



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015年1月号】

## 【サクセスネット オンラインより】

昔と今 Dr. アイヴァン・マイズナー

1985年1月8日、BNIの一番初めのミーティングが開催されました。ロサンゼルスから20マイルも離れている小さなコーヒーショップに24名のメンバーがいました。(創設チャプターは今でもその地域でミーティングをしていて、2人の創設チャプターメンバーは今日でもBNIメンバーです) その24人の人々が最初のミーティングで、「これが素晴らしい何かの始まりである!!」と完全に理解していたとは、私は思いません。

実感したのは、約一年後のクリスマスと新年の間です。ビックリすることに、その年(1985年)、20チャプターを世に送り出していました。私たちは世界の短大、大学でネットワークを学ぶことはありません。そして働く人たちはリファーマルに飢えています。1985年当時、彼らはリファーマルを生み出す現実的で規則的な法則を持っていませんでした。私は仲間と一緒に座って、BNIを発展させるための計画概要をまとめました。

2015年1月現在、BNIは世界中の60カ国に、およそ7,000のグループがあります。1985年の発端から、7,000万件のリファーマルと400億ドル以上のビジネスを生み出してきました。

最近、ディレクターにこの成長の秘密について質問されました。彼の質問に対する答えとして、我々の成功のカギとなる要因をいくつか時間をかけて書きまとめました。これらは大部分のビジネス書では見つけられませんし、学校でも教えてもらえなかったことです。

## BNIが発展する中で、私が学んだレッスン

### 1. ゴールを決めてください

誰でも「ゴールを決める」と言いますが、私はこの概念にバリエーションを与えたいと思います。3レベルのゴールを決めるのをお勧めします。このようにゴールを決めることで、あ

あなたは自分自身に翌年のゴールの柔軟性を与えることができます。

高い目標：山並みの目標を決めて下さい。達成が非常に困難ですが、明らかに可能です。

必達目標：達成すると確信しているゴールを決めて下さい。それは簡単ではありませんが、明らかに達成可能です。

低い目標：すべてが上手く行かなかった場合、それをゴールにしてください。あなたはこのゴールが達成できると確信します。

## 2. ゴールを逆算してください

上記の各レベルで逆算しましょう。1年後のゴールは100%です。直ちに逆算してください。9ヶ月であなたはゴールの75%を達成してはいけません。6ヶ月で50%達成、3ヶ月で25%達成です。毎月、進捗チェックして順調に達成してください。

## 3. 6つのことを1,000回してください

私が思う成功とは【犬が骨を手放そうとしない】のと同じです。機能している技術を見て、直ちに何度も何度もそれを真似しました。6つのことを1,000回。

## 4. より大きなビジョンを描いて下さい

早すぎることも遅すぎることもありません。あなたの従業員やお客さんが満たされるような会社の長期ビジョンを描きましょう。BN Iの哲学はGivers Gainです。組織を通じ、この理念を人々の心に繰り返し教え込んできました。

## 5. 個人の約束を維持してください

会社が成長するにつれて、メンバーと個人的に関わることは非常に困難となっていきます。あなたは約束を選択しなくてはなりません、出来るだけ個人的な約束をしてください。

## 6. 燃えた無知は、氷の知識より良い

私がこの30年で学んだことのひとつは、私は「方法」を教えることができるということです。しかし、彼らに良い態度を教えることは出来ません。彼らを母親のもとへ送り返し、良い態度を再教育してもらう時間はありません。私が燃えている誰かを連れ来て、成功の方法を教えられたならば組織の成長は止まりません。

## 7. あなたが好きなことをして下さい。そして、あなたはしていることが好きになる。

働いている人は、燃えて仕事をしているか、やらされているかのどちらかです。燃えている

時、あなたは興奮して力が溢れています。やらされている時、あなたは憔悴して疲れ切っています。あなたが燃えることを見つけて、更に炎を大きくするために、最善を尽くして下さい。

BNIはただ単にミーティングをしているわけではありません。BNIはビジネスを変える体験を提供するためにミーティングをしているのです。

- ・目的の明確化
- ・共同作業を通じての統合された努力
- ・訓練の実行を組織化して応用すること

は経済状況、経済競争、流行に関係なく市場を導くことができます。これは、BNIが何十年も競争他社を圧倒した方法なのです。

私はあなたがBNIを通じて努力してくれることを嬉しく思います。そして、来たるべきタイミングにあなたが大成功することを祈ります！

### 【BNI 三重リージョンニュース】

BNI 三重リージョンの第2回プレゼンテーション大会が以下の詳細で開催されます。

- ・ご自身のウィークリープレゼンテーション向上
- ・チャプターを超えた交流

のため、是非ご参加下さい！！

BNI 三重リージョン プレゼンテーション大会

日時：2月9日朝6：30～9：30

会場：DOLCE

住所：津市垂水 581-1

電話：059-226-4122

### 【BNI 三重リージョン ディレクターより】※今週の担当は大喜多健吾です。

私の二男は三重県津市にある少年硬式野球チーム『三重ゼッツベースボールクラブ小学部』に所属していて、将来の夢はプロ野球選手です。

そこで、息子の夢を少しでも応援しつつ、仕事にも役に立てる知識を増やすために、野球に関連したビジネス書を読むことがあるのですが、先日手にした本が「野村の流儀 人生の教えとなる 257 の言葉 野村克也(著)」でした。

そして、特に印象的だった言葉が、

**並の選手が「責任感」を持って、初めて主力選手の仲間入りができる。**

**さらに、「自覚」が一流選手に押し上げるエネルギーとなる。**

でした。

責任感は、自分に与えられた役割に対する「ここまではやらなければいけない」という気持ち。個（自分のこと）を意識している人。

自覚は、「ここまでやって当然」という気持ち。個ではなくチーム（組織）を意識している人。

私はプロ野球選手ではありませんが、ビジネスの世界でプロフェッショナルである以上、一流を目指したいと思います。

今回の野村氏の言葉を通して私は、所属チャプターに関わる際も、担当チャプターに関わる際も、私自身の「自覚」を改めて反省する機会となりました。

自分はリファールを何件出して当然と思っているのか？

自分はビジターを何人動員できて当然と思っているのか？

自分は1TO1を1ヶ月に何件実施できて当然と考えているのか？

自分はトレーニングを半年間で何回受けて当然と考えているのか？

BNIはただの異業種交流会ではなく、マーケティングプログラムです。

このプログラムを多いに活用して、一流のビジネスパーソン、経営者として成長していきたいと改めて実感させても頂きました。

### 【編集者より】

今年も宜しくお願ひ致します！皆様のBNI活動が更に発展するよう、サポート頑張ります！！現在、インフルエンザが流行っております。帰宅後の手洗い・うがいなど、予防をお願ひ致します。