



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015年12月号】

【サクセスネット オンラインより】

メンバーの結束を高め 成功の習慣を創る 7つのヒント

By Dr.Ivan Misner and Jack Canfield

成功した指導者は、自分のチームの結束を高めるだけでなく、他の人を動機づけることができ、自分のビジョンも伝えることができます。彼ら（成功した指導者）はメンバーの可能性を認識しています。彼らはメンバーが更に上のレベルへ達するために指導します。ここで、あなたがメンバーの結束を高める方法について いくつか成功のヒントを紹介します。

1. 自分自身の長所と短所を知ってください

あなたが他の人を導きたいのであれば、まず自分自身について理解することが必要です。自分の長所と短所について明確に自覚してください。あなたの振舞いが他の人へ影響を及ぼすようになれば、メンバーを結束させる力が向上します。

2. 人を引き付ける明確なビジョンを持って、メンバーを動機づけてください

あなたのメンバーとビジョンについて感情的に共鳴することは、とても重要です。あなたのビジョン・信念は揺るぎないものでなければなりません。あなたは信念を貫き通す必要があります。

3. メンバーの声に耳を傾けてください

あなたがメンバーの話を良く聞くことにより、彼らのアイデアから様々なメリットを得るでしょう。自分一人では思いつきもしなかった方法で、メンバーがあなたを助けてくれるでしょう。参加型の組織はメンバーのやる気を引き出し、あなたのビジョンを実現する手助けをしてくれます。

4. リーダーシップを発揮させるよう、コーチングしてください

組織内にリーダーを育成するカギはコーチングにあります。相手の話を深く聴いて、質問することで、相手は自分で問題の解決方法を導き出すことが出来るようになります。あな

たが彼ら自身の問題解決能力を発達させる手助けをすることで、メンバーは自己解決能力を高めることができます。そして、あなたは（メンバー成長の結果）生み出された時間でビジョン達成のために何をする必要があるのかを考える余裕が出来ます。

5. 一定の改善を奨励してください

メンバーと定期的に会うことで、彼らの強み・知っていることとやっていることのギャップ・興味など良いアイデアを得ることができます。個人のキャリア開発を手助けし奨励することは、個人的に利益があるだけでなく、彼らの会社の価値も増加させます。予算と時間を彼らの目標達成のために提供してください。

6. 常にメンバーの面倒を見て下さい

つまり、誠実さが無ければメンバーの結束を高めることはできません。彼らの信頼を得る一番の方法は、彼らが最も興味を持っていることをあなたがいつも捜していると信じてもらうことです。信頼が無ければ、メンバーにベストを尽くしてもらえません。

7. 自分に弱点があることを恐れないでください

リーダーとしての自己認識のカギは、快く自分の誤り、すべてを知っているわけではないこと、先入観があることを認めることです。偉大な指導者は常に学ぶことだらけであると知っています。自分の過ちを快く認め、純粋に批判を受け入れることで、自分自身の学びの機会を得るのです。全てを知っていなければいけない恐怖とプレッシャーから解放され、あなたは自分のチームメンバー間にもっと開放的で協力的な雰囲気を作り出す事ができます。信頼性と透明性は成功習慣を構築するための最高の基盤です。

【BNI 三重リージョンニュース】

「暖冬かな？」と思いましたが、ここ数日は冬らしい気候が続きますね。「寒いのは苦手」という方もみえると思いますが、『寒いから商売繁盛する』という方もみえます。景気、時流、天候などの外部要因はコントロール不可の部分が大きいです。自社の内部要因をコントロールする重要性はいつの時代も変わらないですね。

さて、寒くなると「風邪／インフルエンザで欠席します」という方が多くなってまいります。以下、ご参考にしていただければと願います。

(1) 定例会前日までに「欠席します」と連絡があった場合

- ・「了解です」と受けてしまうと、チャプターのモラルが低下します。
- ・メンバーシップ委員会は当該メンバーに代理出席を依頼する対応が望ましいです。

- ・プレジデントかヴァイスプレジデントから「欠席する場合は代理出席を立てましょう」という旨の投稿をチャプターに周知します。

(2) インフルエンザは医療欠席になるのか？

- ・残念ながら医療欠席の制度は使用不可です。代理を立てることをメンバーシップ委員会より当該メンバーにお勧め下さい。

(3) 代理出席として不適格なタイプの方々

- ・他チャプターのメンバー、元メンバー、代理屋（いろいろなチャプターに代理出席している方）は欠席するメンバーの代理としては不適格です。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 今月の担当は柘植恵です。

皆さんこんにちは。三重リージョンディレクターコンサルタントの柘植 恵です。

早いもので、年末となりました。まだ2015年は終わってありませんが、この1年を振り返ると、学びの一年で、あっという間に過ぎていきました。今年のお正月には想像もしていなかった毎日を過ごしております。

さて、BNIにおいて”当たり前”とは何でしょうか？ BNIに入会した目的は何ですか？『売り上げアップ!』『人脈拡大!』『スキルアップ!』という方が多いのではないのでしょうか。私もそうです。

ただ、ご存知の通り、入会しただけでは目的は果たされません。BNIの”当たり前”に取り組まなければなりません。リファーマルを提供し、ビシターを招待し、プレゼンテーションを磨き、トレーニングを受講し、1to1をする。この当たり前をメンバーとして実行しない人がいるのが現状ではないでしょうか。メンバーとしての当たり前を果たさないまま、「望むリファーマルが受け取れない」「メンバーが増えない」と言っても、当然ながら仕方がないことです。

結果を変えたければ、行動を変える。「BNIの当たり前に取り組んで欲しいな」と私はいつも思うのです。もうすぐ2016年。新たな気持ちで一緒にBNIの当たり前に取り組みましょう。2016年が皆様にとって、いい年になりますように(^^)

来年も、三重リージョン、激辛？ディレクター柘植恵をよろしくお願い致します(^^)

【編集者より】

あっという間に12月となりました。2015年は皆様にとってどんな一年だったでしょうか？ 一人で出来ることは限られていますが、様々な分野のプロが集まって各チャプターが成り立っていることはBNIの強みだと思います。今回のサクセスオンラインの文中にもありましたが、目標達成への信念とお互いの信頼関係が重要なのは言うまでもありません。忘年会シーズン、来年に向けてチャプターメンバーと信頼関係を構築いただければと思います。良い年末年始をお過ごしください。