



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015年6月号】

【サクセスネット オンラインより】

少数のカエルにキスしなさい

～どのようにネットワーキングロイヤルティーと知り合うか～

By Dr.Ivan Misner

あなたのビジネスリファーマル創造のため、カエル（以下の文章で説明）に使う時間は少なして、プリンス又はプリンセスの為により多くの時間を使いたいでしょ。同時に、あなたが「カエル」でないことを確かめて下さい。

どのようにネットワーキングロイヤルティー（プリンスやプリンセスの意）になるか、どのようにやる気のあるリファーマルパートナーを見つけ出すのか、どのようにカエルを避けるのか？ あなたがキスしているかもしれないカエルの特徴について話をさせて下さい。

この人（カエル）はあなたにいつもリファーマルや親切な行為を要求してきますが、滅多に往復運動（リファーマルや親切な行為のお返し）をすることはありません。また、あなたのビジネスゴール、理想的な顧客について時間をかけて学ぼうとはしていません。

対面ミーティングの時間を取っても、前日に予定変更を依頼されます。電話を掛け直してくることや、メールの返信にも大変時間が掛かります。

あなたを助けるために出向くことは稀で、あなたのリクエストで取引先への援助を頼んでも不快なように見えます。過度に自分のビジネスを誇張して話をします。

滅多に質問もしてきません。もし質問してきたとしても、彼（又は彼女）はあなたの答えを本当は聞いていません。ビジネスについて何か共有するときには、あなたのコメントをすぐに自身へのスポットライトに戻すチャンスと変えます。

交流会でこの人は新しい参加者に次から次へと名刺を配っています。あなたが名刺交換するとき、彼（又は彼女）はあなたの名刺を見ることも、メモを取ることもなく、すぐにポケットへ押し込んでしまいます。話をしているとき、自分と話をしているにも関わらず、彼女は常に周りを見ています。あなたは、ネットワーキングカエルと話をすると、泥だらけの様な不快な気分になります。

どうしたらカエルではなく、プリンス又はプリンセスを見つけることが出来るのでしょうか？簡単な答えは、カエルと反対の行動をしている人を見つけることです！ネットワーキングロイヤルティーの最も良い例は、私の友人、ジェリーです。

ジェリーはいつもリファールを与え、彼のリファールパートナーから頼まれる前に何度も仕事を紹介しています！ジェリーはビジネスについて援助するため、継続的に出掛けていきます。何故なら、パートナーがどんな顧客を求めているのか時間とエネルギーを投資して理解する為です。ジェリーと話をすると、自分の話を聞いてもらっていると実感するでしょう。彼はアイコンタクトを欠かさずあなただけに集中しているからです。ジェリーは1日又は2日以内にあなたの電話に答えるか、メールを返してくれます。もしあなたがイベントで偶然会うならば、彼は笑顔で迎えてくれ、他の人に紹介をしてくれ、援助をしてくれます。

生憎、最初のミーティングでその人がカエルかどうか分からないこともあります。その人の自然な(素の)ネットワーキングを発見するのは、少し時間が掛かることがあります。時々カエルは行儀良くしています。鱗やイボは、その後の言葉のやり取りや人間関係を追跡することで明らかになっていきます。

ネットワーキングにおいて、あなたは真実のプリンス又はプリンセスを見つける為に、何匹かのカエルにキスする必要があるでしょう。あなたがカエルでないことを確かめて下さい。あなたのネットワーキングスキルを、私の友人ジェリーに合わせて形成して下さい。そうすれば、あなたはネットワーキングロイヤルティーとして広く知られることでしょう。

【BNI 三重リージョンニュース】

6月10日、BNI 神宮の森チャプターが発足イベントを開催して正式に BNI 活動をスタートしました。定例会は明和町・旧23号線沿いで開催します。

近くの事業者さんがいらっしゃれば、是非ご紹介下さい。また、先輩チャプターの皆様は定例会に応援参加いただけると非常に嬉しいです。よろしくお願い致します。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月の担当は木本真衣です。

こんにちは、志摩（BNI 御食つ国チャプター）と鈴鹿（BNI 七山チャプター）を担当している木本です。今回は {具体性} について、考えてみました。

去年末から耳鼻咽喉科で蓄膿症の治療をしています。病院で「マメに治療しに来てくだ

さい」といわれ、4日分の薬が出ました。毎回「マメに来て」といわれ、薬が切れるタイミングでマメに通っていました。ある日「15分くらいで終わるんだから、毎日これなの？このままでは治りませんよ」と叱られました。マメって、毎日だったんですね。。毎日って言ってよ・・・。

皆さんもこんな経験ありませんか？上司からの漠然とした指示に戸惑ったことはありませんか？部下に指示を出すとき、具体的にやるべきことを伝えていますか？指示に具体性がないと行き違いが起きます。もしくは何も変わりません。

BNIでもこんな話をよく聞きます。

「先月は目標ビジター数達成できなかったの、来月は頑張りましょう」

→たとえば {全員でハガキ〇枚投函する} とか、{フォーカス} ビジターズデーを開催するとか、{対策として何をするのか} まで落とし込まなければ何もかわりませんよね。

「自主性に任せる」

→具体策を試行する責任を放棄していませんか？

「こんなリファール求めてないんだけどなあ。」

→プレゼンを見直してみてください。{誰でも、何でも} といった漠然としたプレゼンをしていませんか？ 求めるターゲットと具体的な行動の要請ができていますか？

無意識に具体性のない指示を出してしまっていることがあります。皆さんも意識してみてください。こちらが当たり前だと思っていたことが、相手にとっては当たり前ではない・・・そんなことが多々あります。

{具体性} を意識することで、皆さんにとって BNI がより有意義な時間になるとうれしいです。

【編集者より】

5月が終わり、夜は蛙の合唱が聞こえるようになりました。一年の半分が終わろうとしていますが、1月に立てた皆様の事業計画、達成度は何パーセントでしょうか？今月は2015年の後半戦に向けて、一度計画を見直してみる良い機会かと思えます。