



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2014年9月号】

【サクセスネットオンラインより】

あなたのネットワークは深い？それとも浅い？

Dr. アイヴァン・マイズナー

あなたの個人的ネットワークは『深い』ですか？それとも『浅い』ですか？
ネットワークがどれほど強いかは、『深い』部分がどれ程あるかによります。

『浅い』ネットワークとは、あなたが知り合うすべての人々です。あなたのネットワークを開発するためには、直接人々に会い、その沢山の人達について少し学ぶことです。しかし必要以上に深く知りすぎる必要は無く、表面的な事でよいのです。例えば、名前、仕事、その他に1つか2つ。ただ、『深い』ネットワークを構築するためには、相手について更に知る必要があります。

巨大なネットワークを持つことは素晴らしいことです。しかし、『深く』なければそのネットワークがあなたにとって力を発揮することはありません。『浅い』ネットワークが必要ないとお伝えしているのではなく、『深い』信頼関係に基づいた『深い』ネットワークと共にどちらも必要です。

『深い』ネットワーク構築のマスターの1人にハーヴェイがいます。誰かと「深い関係を築こう！」と彼が決めたら、ターゲットに対する沢山の情報を収集し続け、又それを継続して行っています。

初めて彼と会った時、とても良い会話ができました。

2度目に会った時、「子供はどうだい？3人居たよね。アシユリーは今何をしてるんだい？キャシーは？テリーは大学へ行く準備をしてるの？」と質問を受けました。私はびっくり仰天しました！！

どうやって彼は私との（初めて会った際の）全ての会話を覚えていたのでしょうか？「彼はノートをとっているんだ。」と私は確信しました。『深い』関係をいち早く築くために、

彼は注意深く話を聴き、重要なことをメモしていました。強力な個人ネットワークを創ることを成功させるために、あなたもこの方法を試してみてくださいはどうか？

これまでに私が知った『浅い』／カジュアルなビジネス関係を『深く』する最良の方法のひとつを【利益交換】と呼んでいます。利益は業績、ネットワーク、技術を表します。数組のネットワーカーに利益交換の方法を教えました。ある 2 人の男性はお互いサッカーのコーチであることを知り、彼らはサッカーについて話し合い、プレー（技術）を共有（交換）しました。彼らはそれまでの約 1 年間、ネットワークグループでお互いのことを知っていましたが、ビジネスで関わることはありませんでした。お互いの共通点を知るようになって 3 ヶ月後、お互いにビジネスリファラルを提供するようになりました。お互いサッカーのコーチであることが信頼を深め、結果としてビジネスを紹介し合うようになったのです。

重要なことは、そういう【利益交換】の方法を持つことです。「あなたに会えて嬉しいです。」というシンプルな挨拶の後、とても多くの人がある人のことを深く知ろうとせず、いきなりビジネスへとジャンプしようとします。それはとても良くないことです。なぜなら私が見つけたことの一つは、あなたが誰かのことをとても良く知るようになったとき、素晴らしいことが起きるのだから！！

【BNI 三重リージョン ニュース】

9 月はモジュール 1・モジュール 2 が開催され、普段より多くのトレーニングを受講されたメンバーが多いと思います。更新された情報が多かったのではないのでしょうか。

それと共に、通常の BNI トレーニングでも更新されている情報が多くありますので、暫くトレーニング受講より離れてみえる方は久しぶりに参加されることをお勧めします。

きっと新たな発見があると思います！！

トレーニング予定は BNI ジャパン HP よりご確認ください。

→<http://www.bni.jp/ja/training>

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は大喜多健吾です。

松阪市と伊勢市の担当ディレクターをしている大喜多健吾と申します。

私が行きつけの理容室「バーバー 88」の藤林さんは BNI アドバンスチャプターのメンバーです。藤林さんと出会ったのは 2013 年 11 月のこと。BNI アドバンスチャプターの立ち上げ説明会でご縁を頂きました。

藤林さんは BNI を活用することで売上アップすることができると感じたものの、入会を躊

躊躇されました。なぜなら、自分が紹介を提供することができるのかどうか不安だったからです。

そんな藤林さんと個別面談をさせて頂き、BNI が提供しているリファーマルスキルの一部をご紹介し、藤林さんが普段の仕事に BNI 活動を無理なく取り入れていく方法について一緒に考えるサポートをしました。

その結果、お客様の目につきやすい場所に黒板を置いて仲間（チャプターメンバー）のウィークリープレゼンテーションの内容をシェアしてみたり、BNI の名刺ファイルを置いてみたりなど、藤林さんができることを一つひとつ実践されていきました。

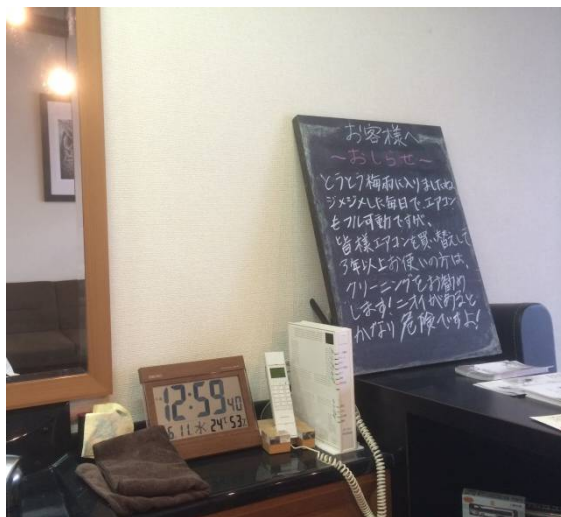
その結果、今では毎週紹介を提供することができていますし、ビジターも数ヶ月に1人以上はお連れされています。

藤林さんとのご縁を通じて私が学ばせてもらったことは、

「今、できる自信があるか、ないか」、「今、スキルがあるのか、ないのか」よりも「できるようにになりたいのか、それとも、なりたくないのか」の方が大切であり、成長する気持ち・自分を変えていく気持ちを持つことこそが人生を変えていくポイントということなのです。

様々な言い訳をして自分ができないことを正当化しようとする思考パターンがあると、私も自分自身を見つめて反省します。

今後共、メンバーの売上アップをサポートすることを通じて、結果的に私自身も BNI を活用した成長と変化を創造していこうと思います。



【編集者より】

いつの間にかすっかり秋になりました。近隣では稲穂が金色に色づき、収穫の時を迎えようとしています。今年も残り僅か。皆様のビジネス収穫はどうでしょうか？

今回のサクセスネットオンラインの和訳をご参考に、ご自分のネットワークをより深めていく10月になることを願っております。年末までに素晴らしい収穫が得られますように！！