



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2017年2月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

ライフプランをつくる

By Dr.Ivan Misner

以前からこの話題でいくつかポッドキャストをしてきましたが、私自身、年を越す前に少し休みを取って1年を振り返ります。いま BNI が存在するのも、私が 30 年以上前に同じことをしたからです。将来、自分はどこに行きたいのか？ それに対して、この1年はどうだったのか？ そして「これはマズイ」と思ったことがあります。「この1年は、どうしてこんなことになったのだろう。」これが BNI を国際組織にすることを本気で考えるきっかけになりました。というわけで、私はこの休みを毎年取ります。

今日は、「ライフプランをつくる」という話をしたいと思います。

今回のポッドキャストは、BNI の話というより個人としての話ですね。皆さんの人生、ビジネスに活かせると思います。もちろん、BNI におけるプランニングにも活かしてもらえでしょう。私はゴール設定、ターゲット設定の重要性を固く信じています。

20 代の頃、既に年末年始に何日か休暇を取ってプランニングをしていました。プロとして人生を積み重ねていったとき、どんなキャリアを手に入れていたいのか。でも、そのとおり。計画通りにはいかないものです。言いたいのは、20 歳そこそこで、自分の人生を切り開く大きな野心を持っていた、ということです。それが 20 代の私でした。

大学を卒業してすぐ、20 代で机の前に腰かけ、ビジョンを書き出していました。キャリアを積んで、自分がどうなっていたいのか。知っておいてほしいのは、これは自分が人生のどの段階にいても将来のためにやる価値がある、ということです。キャリアの終わりに近づいていても、これからキャリアをスタートするところでも。

私はたまたま 20 代で始めました。想像がつくかもしれませんが。卒業証書を手にもって大学を卒

業したばかり、これから世界に出ていく若者が、自分が何をするのか、人生で何を成し遂げるのか、夜も眠れずに考えを巡らしていました。そして、「こうなってほしい」というリストを作りました。これです。

20代は—書き留めたことですが—勉強の時。すべきことをする期間。覚悟を決めてべらぼうに働き、スポンジのように学び、吸収する。

30代にはキャリアを確立する。プロとしての方向性を定め、前に進む。自分で書き留めたことです。

40代は成長の時。ビジネスを大きくし、評判を高め、学び続ける。これは、いつでも大事なことです。生涯学習。BNIのコアバリューのひとつでもあります。そしてその一方で、ビジネスを加速させる。

50代は、ピークを迎える時。ビジネスが絶好調。望むべくは—私が思い描いていたことですが—望むべくは、プロとして高い評判を手に入れ、ビジネスを成功させている。

60代は—実は、今年60の大台に乗りました。2016年6月で、60歳です。60代以降は、自分で書いたことですが、指導的立場に身をおき、時間を—。当時は使わなかったのですが、今ならこう言います。「ろうそくのろうではなく、火を選んで仕事をする」。

自分が本当に好きなことをし、自分のビジネスで戦略的リーダーシップを取る。今、60代です。ちょうど60歳になったところですが、このリストの最後の方に至っています。とてもワクワクしています。

自分の人生が夢にも思わなかったようなところに到達し、人生に決定的な影響を及ぼした人たちと巡り会いました。ものの見方が根本的に変わるようなことを目の当たりにし、期待を超えたことまで期待できることを学びました。今日に至っても、ビジョンの設定が自分の人生の現実を左右するという事実には驚くばかりです。今のゴールは、この先—30年間のプランを立てるつもりです。

90歳になったら、その先のゴールや目標が必要かどうか判断します。でも、今年の目標はこの先30年間のプランをつくり、次の30年、自分がどこにいるのかを考えることです。皆さんは私の歳に近いかもしれませんが、キャリアをスタートしたばかりかもしれません。でも、どの段階にいるのかは大した問題ではありません。

私に近い歳かも知れませんが、何歳であっても、5年、10年のゴールを決めることは、とても大切です。今こそまさに、ゴール設定にうってつけのタイミングです。

中国の素晴らしいことわざがあります。こんなことわざです。「木を植える最も良い時期は？」。答えは、20年前。次に良い時期は？それは、「今日」です。

これが、何歳であれ、どんな方向に人生の舵を向けたいのか、今こそビジョンをつくるのにちょうどいい時期だ、と言う理由です。期待通りの場所にたどり着けるかもしれないし、そうでないかもしれない。でも、進む方向を心に決めていれば、どちらに向かうか—どの道を進むべきかを、ずっと容易に見極められます。進むべき方向は、途中で変わるかもしれません。

20代にはこうしているだろう、と私が思っていたことは、30までにやったこととは別でした。でも、広い意味ではやはり、私の20代のテーマは「勉強の時。覚悟を決めてべらぼうに働き、スポンジのように学び、吸収する。」そして、そのとおりにしました。

30代にはプロとしての方向性を決め、その道を前に進んだわけです。水晶玉を手に、自分の向かうところを正確に見極める、という話ではありません。ロードマップを描き、自分の行きたいところを目指す、という話です。自分がキャリアのどの段階にいたとしても、できることです。

このポッドキャストをお聴きの皆さん、ぜひ、今やってください。年末ですね。新年になる前に、少なくとも1日、時間を取ってください。今こそ、うってつけのタイミングです。机の前に腰かけて、少なくとも向こう5年のプランをつくってください。どんなことをしたいか？誰と？私は妻と毎年、家族のゴールを決めます。1年のゴール、5年のゴール、10年のゴール、といった感じで。この話はポッドキャストでしたことはありませんでしたね。

子供たちの名前を、実際に書き出しました—紙1枚のまとめを持っているのですが、27年前につくった最初の年のゴールシートでは、子供たちの名前を書き出したのです。だいたい何人の子供が欲しいか決めていましたし、名前も決めていました。このゴールシートに書かれていて、しなかったこともたくさんあります。気が変わることもありました。でも、実行したこともたくさんあります。時々、このゴールシートを見返します。

当時もちろん、ゴールシートを度々見返して「これ、まだやるつもり？もしそうだったら、じっとしていても仕方ない。やらないと。ゴールシートにあるけど、やってない。」

といった話をしていました。ビジョンを決め、それに向かって行動するのはとてもパワフルなことです。これが今日のポッドキャストをお聴きの皆さんへの、私のアドバイスです。

先ほど言いましたが、60代では指導的な立場で、自分が一番情熱を持っていることに注力したいと思っています。今やっていることが、まさにそう。ポッドキャスト、インタビュー、書き物、講演—これらが、私にとって情熱を燃やせるもの、自分がやりたいことです。

今日はここまでです。ポッドキャストをお聴きの皆さん、少し時間を取ってください。数時間は必要でしょう。新しい年が明ける前に、机の前に腰かけて、ビジョンをつくってください。自分の人生を、どこに導いていきたいのか。5年、10年、そうでなければ、少なくとも来年のビジョンをつくってください。

【BNI 三重リージョンニュース】

3月はモジュール1、モジュール2が開催されますね。お勧めは『モジュール1はチャプターの全員が受講する』『モジュール2は三役+エデュケーションコーディネーター以外に可能な限り多くのメンバーが受講する』をお勧めします。

- ・BNIの組織運営について深く知るにより、自分のビジネスにBNIを活用できる度合いがあがる。
- ・チャプター運営を前向きに捉えることができるようになる。
- ・役割に欠員がでた際、自分や他のメンバーが対応できる。

※ルール上、モジュール1を未受講の方がBNIの役割に就くことができません。等のメリットがございます。

研修会場で元気な皆さまとお会いできることを楽しみにしております。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】

こんにちは。ディレクターの木本です。

今回は「当たり前なのに忘れがちな大切なこと」をシェアしたいと思います。BNIではGIVERS GAINという理念の元、『リファラルの提供』『ビジターの招待』『推薦状の提供』の3つがポジティブな貢献といわれています。これらのGIVEは誰が誰のためにてGIVEしているのでしょうか。

①誰かがメンバーのために？

②自分がメンバーのために？

③リファーマルの発表で「来週頑張ります」と言いたくない自分のために??

多くのメンバーが「②自分がメンバーのために」と答えるのではないのでしょうか。

☆リファーマル・・・自分が提供したリファーマルはメンバーのビジネスチャンスになります。しかし、本当にそれだけでしょうか。同時に「メンバーのサービスを必要としている人のニーズを満たす」ことになります。何より、紹介先の方への **GIVE** になります。

☆ビジター・・・メンバーになりチャプターサイズが拡大する可能性や、メンバーの顧客になる可能性が十分にあります。また、紹介者は顔が広いと認識され、後日「〇〇業の人はいますか？」とビジターが良いリファーマルの源になったりもします。

ビジターにとってはどうでしょうか。数十名と一度に名刺交換でき、自己 **PR** の時間があり、自分のビジネスになる可能性も十分あります。

☆推薦状・・・推薦状を受け取るメンバーのサービスに対して個人的なお墨付きを与えることにより、受け取るメンバーの信頼を上げることができます。

それだけではありません。推薦状提供者の知人（紹介先）と同様の悩みを抱える自分の背後の人たちが、メンバー（推薦状受領者）のサービスを利用することで問題解決できるのです。

BNI メンバーは、チャプター愛やメンバー愛が強く、「何か役に立ちたい」といつも思っているので、「メンバーのために」が先行しすぎる場合もあると思います。

リファーマルやビジターに関して、「背後の人脈をメンバーに提供する」だけだと思いませんか？私たちの背後にはチャプターメンバーというプロ集団が控えており、友人知人や家族が困ったときにプロを紹介して問題解決のお手伝いができます。「困っている知人にメンバーを提供する」のです。結果、メンバーの売り上げにつながります。

友人知人が困ったときに『私』を思い出してもらえよう、名刺ファイルやピンバッジを活用して『紹介』の種まきをしつつ、人脈開拓をしていきましょう。

GIVERS GAIN のベクトルが内向き（メンバーからメンバーへ）だけにならないよう、意識してみてください。リファーマル提供やビジター招待に対してメンタルブロックがある方は、「私の人脈をメンバーに提供する」とだけ思っているように感じます。紹介先に対しても **GIVE** しているということ（外向きのベクトル）を忘れないでください。

【編集者より】

マイスナーさんの今回のお話は年末にという内容でしたが、旧暦で新たなスタートとなる2月でも同じように意味があるだろうと感じ、選びました。BNIの具体的な目標も大切ですが、博士も仰っているように、まずは自分の人生をどんな風に生きたいのかが重要だと思います。自分の人生が軸にあり、そこにBNIを活かす形が望ましいです。

私事ですが、何年も前から日記と一緒に今後の人生でやりたいことをノートに書いています。たまに読み返すと、過去に書いたことがそのまま実現していて、自分で驚くことが多々ありました。叶うことも叶わないこともあります。まずは書くことにより意識を集中させることが重要だと私も思います。去年は人生の大きなイベントがあったので、叶えたいことや今後の人生プランを思いつくまま書きました。今回の博士のお話を参考に、もう一度この2月に改めてライフプランを書き出そうと思います。