



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015 年 7 月号】

【サクセスネット オンラインより】

自分の欲しいリファーマルを具体的にすることは、ものすごく良いことかどうかのようにしてリファーマルを最大にするか

By Dr.Ivan Misner

リファーマルマーケティングに没頭して、他の人に自分の欲しいリファーマルについて教えている時、『具体的にすること』はものすごく良いことです。私を信じないですか？  
記事全体に目を通す前に、紙を準備して以下の2つの実験をしてみてください。

- ①15 秒間に世界で人々がした5つのばかばかしいことを書き出して下さい。
- ②次に 15 秒間にあなたの子供がしたばかばかしいことを5つ書き出して下さい。
  
- ①15 秒間にあなたが考えられる白い色のものを出来るだけ沢山書き出して下さい。
- ②次に 15 秒間に冷蔵庫の中にある白い色のものを出来るだけ沢山書き出して下さい。

ほとんどの人はどちらの質問も後半の方が簡単に感じたはずですが。何故だか分かりますか？何故ならどちらも一つ目の質問よりもより具体的だからです。あなたは殆ど問題なく質問の答えを心に描けたはずですが。

この原則はあなたのリファーマルに置き換えることができます。他のビジネスパートナーとパートナーシップを発展させている時、どんなリファーマルをお互いが求めているかを具体的にすることがとても重要なのです。

私はまさしくその事を象徴する出来事にワークショップで遭遇しました。私はリファーマルを得るには具体的であることがいかに重要かを教え、この概念を練習する機会を与えました。参加者の一人であるサリーが立ち上がり、言いました。「私はこの州で最も売れ筋の不動産エージェンツであるマーティ・ロメロと繋がりが欲しい。」

直ぐに参加者の一人であるジャネット（※彼女はサリーと何ヶ月か一緒に仕事をしている）が立ち上がり言いました「マーティは私のいとこよ！」サリーは何て返したと思いま

すか？「どうしてそれを今まで教えてくれなかったの？」そしてジャネットは何と答えたでしょう？想像出来ますよね？「だって、一度も尋ねなかったでしょ。」

その通り、サリーは一度も尋ねなかった。実際、彼女は自分が一番望むリファーマルを具体的に求めようという考えはありませんでした。

自分の求めるリファーマルを具体的にすることで、リファーマル数を結果的に増やす方法が他にもあります。最も良い方法の一つが、リファーマルを与えてくれる人に、あなたが何をしたら他の人（リファーマル先／チャプターメンバーの知り合い）を助けることが出来るのかを明確にしておくことです。

私はあるカイロプラクターがこのことを説明しているのを見ました。彼は毎回のミーティングで彼が患者を助けられる方法の一つに焦点を当てて説明しました。例えば、一週目は首の脊椎が一直線になっていることがいかに重要か、そして一直線になっていないとどんな症状が出るのかを語りました。参加者は皆、自分たちの周りで頭痛持ちの人、アレルギーで悩んでいる友人を彼に紹介することが出来ました。

2週目、彼は定期的にカイロプラクティックを受けることが強い免疫力を築く事にいかに役立つかを話してくれました。参加者は皆、自分たちの周りの風邪をひいている人、インフルエンザにかかっている人を彼に紹介することが出来ました。いかに（リファーマル先／チャプターメンバーの知り合い）他の人を助けられるかという彼の説明は、非常に具体的でした。ですから、彼にリファーマルを紹介するのはとても簡単になりました。

リファーマルを最大限にする3つの秘訣を紹介します。

1. 可能な時は具体的個人名で依頼して下さい。もし特定の会社と繋がりを持ちたいのであれば、その人を紹介してもらってください。
2. パートナーにリファーマルについて説明するときは、1つ、又は2つの例だけを共有してください。あなたの仕事リストを全て情報提供する誘惑を避けて下さい。リファーマルパートナーはリスト全てを覚えることはできません。
3. リファーマルを依頼している時は、あなたが過去に解決した顧客の例を共有してください。その人が同じような状況の同僚や友人に出会ったとき、パートナーがリファーマルを提供してくれるチャンスを増大させます。

私たちは皆、忙しい生活を送っています。具体的にすることがすごく良いということを知っているだけであなたのリファーマルの可能性を最大化し、ビジネスを構築する上で大きな違いを生み出すでしょう。試して下さい。上手くいくと約束します！

## 【BNI 三重リージョンニュース】

2015年7月7日は BNI ナショナルカンファレンスでした。創立者のマイズナーさんは2009年以来の来日でした。2009年当時、東京以外には金シャチ BNI チャプターしかありませんでしたが、名古屋でも講演していただきました。メンバーとビジター合わせて80名ぐらいが集まり、講演会を開催したのを思い出します。

当時と比べ、組織は拡大しました。東海地域では50チャプター以上・1,500名以上のメンバーが活動しております。メンバー皆様のご尽力により、BNI を活用してビジネス拡大される事業者が増えたことをとても嬉しく思います。

未来の原因は現在の行動が作ります。皆様のご貢献が未来のメンバーのビジネス拡大に繋がることを願い、次回のマイズナーさん来日を楽しみにします。

## 【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は加藤雅道が担当します。

7月7日に開催されたナショナルカンファレンス 2015in 横浜に参加しました。

その中で、アイヴァン・マイズナー博士がこんなフレーズを話されてました

“Be Here Now”

今までに、このフレーズを耳にしたことがおありでしょう。

日本語では「いま、ここ」とか「いま、ここにいる」と訳されたりしています。

いま、ここに、いる。

その瞬間を生きなさい、という意味です。

「なーんだ、そんなこと？」と思われるかも知れません。でもこの言葉には深い意味が隠されています。

オフィスでミーティング参加している最中に「今日の晩御飯はなんだろう？」と考えたり、自宅で子供と遊んでいるときに「明日の仕事の予定はどんだったかな？」と考えているとすると、身体はその場にあっても、心はその場にはいないということになります。

つまり「いま、ここにいない」ですね (笑)

定例会中はどうでしょうか？ 集中して定例会に参加できていますか？  
心がその場にはないのであれば、それは態度となって表れ、信頼度が下がる結果に繋がるかもしれません。

#### “Be Here Now”

短いフレーズですが、自分自身に当てはめて考えると、気をつけねば！と強く思った言葉でした。

#### 【編集者より】

自分の求めるものを具体的に説明できる人は、実はとても少ないのでは？と思いました。自分の求めているものを理解しているようで理解していない例が多くあります。

仕事は OK だとしても、プライベートで求めることを具体的に言葉にすることは可能でしょうか？公私ともに充実させるには、『具体的に求める』ということはとっても大切だと改めて気づかされました。