



TUẦN THỨ TƯ

Hãy hỏi và cửa sẽ mở!

Chìa khóa để tạo ra referrals cho bạn.

Một phần đào tạo của BNI.

Tác giả: Sam Schwartz, **GD điều hành - BNI Northern Virginia, Giám đốc quốc gia - BNI -Israel, BNI-Hungary, BNI -Romania**

Nhìn chung, tất cả mọi người đều biết referrals là gì. Nhưng việc cho và nhận referrals thì hoàn toàn không hề đơn giản.

Giả sử bạn đang ở trong một căn phòng có 30 người, và bạn đề nghị mọi người cho bạn xem chùm chìa khóa của họ. Bạn nhìn xung quanh và nhận ra rằng chìa khóa của mỗi người được móc vào một khoen tròn. Ngay sau đó bạn lấy xâu chìa khóa của mình ra và nói với mọi người trong phòng: "Chúng ta hiện đang có 30 người trong phòng này và bạn có tin rằng số lượng chìa khóa chúng ta có sẽ nhiều hơn số lượng người trong phòng chúng ta không?".

Sau khi mọi người đã đồng ý với bạn, bạn hãy chọn một chiếc chìa khóa trong xâu chìa khóa mà bạn mượn của một hội viên và hỏi: "Ai có thể cho tôi biết chiếc chìa khóa này sẽ mở được cánh cửa nào?"

Khi hầu hết mọi người lắc đầu, bạn hãy nói: " Người duy nhất có thể trả lời câu hỏi này của tôi chính là chủ nhân của chùm chìa khóa này".

Đây là một câu chuyện đơn giản để chứng minh rằng referrals chính là chìa khóa để mở một cánh cửa cho người khác. Việc kinh doanh của hội viên cho chúng ta biết cánh cửa mà bạn muốn chúng tôi mở ra cho bạn; Việc làm ăn của chúng ta giống như một cái ổ khóa mà ta đang đi tìm chìa và nếu chúng ta chọn đúng chìa thì chắc chắn cửa sẽ được mở.

Tất cả nằm ở sự tín nhiệm.

Bây giờ bạn đã có chìa khóa, bạn phải tìm hiểu xem người giao chiếc chìa khóa ấy cho bạn có tin tưởng bạn hay không. Đến bên họ và hỏi: " Tôi có thể nào lấy chùm chìa khóa này của anh không?".

Thông thường chúng ta sẽ nhận được lời từ chối. Làm sao người ta có thể biết được liệu bạn có đáng tin cậy hay không?

Đây chính là cấp độ thứ hai của referrals, đó chính là: xây dựng lòng tin. Chỉ có những mối quan hệ tín nhiệm người ta mới an tâm giao chìa khóa nhà của họ cho người đó. Nhưng nếu không có sự tin tưởng, chúng ta sẽ mất chiếc chìa khóa và tất nhiên là mất luôn cơ hội để mở cánh cửa ấy.

Thật ra thì việc này rất đơn giản: Là một hv BNI bạn cần phải công nhận rằng có rất nhiều cánh cửa bạn cần chúng tôi mở ra giúp bạn, và chúng ta cần phải tìm đúng loại chìa khóa. Nhưng hãy nhớ, điều chính yếu kích hoạt chìa khóa chính là sự tín nhiệm.