



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年4月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

サプライズで届けるリファーマル

By Dr.Ivan Misner

アイヴァン：

今日は、ゲストに来て頂きました。ブレナン・スキャンロンさんです。ブレナンはグレーター・シンシナティーおよび北ケンタッキー・エリアの BNI 共同エグゼクティブ・ディレクターを務めています。

ブレナンのエリアには、現時点で 1,100 名のメンバーがおり、チャプターの数は 48 に上ります。ブレナンは、全国のディレクター・ランキングで上位 10% に 3 度選出されています。BNI メンバーが提出したレビューに基づくランキングですが、メンバーの意見を反映しており、上位に入ることは大きな価値のあることだと思います。

ブレナンは BNI のファウンダーズ・サークル、フランチャイズ顧問理事会のメンバーとしても活躍しています。仲間から推薦され、どちらも私が承認しました。ブレナンはまた、シンシナティー・ビジネス・クーリエのコラムニストであり、グレーター・シンシナティーの次世代のビジネスリーダーを表彰する”2012 Class of 40 under 40”に選ばれました。

ブレナン、次世代のビジネス・リーダーと言え、あなたは若いですね。今日はこのポッドキャストで昔の話を公にして恥ずかしい思いをさせてしまうかもしれませんが、オンエアになる前に、その点を了承してくれました。

初めてブレナンに会ったのは 15 年ほど前です。その時、たしか 19 歳だったと思います。空港から、あるいは空港に行くために、車の運転をしてくれました。とても若かったです。BNI の知識と BNI への貢献にとっても感心しました。BNI には自分がやっていたたったひとつのことを除いてあまり関わっていませんでしたが、今日はこの話もしてくれます。その後、あなたのお父さんに「素晴らしいお子さんがいますね。ゆくゆくは BNI で頭角を

現すでしょう。」と言ったのを覚えています。初めて会ったときにとっても感心したのを覚えています。今でも同じように感心させられています。今日のトピックを話す時間をあまり減らしたくありませんが、その時どんなことをしていたか話してもらえませんか。

**ブレナン：**

もちろんです。まず初めに、今日はお招き頂きありがとうございます。父が「アイヴァン・マイズナーがやってくる」と教えてくれました。信じられなかったのは、父があなたを案内する車としてミニバンを借りたことです。「マイズナー博士をミニバンに乗せるわけにはいかない」と父に言いましたが、19歳だったのでミニバンを運転できることにとても興奮していました。ともかく、あなたをお迎えできて光栄でした。

ご質問の件ですが、私にとってとても嬉しかったのは、父が私を家族でやっていたビジネスの仲間に入れてくれたことです。ただ、おっしゃったように、私の最初の仕事はVHSプレーヤーを内蔵したテレビと当時あなたがリリースしたBNIの仕組みを解説したVHSテープを持ち歩くことでした。

私の唯一の仕事は、町で行われるミーティングに出席して、テレビをつなぎ、再生ボタンと取り出しボタンを正確なタイミングで押すことだったのです。失敗しないで良かったです。その後、皆が私のことを知るようになったので。

**アイヴァン：**

そのとおりです。当時から大きく成長して、今では遥かに多くのことをしていますね。今日の話は、「サプライズで届けるリファーマル」です。話は3つのトピックから構成されています。これを全部説明する時間が取れるか分かりませんが、始めましょう。

最初のコンセプトは、「過大な約束をして、不十分な結果を出す」ですが、これは褒められたものではありません。このコンセプトを話してもらえますか？

**ブレナン：**

わかりました。過去15年間BNIに在籍し、数えきれないほどたくさんの方のミーティングに出席してメンバーを見て、このタイプのリファーマル提供者がいることに気づきました。残念なことに、今日でもこういった人たちがいます。

この手の人たちは、リファーマルと推薦のことばの時間に立ち上がって話をするとき、あるいは1to1のときかもしれませんが、過大な約束をして不十分な結果しか提供できない、悪い癖を持っています。こういった人たちは最後までフォローアップをせず、リファーマ

ル・パートナーを放っておきます。これは、口先ばかりで内容が伴わない（"all hat and no cattle"）一つの例です。こういった人たちは口では上手いことを言うものの、それをやり通そうとしません。

話をするばかりで、何もしない人もいるかもしれません。残念ながら、こういった人たちがいるのは確かですが、ほとんどの人たちは関心を持ち、サポートしようとしています。しかし実際には、最後までやろうとしないためサポートが不十分で、その点に目をつけられて評価されてしまいます。周りの人は、この人はビジネスをもたらしてくれる人ではない、とレッテルを貼ってしまうのです。機会はあるのにボールを取りこぼしてしまう。自分の信用を傷つけてしまいます。こういったケースを目の当たりにするのは辛いことです。

**アイヴァン：**

少しお尋ねしたいのですが、all... and no cattle...何と言われましたか？

**ブレナン：**

テキサスの人たちに大きな声で叫びたい言い回しですね。all hat and no cattle です。私はテキサスではなく、中西部にいるので牛にはあまり縁がないのですが、口先ばかりで話の内容を保証しようとする人を指しています。

**アイヴァン：**

なるほど。アメリカの外にいる人はもちろん、ひょっとしたらアメリカ人の多くも、何て言った？なんだって？と思ったかも知れません。私は以前、このことわざを聞いたことがあります。面白い言い回しで、今日の話題にぴったりです。

さて、2つ目のカテゴリーは「控えめな約束で期待を上回る結果を出す」です。話して頂けますか。

**ブレナン：**

ほとんどのメンバーがこのカテゴリーに入ると思います。何年もメンバーをしていますが、私自身もこのカテゴリーに入ります。

このカテゴリーに入る人たちは、必要なだけの話をします。例えば、私とあなたと同じチャプターにいるとしましょう。私があなを近くに呼んで、「どんなリファーマルが欲しいのか、良く分かりました。でも、もう少し情報が欲しいです。どんなことができそうか、考えてみます。いくつか電話をかけてみようと思います。

一人、心当たりがある人がいます。ただ、助言や指導が欲しいので、この先、細目に連絡

させてもらいます。仲間のメンバーやパワーチームのパートナーには、“ブレナン、こういうように私を紹介して欲しい。こういう言い方をして欲しいのだ”と言われますが、ご希望があったら、喜んでその通りにします。」という感じです。控えめな約束しかしない一方、期待以上の結果を出しますが、リファーマルを届けるまでの間、連絡を欠かさないことで成り立っています。

**アイヴァン：**

これは、私がいつもメンバーに言うことです。控えめな約束で、期待以上の結果を出す。しかし、これをさらに推し進めた3つ目のカテゴリーがあるそうですね。

3つ目のカテゴリーは、「申し合わせをしないで結果を出す。」これを話して頂けますか。

**ブレナン：**

私が最も気に入っているカテゴリーです。このタイプの人になりたくて、いつも努力しています。私は、「言葉は安っぽいものだ」という言い習わしは本当だと思います。人の前に立って「こんなサービスを提供できます。あんなサービスを提供できます」という機会がありますが、最もよくわきまえている人は、完璧なノートを取ります。

こういった人たちは、口には出さず、ノートを作ることに集中し、どうやっていくかを書き留めます。このカテゴリーの人たちは、自分のネットワーキング・パートナーの価値提案、ターゲットにしている市場、理想的なタイミングや言葉遣いまでも把握しています。チームメンバーととても親しくないといけないことです。

そして水面下で静かに動き、一見何も無いところから急にでてきたように見える質の高いリファーマルを持ってきて、最終的にはビジネスを成約させてしまいます。

このカテゴリーの人たちは成約が約束された素晴らしいリファーマルを持って、ものの見事に人の意表をつきます。申し合わせもなく、おくびにも出さないにも関わらず、ある日「あなたと話したい人がいるよ。理由は…」と言ってリファーマルを出せる、という評判が立つこととなります。

**アイヴァン：**

この3つ目のカテゴリーに入るメンバーは、どの程度の割合だと思いますか？

**ブレナン：**

3つのカテゴリー全体として、10%、80%、10%という割合だと思います。過大な約束をす

る人たちは10%程度でしょう。

世界的に見ても、大部分のメンバーは控えめな約束をしたいと思います。しかし、選ばれたたった何人かだけが—何年も所属している自分のグループのことをイメージしていますが、40人のメンバーがいます。心当たりがあるのは、2人か3人ですね。40人のうち、2〜3人だけが、3つ目のカテゴリーに入ります。生まれ持ったセンスがひとつ、それに継続と訓練がもうひとつでしょう。

**アイヴァン：**

申し合わせをしないで結果を出せるようになるために、テクニックやコツはありますか？

**ブレナン：**

個人的な意見ですが、ミーティングで優れたノートを取るところから始まると思います。しっかり聴くことです。専門用語の理解は—専門用語は私も耳にすることがありますが、あまり使うべきではない、という意見に賛成です。

例えばファイナンシャルプランナーは株などの話をし、公認会計士は税金の話をします。ただし、あなた自身が業界用語を知っていることも大事だと思います。そうすれば、他人に電話をかけるとき、すなわち BNI でリファーマーケティングをするときに、説得力のある話ができ、立ち戻って質問をする必要もありません。

まずすべきことは、優れたノートを取ることです。次に大事なのは 1to1 やパワーチームミーティングを定期的に関することです。そうすることで、周りの人の文化や語法の中に身をおき、慣れることができます。

**アイヴァン：**

すばらしいですね。ブレナン、最後に何か言っておきたいことはありますか？

**ブレナン：**

はい。話を振って頂いてありがとうございます。私がみんなに期待していることは、1つ目や2つ目のカテゴリーから3つ目へ移動することです。

そこで言っておきたいのは—私は若い時から、人を観察する力がありました。あなたと私が本のサイン会に行った時もそうでしたが、人が話すのを見たり、話すことを聞いたりしているうちに、早い頃から、たくさん話す割には中身の乏しい人たちがいることに気がきました。

一方で、世の中には口を開くと、人々が自然と顔を上げ、姿勢を正して話を聞く人たちがいます。何年も見てきていますが、そういった人たちが、私がいま話した 3 つ目のカテゴリーの人たちです。申し合わせもなく結果を出してくるのは、そういう人たちなのです。私が目標にする人たちであり、メンバーに目標として欲しい人たちです。

**アイヴァン：**

ブレナン、ありがとうございました。エデュケーション・コーディネーターがチャプターのミーティングでシェアする価値のある、素晴らしいトピックだと思います。

もちろん、他のメンバーにとっても同様です。もしお聴きの皆さんが BNI のメンバーだったら、あるいはエデュケーション・コーディネーターだったら、この情報を持って行ってグループでシェアしてください。また、このポッドキャストのページで、皆さんの考えを聞かせてください。私は誰からのコメントでも全て読んでいます。ブレナン、ありがとうございました。BNI にあなたのような人材がいるのは大きな喜びです。

第 2 世代のディレクター、ディレクター・コンサルタント、エグゼクティブ・ディレクターが BNI で活躍するのを見るのは特にワクワクすることですし、チームの一員にあなたがいてくれてとても嬉しいです。

**ブレナン：**

チームの一員であることができ、光栄です。ありがとうございます。

**アイヴァン：**

ブレナン、ありがとうございます。今週はここまでですね。

#### 【編集者より】

BNI の大きな特徴であるリファーマル。皆さんは 3 タイプのどれに当てはまったのでしょうか？ 3 つ目のタイプは、ブレナン氏がお話されている通り、同じチャプターメンバーでもその仕事内容と相手の求めているリファーマルをかなり深く理解していないと生み出すことが出来ないリファーマルですよ。この類の人は素晴らしいリファーマルを出す事はもちろんですが、その他のことに関してもかなり信頼できる人物である気がします。『この人が紹介してくれるのであれば、是非仕事をさせてください』と言ってもらえるような人物だと思います。是非チャプターのリファーマルの参考にしてみてください。