

**Goals (目標) :**

自分や大切な人のために達成したい、仕事上または個人的な目標。自分の目標を定めるとともに、他の人の目標を知る必要があります。信頼関係の構築には、目標達成を支援するのが一番です。

**Accomplishments (実績) :**

人は自分が誇りにしていることを話題にしたいと思うものです。相手が過去に達成した実績は、相手のことを知る上で重要な手掛かりになります。また、あなたの知識、スキル、経験、価値は、あなたの実績の中に凝縮されています。常に自分の実績を相手に伝えることができるようにしておきましょう。

**Interests (興味) :**

スポーツ、読書、音楽鑑賞などの関心ごとは、他の人とつながるきっかけになります。人は共通の興味を持つ人と過ごしたいと思うものです。相手と興味が一致していれば、人間関係の強化につながります。

**Networks (人脈) :**

フォーマル、カジュアルの両方を含めいろいろなものが考えられます。あなたが関係を持っている組織や機関、企業や個人など。

**Skills (スキル) :**

自分の人脈にいる人の才能や能力について理解を深めれば、必要なときに、適切かつ手ごろな商品・サービスを見つけたり、紹介したりしやすくなります。また、より多くの人があなたのスキルについて知れば、それだけビジネスのチャンスを獲得しやすくなります。

*Goals**Accomplishments**Interests**Networks**Skills*

人脈に加えたい相手をどれくらいよく知っていますか？場合によっては宿題が必要です。すでに知っている人と更に時間を過ごし、その人の G.A.I.N.S.を知りましょう。あなたも相手に同じ情報を伝えてください。あなたのことをより知ってもらうことで、あなたの商品・サービス、知識やスキル、経験が役立つ機会が生じた際、すぐにあなたの名前が頭に浮かぶようになります。