



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2014年10月号】

【サクセスネット オンラインより】

ネットワーク作りは初めてのデートに似ている

サンドラ・ハート

デートをすることとネットワークを作ることは全く別物に見えますが、同じ規則が多く当てはまるのです。まず、第一印象を作るチャンスが一度だけあります。また、共通する、もっとも「重要なすべきこと」又は「すべきでないこと」が幾つかあります。

契約を結ぼうとしていませんか？

ネットワークイベントに参加する多くの人が売ることに専心します、しかし、その行為はあなたを周囲の人から遠ざけ、飽き飽きさせてしまいます。商品やサービスをネットワークイベントで売ろうとすることは、まるで『初めてのデートでプロポーズする』様なものです。その行為は絶対上手くいきませんし、人々を追い払ってしまうでしょう。

注意を払って下さい

素晴らしいネットワークャーは2つの耳と1つの口を持っていて、それらをバランス良く適切に使います。一方的にこちらが話して相手が魅了されるとは思わないでください。相手が何を話しているのか聴いてください、そして質問して興味を持ってください。そして次回その人に会う際には、あなたはより簡単に共通の基盤を確立できるでしょう。

目移りして下さい

興味を持った人に片目で焦点を当てながら、次に話をしたい人をもう片方の目で常に追いかけて下さい。ネットワークイベントでは、「トイレに行きたいので・・・」と弁解しなくても次から次へと話をすることが出来ます。次の人と話すために会話を終わらせる一番自然な方法は、名刺交換後しばらくお話しして「あなたと会えて本当に良かった。またお会いするのを楽しみにしています。」と伝えることです。(これは初めてのデートでも有効です！)

電話を置いて下さい

ネットワークイベント参加中にずっと携帯電話を見ているのはとても感じが悪いです。その行為は「私は皆さんとの会話に参加する気が無く、あなた方に興味を持っていません。」と言っているのと同じです。e メールやツイッターをチェックしている間に、『夢の顧客』を逃すかもしれないのです。ですから電話を置いて、この瞬間を楽しんで下さい！もしデートであなたがずっと携帯をいじっていたら、相手にあなたを印象付けることはできませんから。

その後どうですか？

「イベント後（後日）、会いましょう。」と話していたなら、迷わずすぐに連絡してアポイントを取って下さい。デートで彼が「火曜日に電話しますね」と言っているのに、きっと電話はないでしょう。こちらから働きかけて下さい。また、あなたが製品を買ってもらうために（しつこく）メールを送り続けることは、デートへ誘いたい相手に（しつこく）絶え間なくメールを送り続けたり（望まれていない）電話し続けたりするのと同じです。

ネットワークの構築（デート）は全て信頼関係の構築にかかっています。強い信頼関係で繋がったネットワークは多くのビジネスを生み出します。実際に会って会話を楽しんで下さい！

【BNI 三重リージョン ニュース】

来年3月までのトレーニング予定が決定しました。トレーニング予定はBNI ジャパンHPより検索してください。また、県外のトレーニングもご活用下さい。

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】 ※今月は木本真衣が担当します。

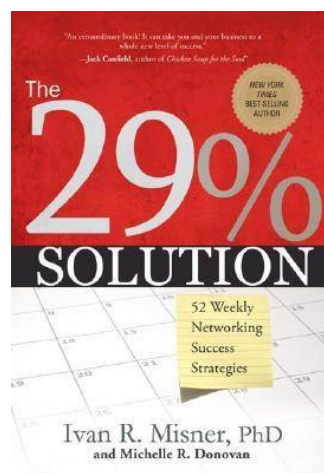
こんにちは、BNI 御食つ国チャプターと BNI 七山チャプター（鈴鹿市・立ち上げ中）を担当しているディレクターの木本です。

今回は【人とのつながり】について考えてみました。

人見知りでコミュニケーションが得意ではなかった私が BNI と出会って2年半が経ちました。最初は不安で、「ついて行けるところまで頑張ってみよう。」程度の気持ちで参加しました。今では信頼できる仲間もでき、尊敬できる方々にも出会い、{新しい人と出会う}{その人と仲間が繋がる}そして{人と人が繋がっていく}ことをとても楽しく、また嬉しく感じています。

皆さんは BNI を大いに活用いただいていますでしょうか。

「六次の隔たり」の話をご存知ですか？ヒトは6名以上を介すと世界中の人と知り合いになれるという仮説です。たとえば皆さんに44名の知り合いがいるとして、その44名にも皆さんと重複しない知り合いが44名いるとして、さらにその・・・といった具合で計算していくと、 $44^6=72$ 億5631万3856 で世界の総人口を上回ります。「たった44名の被らない知り合いがいれば6名介すだけで繋がりたい人につながる」計算になります。44名というと、小学校の1クラス分程度です。机上の空論に感じられそうですが、マイズナーさんが行った実際の検証実験では29%が成功を収めています（The 29% solutions 参照）。紹介を活用すると3～4人に1人（29%）の確率で「繋がりたい相手」に繋がれるんです！



GIVERS GAIN の理念の元に「積極的に人と人とを繋ぎたい」と考えているメンバーが集まっている BNI でできないはずがないと思いませんか？ 人材はもっとも貴重な財産です。人と共有して、自身の取り分が減らない財産は『人材』だけではないでしょうか。今後も皆さんに BNI をより活用いただけるよう、新しい情報をアップデートしていきたいと思しますので、よろしくお願いします。

【編集者より】

運転していると、ちらほらと紅葉を目にする季節となりました。四季の移り変わりは美しいですね。

私は山間部に住んでいることもあり、朝晩は昼間に比べてとても冷えます。皆様におかれましても、早朝の定例会・夜間のトレーニングが予想以上に寒い場合もあろうかと思えます。

1枚余分に上着をお持ちになりご参加いただくのも方法かと思えます。

どうぞご自愛ください。