

平成27年6月7日

No. 132

〈交流会・勉強会に参りましょう〉

同様に親類や友人から誘われて友人が東京から沼津へ遊びに来ました。近況は異業種交流会や士業異業種交流会を開催してそこで知りあった仲間と「一般社団法人東京おんしん相続おたすけ隊」を立ち上げ、5月に案内を出し、埼玉で無料相続相談会を開催するのことで、相談会はや予約でいっぱいになったとのこと。2025年私は、異業種交流会、経営の勉強会等の経営者向け会への参加には、参加せず、ハウスメーカーが主催するセミナー講師を引受ける際、パンフレットも配布してもらうだけ、事務局主催の勉強会も開催も控えています。選挙で選ばれ同業者団体の役を引き受けることになったりして出会うのは同業者の人達が多くなってしまっています。同業者団体のお役に立てることも大切なことではありますが、行動範囲も自ら狭くしています。自分が元気で行動しなければ社員さん、お客様に元気を与えられない。新たなサービス、商品を開発し、つくる、人脈をつくる、知識を高める、異業種交流会を立ち上げる、勉強会を開催する、参加する、自分から行動しなければ次へ行かない。久しぶりに会う友人から刺激を受けました。また、今仕事かあそこ、声をかけて頂けり人達がいること、お客様があることに感謝、恵まれていることに感謝、ありがたい、と思いました。

なかなか成果はでないかもしれませんが、企画する、行動することが、始まりであり、何もしなければ何もなし、自分が動くことは、大体お金もかかりません。新たな出会いをきっかけに動くこと、必要に思います。受身で待っていては、何もきません。成果がでない、お客様、売上が増えない、まず商談、銀行等の開催していきます。交流会・勉強会に参りましょうが、始まりの気持です。高林幸裕