



## BNI 三重リージョン ニュースレター

【2016年2月号】

### 【サクセスネット オンラインより】

モチベーションを欠いていませんか？

軌道修正の5ステップ

By Dr.Ivan Misner

少し前、メンバーからこんな質問を受けました。「モチベーションが下がった時に、どうしますか？ 計画を実行に移すため、ネットワーキングを継続するために、どうやってモチベーションを取り戻しますか？」

これは素晴らしい質問です。そして以下が私の答えです。ただ、まず初めに言わせてください。これから私が言うことは私が人生を通じて確信していることです。

**「モチベーションはあなたの内側から生まれます。あなたの外側からではありません。あなた以外にあなたにやる気を起こさせることは出来ないのです。」**

私は長期的なモチベーションについて話しています。他人があなたをやる気にさせられるのは、短期的なモチベーションのみです。

長期的なモチベーションはあなたの内側から生まれます。では事業者として、自分のモチベーションが下がったらどうやってやる気を引き出せばよいのでしょうか？ 事実、すべての人が人生のある時点においてこの問題に対処しなくてはなりません。私はこれまでこのこと（モチベーション低下）に免疫のある人に会ったことがありません。では、事業家として、ビジネスマンとしてモチベーションが下がった時に何をすべきでしょうか？ 以下のことが私を助けてくれました。

1. **否定的な人との接触を最小限に** 常に可能ではないですが、少なくともしばらくの間、出来る限りそうしてください。あなたの魔法のパワーが戻るまで彼らを避けて下さい。

2. **あなたにパワーを補給してくれる人との時間を最大限に取ってください** 5、6人の人達と一緒に過ごして下さい。一緒にいると、やること、振る舞いが良くなります。彼らとのミーティングを設定して下さい。一緒にいくつかのビジネスイベントに参加して下さい。ポジティブな人たちの中に自分を置いて下さい。
3. **肯定的なものを読む/書く/見る** モチベーションが下がっていると感じた場合、ポジティブなメッセージとオーディオブック、ポッドキャストを聴きます。あなたを笑わせてくれる何かを見て下さい。ポジティブな気持ちにしてくれる自分が好きなもので囲みましょう。
4. **あなたが『したいこと』と『しなければならないこと』に優先順位をつける** リストを作成します。ビジネスマンとして、私は優先順位リストに沿って生きています。したいこととしなければならないことに対処することで、より容易に仕事に取り組むことが出来ます。
5. **象を食べるには一口ずつ** あなたが作成した優先順位リストから毎日いくつかに取り組みましょう。本気でこの行為に取り組めば、振り返った時に自分が成し遂げた結果に驚くことでしょう。ひとつひとつ成し遂げる度、気分が良くなるでしょう。

モチベーションを生み出す方法はたくさんありますが、私は上記のリストが良いスタートになると信じています。また、次のことを念頭に置いてください。

もしモチベーションが下がったら、毎日の小さなビジョンを楽しんでください。どうしてそれをしているのか、自分が何を成し遂げたいのかという大きなビジョンと繋がっていることを覚えていてください。大きなビジョンはあなたにやる気を生み出し、目標へと駆り立ててくれます。仕事で何を成し遂げようとしているのかを常に思い出すことは、確実にモチベーションを継続させる新しい力となって、あなたを助けるでしょう。

上記を読んで、それでもまだモチベーションアップに苦勞するのであれば、私の友人からの素晴らしい提案があります。4番目を参考に、短時間で達成できる目標リストを作成して下さい。次の週には何を達成したいのか?…来月は? 今日は何をすべきか? 小さな“勝ち”はやる気を生み出します。

## 【BNI 三重リージョンニュース】

ナショナルカンファレンス開催が近づいてまいりました。(4月11日開催)

・ご参加の皆様、よろしくお願ひ致します。

・参加検討中の皆様、よろしければ是非ご参加下さい。アメリカの TOP ディレクター・トム フレミング氏のお話と BNI ジャパン代表・大野真徳の話は必聴だと思います。

時間とお金はかかってしまいますが、『良質の情報との出会いは人生を根本から変えることがある。』といいます。ご自身の事業拡大のため、チャプターメンバーとして活動する仲間と一緒に参加されてはいかがでしょうか。

また、現地は日本有数の繁華街もございます。前泊（4月10日）、当日泊（4月11日）の皆様、BNI メンバーのお店もございますので、そちらで懇親を深めて下さいね（^^）

### 【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は加藤雅道が担当します。

2016年2月18日～19日、ディレクター研修を再受講してきました。『DNA スタンドアードトレーニング』という名前に変わり、内容も一新されており、「BNI は日々進化しているなあ」と感じました。

トレーニングの中で「Givers Gain のベクトル」という言葉が出てきました。

「私はどこに向けて Give しているのだろうか？」

皆さんの GiversGain のベクトルはどこに向いていますか？ チャプターメンバー、同業者、家族、友達、社員、親戚、趣味の仲間・・・もしかすると、地域や日本、世界に向けてかもしれません。色んなご意見があるでしょうし、答えは一つではないと思います。

皆さんの周りで困っている A さんがいたとして、それを解決出来るメンバーを A さんに紹介したとします。結果、A さんとメンバー両者に対しての Give や貢献になります。

この場合、GiversGain のベクトルは A さんにもメンバーにも向いています。サービスを提供する側、提供される側、両者に喜んでもらい、WinWin の関係を築けることが BNI の素晴らしいところです。

もし、GiverGain のベクトルが「チャプターメンバーだけ」に向いていたらどうでしょうか。ただ、毎週リファールを持ってこなければいけないので Give している状態になっていませんか？ リファール提供が義務になり、「0 件です」と言いたくないためだけに、メンバーにお金を使ってくれそうな人を探し、果ては「内部リポートだってリファールじゃないですか！」と言い出す。これはもう GiversGain ではありませんよね。

GiversGain という標語を使っているにもかかわらず、ベクトルが違うだけで全く別の活動になってしまっています。これはとても危険で残念なことだと思います。

皆さんのより良い成果を創造するため、＜紹介を受けたメンバー＞ ＜メンバーに紹介された知人＞ 双方への GiverGain 実践をして頂きたいと感じた研修でした。

**【編集者より】**

モチベーションを維持し続けることは、どんな優秀なビジネスマンでも難しいことなのですね。BN Iには信頼できるメンバー、そして皆様のサポート役であるディレクターがいます。各種トレーニングでは、他チャプターのメンバーと一緒に学ぶことが出来ます。是非とも積極的にご活用ください。