

同業者とのコミュニケーション

今は昔と違ってネット上で様々な情報が飛び交っています。同じ趣味の人の集まりがあったり、異業種の方との交流会等がありますが、その中の1つに同業者同士の飲み会イベントがあります。

結論から申し上げます・・・

そんなものは行かなくて良いです！！



少し驚かれた方がいらっしゃるかと思いますが、本気で言っています。

同業者とのコミュニケーション

よく同業者との飲み会には参加した方が良いでしょうよーと
言ってる人が居ますが、僕からすればそんなものは何の
価値も有りません。

家で寝て明日に備えた方が100倍マシです。

しかし僕は、同業者の方との集まりに顔を出すことが有
ります。

それは何の集まりなのか。
飲み会ではないのか・・・

違います。

僕が参加しているのは**情報交換会**です。



同業者とのコミュニケーション

ここの意識が本当に違います。

飲み会に参加するという意識と、情報交換会に参加するという意識では、同じ会の同じ場所に居合わせたとしても考えていることは全く違うのです。

考えていることが全く違うということは、その場でする行動も違ってきます。

情報交換会は**本当に大事**です。

今の僕があるのも、色々な方から沢山の気づきをいただけたからだと言っても過言ではありません。

そういった本当に貴重なお話というのは、本ではなくて、ブログでもなくて、メルマガでさえもなくて、現場で聞けるのです。

そんな同業者の方と貴重な情報交換の場に行かせて頂く時に、僕が気をつけている心構えをお伝えしたいと思います。

同業者とのコミュニケーション

① まず自分から情報を出す

これを間違えている方が本当に沢山いらっしゃいます。

情報を欲しい欲しいと思っているお気持ちは分かりますが、全員が情報を欲しいと思っているだけだとしたら何の交換にもならないですね。

大人のマナーとして、ビジネスマンとして、まずは自分から情報を出すようにしてください。

それが出来なければ、そもそも情報を交換できないので、もう少し経験を積んでから行くようにしましょう。もしくは自分の知っている人に頼んで入れてもらうかですね。

僕は物販のコミュニティを持たせて頂いておりますので、あなたと仲良くなればご招待させて頂く事は可能です！

しかし、お互い何も知らない状態ではその様な事も難しいですね。

Give and Takeではなく、Give Glve Give and Take位の感覚が良いと思います。

同業者とのコミュニケーション

② 謙虚な姿勢を持つ

常にどんな時でもこれは忘れてはいけません。自分が新しい何かを頂く場合に、この姿勢を持たない人には誰も良いアドバイスをしてあげたいと思いませんよね！

③ 情報交換会に行く目的を決める

これがもしかしたら 1 番大事かもしれません。

その日に達成すべき目標を最低でも 1 つは設定しましょう！

内容は何でも構いません。憧れの人に話しかけるでも良いですし、誰かとラインを交換するでも良いですし、気になっていた質問を投げかけてみるでも良いと思います。

その目標を持つ事にそういった場に参加する意味があるのです。

同業者とのコミュニケーション

これだけの事を最初から考えている人間と、何も考えずに飲み会と割り切って参加する人間では成長の度合いが全く違います。

最初に座る席順から勝負は始まっています！

それ位の気持ちで同業者の方とのコミュニケーションをとる様にしてください。

そうすれば目の前にチャンスが現れる日も近いと思います。

そのチャンス・・・絶対に取りに行きましょう。
僕もあなたを心から応援します。

