

# 行動を変える マインドセットと実践！

意識を変え、具体的な行動計画を持ち帰る

336-C 地区GMTコーディネーター 高橋信也

目的：会員増強に対するネガティブな意識を変え、具体的な行動計画を持つ



本日のゴール：マインドと行動の変革

# なぜ今、会員増強が必要なのか？

## 現状の課題

- 例会・活動のマンネリ化
- 新鮮な気づき・視点の不足
- 多様性の欠如による停滞

## 会員増強の本質

- ✓ クラブの未来への投資
- ✓ 活動の活性化と継続性の確保
- ✓ 地域への影響力拡大



今やる理由

地域課題の高度化・世代交代・機会損失の回避

# 「私にはできない」を捨てる！

## × 固定マインドの罭

- 「誘うのは苦手」
- 「断られたら終わり」
- 「完璧じゃないと見せられない」



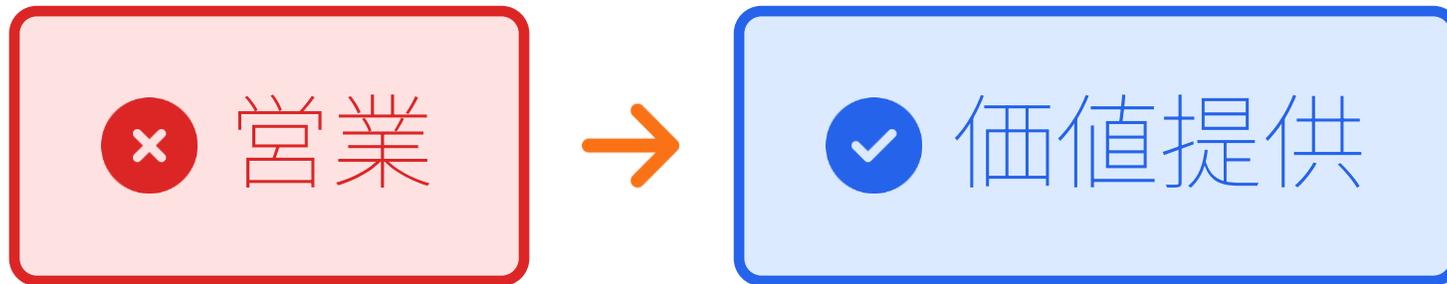
## ✓ 成長マインドへの転換

- ★ 「失敗は学びの機会」
- ★ 「行動量こそが貢献」
- ★ 「小さな改善を積み上げる」



クラブは「完璧」ではなく「進化」するもの

## 「誘うこと」のネガティブ払拭



誘うことは「お願い」ではない。それは「価値ある機会の提供」である。



あなたがクラブで得た経験は、相手にとって将来の貴重な資産になる。

# マインドセットのまとめ

★キーワード

貢献

成長

価値提供



行動の量自体を称えるクラブ文化を醸成



結果よりも学びと共有を重視する風土へ

## 🚩 Step 1

# ターゲットを明確にする

### 🚩 重要なポイント

漠然とした勧誘は非効率。理想像を具体化しましょう



誰に入ってほしいか？

欲しいスキル、年齢層、価値観、地域への関心を具体的にイメージする



リストアップを始めよう

あなたの大切な友人・同僚・取引先、さらに友人の友人まで広げて書き出してみる

## Step 2

# クラブの魅力を再定義する

相手目線で、入会後に得られるベネフィットを語る



1. 奉仕

奉仕

活動の結果として地域にもたらした笑顔と変化

“ 具体例

「地域の子どもたちの笑顔」 「公園整備で感謝された経験」



2. 交流

交流

異業種交流で得られた新しい視点や実務的な解決策

“ 具体例

「ビジネス課題を他業種の視点で解決」 「新たな協力関係の構築」



3. 友好

友好

例会外で育まれる人間的なつながりと安心できる仲間

“ 具体例

「困った時に相談できる信頼関係」 「世代を超えた友情」

## Step 3

# 「誘い方」の技術を磨く



### ポイント1

焦らない  
プロセス

いきなり入会を勧めるのではなく、まずは気軽に参加できる機会を提供する

例会・イベント・見学への招待から始める



### ポイント2

体験談を  
語る

あなた自身の経験が最も説得力のある武器。具体的なエピソードを共有する

「私はこの活動で〇〇を得た」を語る



### ポイント3

カスタマイズ  
する

相手の興味や抱えている課題に合わせて、話題や提案を調整する

一人ひとりに合わせた価値提供を

# 本日の振り返りと成功のサイクル



マインド

成長  
マインドセット

「私にはできない」から「行動量こそが貢献」へ。ネガティブな思い込みを払拭する

貢献・成長・価値提供の意識



実践

3つの  
ステップ

①ターゲット明確化 ②クラブの魅力再定義 ③誘い方の技術を実践

具体的な行動に落とし込む



成功サイクル

継続的な  
改善

行動→フィードバック→改善のサイクルを回すことで、行動の質と量が向上

小さな改善の積み重ねが成功を生む

# 明日からの一歩：行動の確約



あなたは今日、誰に、何を話しますか？

 今すぐ記入：今日声をかける人の名前を3名メモしましょう

1人目



紙やスマートフォンに  
名前を記入

2人目



紙やスマートフォンに  
名前を記入

3人目



紙やスマートフォンに  
名前を記入