



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015年2月号】

【サクセスネット オンラインより】

## BNI でビジネスを成長させるための10の秘訣

By Diane Lazarowicz

2015年は全力疾走するのか、のろのろ進むのか。ビジネス目標を上回るのか、下回るのか。経験豊富なメンバーになるのか、初心者メンバーのままなのか。年始はあなたの仕事の新しい目標を設定する最も重要な時期です。BNIは自分の目標を達成するのに不足はありません。あなたのため、そして他のメンバーを輝かせるための10の秘訣があります。

### 1. 与える目標を決める

ギバーズゲインはBNIの核です。年始に他のメンバーのことを考え、ギバーズゲインの目標を設定してください。昨年末のTYFCB（サンキュースリップ／売上げ貢献金額）を確認してください。あなたはこの結果に満足ですか？ 数値を5%、10%、25%、それ以上に増加させるための計画を立てましょう。

### 2. 1週間に1人 焦点をあてる

1人のメンバーに焦点をあてると、彼らから『こんなに聞くことがあるのか！』とあなたは驚くでしょう。誰かを選び、話を聞いてください。

### 3. 奨励する

実際にリファーマルを渡すことに加えて、BNIにはお互いを助けるための沢山の方法があります。ソーシャルメディア（メンバーのサービスを称賛し、彼女又は彼のウェブサイト进行宣传する）、あなたの会社受付け（社報ボードにビジネスカードやフライヤー、パンフレットを置く）、ニュースレター等（PRしたいメンバーと連絡の取れる情報を書き込む）

### 4. 感謝を表現する

あなたに仕事を与えてくれた人、奨励してくれた人に感謝しましょう。誰もがそれを聞くのは嬉しいことです。

## 5. 他者を援助する

私たちは皆、お互いのメンターになれます。私たちは皆、共有すべき価値のある経験をしています。知識は力を持ちます。それを独り占めしないでください。

## 6. 感謝状を共有する

感謝状はとても強力なツールです。もしあなたが他のメンバーのサービスを受け（紹介し）、素晴らしい経験をお持ちなら、究極の称賛を与え、それを文書で共有してください。作成に15分ほど時間を割いて下さい。その経験をただ説明するのではなく、短い文章でいいので、想いを込めて書いて下さい。（受領した）相手がリンクページへ投稿することを考えて、感謝状を書いてみて下さい。

## 7. 人との関係をリードする

もしあなたが32人の営業マンを雇ったとしたら、こんな風には言わないでしょう。「君たちは僕の為に働くのだ、働け！」彼らを教育し、訓練します。同じ考え方が応用できます。メンバーを助けることがあなたの助けとなります。定例会で誰に興味があるのか明確にしてください、そしてその人にリファーマルを頼みます。それには多くの時間がかかりますが、あなたがリファーマルを得る結果に至ることを保障します。

## 8. 1 to 1の準備をする

BNI から提供される多くの利用可能なフォームを使用してください。しかし、さらに一歩進めましょう。1 to 1の前に、1 to 1相手のネットワークから会いたいと思う2~3人を選びましょう。1 to 1の際に、それらの人達へのリファーマルを依頼しましょう。きっとリファーマルを得られます！

## 9. 機能させる

BNI をビジネスとして扱って下さい。あなたは時間とお金を投資しました。正しく機能すれば、あなたが今年創るマーケティング組織唯一の投資にある可能性があります。すぐに結果を期待してはいけません。期待しすぎると失望し、最終的にグループを去ることになります。自分自身を訓練し、チームを教育することに時間を費やせば、目標とする結果を得られます。

## 10. 人との結びつきを楽しんで下さい

楽しい時間を過ごしましょう。笑う、冗談を言う。お互いをよく知りましょう。私たちは自分の知り合い、好きな人、信用している人とビジネスをしたいと思っています。成功は人との結びつきだということを忘れないでください！

## 【BNI 三重リージョンニュース】

6月までのトレーニング予定が決まりました。トレーニングスケジュールをチェック下さい。

BNI ジャパンHP → <http://www.bni.jp/ja/index>

## 【BNI 三重リージョン ディレクターより】※今月は木本真衣です。

こんにちは、志摩市の BNI 御食つ国チャプターと鈴鹿市の BNI 七山チャプター担当ディレクターの木本です。今回は

{knowledge (知識) ≠ power (力) }

{knowledge + action (行動) = power}

を実感した体験をシェアします。

先日、自動車免許の更新で違反者講習（2時間）を受けました。東の間のゴールドでした・・・会場入りして講師を待っている間、iPhone で facebook みながら「めんどくさい。けど、受けやな免許なくなるし。どうやって二時間暇潰ししようか。どうせ当たり前の、分かりきってる話やろし。」と考えていました。

そこでふと「実践の伴わない知識は知らないのと同じです。{知っている} かどうかではなく、{やっているかどうか} を意識して聴いてくださいね。」と BNI のトレーニングでいつも生意気なことを言っている自分を思い出しました。

そこで、この違反者講習を

{①知っている実践もしていること}

{②知っているも実践できていないこと}

{③忘れていること}

{④目からウロコ}

に項目分けしてカウントしてみました。

結果は・・・①40% ②+③55% ④5% といったところでした。

ひとつひとつは当たり前のことばかりでも、40%ほどしかルールを守っていなかったことに気づき、二時間も講習を受ける結果に至ったことに、妙に納得しました。

帰り道、「せっかく多くの気づきがあったのだから、実践してみよう。」と考えながら、黄信号でアクセルを踏んで交差点を通過しようとしている自分にハッとして、{⑤無意識に習慣になっている NG アクション} の存在を認識しました。無意識なだけにこれが一番やっかいですね…。違反者講習はもう受けたくはありませんので、自分を見直すいい機会をいただきました。

さて、BNI に話を戻しますが、上記の【BNI でビジネスを成功させるための10の秘訣】、皆様はいくつ実践できていますでしょうか？実践の伴わない知識は知らないのと同じです。実践しないともったいないですよ！

このニュースレターが何かひとつでも、「意識的に取り組むきっかけ」になり、皆様の成功に少しでもお役に立てると嬉しいです。

～おまけ～

無意識にやっつけてしまっていることはありませんか？チェックしてみてください。

☆BNIで成功を遠ざける方法TOP10☆

1. 遅れていきましょう。ミーティング中によそ事をしましょう
2. 欠席なんて大したことないです。影響はないでしょう
3. なぜ自分のゲストを招待するの？来ている人に焦点を当てましょう
4. 他の人のプレゼン中に、今日出すリファーマルを考えましょう
5. メンバーへ商品を売ることに注力しましょう
6. 慌ててリファーマルをフォローする必要はありません
7. 1to1でチャプターの話しましょう
8. プレゼンは即興でやりましょう
9. メインプレゼンでは、あなたのビジネスの仕組みについて詳細を説明しましょう
10. メンバーやビジターに不満をぶちまけましょう

### 【編集者より】

今月、新たに七山チャプターが発足しました。三重県では現在、9チャプターが活動しています。2月も後半になりました。新年に設定した目標への道のりは順調でしょうか？今年の終わりに皆様に目標を上回る実りがあることを願っています。