



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015年10月号】

【サクセスネット オンラインより】

損失の後にある新しい成長

メンバーの摩擦は如何にして健全なチャプターへ導くのか

By Richard Fox

山火事は自然界の最も派手でショックを与える出来事のひとつです。稲妻が落ちるか、長い間くすぶっていた燃え残りか、それが突然煙と炎の獣と化します。かつてそこは野生生物の安息の地でしたが、今ではただの荒地です。

私たちはそのような損失に嘆き悲しみがちです。山火事は何十年もかけて作られた森をたった数時間で黒い荒地にしてしまいます。しかし、灰を見てください。次の雨が新しい若木を咲かせようとしています。灰は肥沃な土に混ざり、荒地はすぐにたくさんの生命で一杯になります。死んだ様に見えた森に、生命力にあふれた新しい可能性が今は溢れているのです。

この隠喩は私たち全員になじみ深く聞こえるでしょう。私たちのBNIチャプターはメンバーを定期的に失います。たとえば、生活の変化や「お試し入会」で数ヶ月のうちに退会する方もみえます。＜メンバーを失い、新たなメンバーが入会する＞このサイクルが起こるとき、私たちはしばしばこれがチャプター内の何か大きな問題のサインではないのかと心配します。しかしこの恐怖心はメンバーを失うことから得られる素晴らしい機会を見えなくしてしまうだけです。

メンバーの損失は、新しい成長、より強く活力にあふれた関係性、強化された価値を得られる機会をチャプターに提供してくれます。熱狂的な新メンバーは新しい目的と活力によってチャプターを力づけます。新しい人間関係を築こうとしている人たち（つまりは新メンバー）は、彼らのネットワークを通してギバーズゲインの哲学を実践しようとしています。チャプターのあまり良くない古い文化と良くない習慣は、それらを維持したメンバーと共に去っていきます。メンバーの退会はチャプターメンバーが自分の貢献度合いを再評価す

ることを可能にします。どんなことをしたらメンバーを助けられるか、メンバーが何をしてくれたら自分が助かるのかを理解するためのチャンスなのです。

メンバーの退会は山火事に似ています。自然であること、不可避であること、そしてほとんどの場合、非常に望ましいことです。貴重なメンバーを失うことは、短い期間の損失と痛みを伴いますが、長期的な成功と成長の為に驚くべき機会を作ってくれます。この機会をチャンスとして認め利用できるかは、私たちにかかっています。

【BNI 三重リージョンニュース】

最近、積極的にビジター招待活動をしています。

- ・商工会議所ニュースへの定例会案内チラシ折込み（津市）
- ・FAXDM（三重県内各地）
- ・ポスティング（四日市市）
- ・地域新聞へ事前登録説明会を案内する広告掲載（東紀州地域）
- ・異業種交流会への参加（四日市市、津市、松阪市、伊勢市）
- ・タウン誌の広告主へ事前登録説明会案内レターを送付する（東紀州地域）

などなど。

反応は有ったり無かったりですが、BNIが知られていないケースも多々あります。各チャプターがビジター招待を積極的に行っているので、三重県内の事業者はBNIをほとんど知っているのではと感じるメンバーもみえると思いますが、私の実感としては『まだまだBNIを知らない事業者は多くいらっしゃる。』です。

メンバーさんか私、どちらの実感が正しいかという話は置いておき、BNIを知らない三重県内の事業者が存在するのは事実でしょう。BNIを知った上で、BNIを『活用する』『活用しない』を判断いただくため、今後も積極的にビジター招待をしてまいります。

また、メンバーの皆様が「ビジター招待のため、こんな広告宣伝はどうですか？」というアイデアがあれば教えていただきたいです。坪井 (t.tsuboi@bni-mie.com) までご提案いただけると非常に嬉しいです。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は山田秀康が担当します。

アンバサダーの山田です。いつもお世話になっています。

「何の為にここに居るのか？」

「何の為にこれをするのか？」

この2点を間違えると、BNIや自分自身の人生において成功はないと云えます。

BNIに入会した1年2ヶ月前の私は、「自分の売り上げアップの為にチャプターミーティングに出席する」「自身の収益が、ただ出席しているだけで上がる。」と考えていました。また、「自分の会社の商品をただ宣伝するだけ」のプレゼンテーションで来客数が増えると考えていました。今まで通りの自分の考えで・・・

BNIの活用の仕方も知らない私には、何も起こりませんでした。

そこで、入会3ヶ月間でCDを聴き、いろいろなトレーニングを受け、たくさんのメンバーと1to1をすることで、

「何の為にここに居るのか？」

を「メンバーの売上げ、成長に貢献する為にチャプターミーティングに参加する」にしました。

それは何をしてもらおうかでなく、何をしてあげるか。みんなより朝早く来て会場設営を積極的に行い、ビジターさんにどんな仕事を紹介・提供できるかを話し、アジェンダに含まれているビジターさんの歓迎・感謝を積極的に行いました。

その中で、ミーティングはビジターさんの為→メンバーの為→チャプターの為そして最終的に自分の為になると自分の気持ちに変化しました。

「何の為にこれをするのか？」

をひとつひとつ考えました。例えばプレゼンテーション。これは「メンバーがよりリファーマルを出し易くする為にプレゼンテーションする」ということです。BNIミーティングに集まっているメンバーは与えることを目的にしている為、自身のプレゼンテーションの意図が明確でない場合はメンバーのギバズ・ゲインの妨げになります。自身のUSPやターゲットを明確にしてプレゼンテーションを作り込む事が最も大切だと気づきました。

「みんながひとりの為に、ひとりがみんなの為に」の意識で行動する事で、チャプターは発展し、自身も間違いなく成長します。

前期にヴァイスプレジデントを務めた際、新入会者の面談では自分の経験に基づき「メンバーみんなが〇〇さん（新入会者）の為に一週間、一生懸命紹介に取り組んでその成果をミーティングに持ってきます。ですから〇〇さんもメンバーみんなの為にかならず紹介をミーティングに持ってきて下さい。ミーティングには出席ではなく参加して下さい。」と理解をして頂けるように努めてきました。

これからも、自分自身が BNI を通じて考えが変化し良い結果が得られたこと、実践の結果として効果があった事を伝えていきます。

【編集者より】

朝晩はとても冷え込みますね。気温差が有るほど風邪を引きやすいと思います。体調管理に気を付けながら、残り約3ヶ月、元気に活動していきましょう。