

THANKS

(VOL. 162)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成22年12月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台 1-41-11
TEL:04-2922-1417
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

「ことわざから学ぶ仕事における心構え (その8)」

本誌では今、「ことわざから学ぶ仕事における心構え」を特集しています。
私自身の経験や、コンサルティングを通して見たことを踏まえて、「こんなことが大事では…」と思われることをまとめたものです。
「カルタ風」に、「あ行」から進めています。
今回は、「な」のことわざから続けます。

な：「情けは人の為ならず (なさはひとのためならず)」

<意味>

情けをかけるのは人のためではなく、自分のためである。
人に情けをかけておけば、巡りめぐっていつかは自分のためになる。
だから、いつも人には親切にしておけということ。

他人に対して情けをかけると、その人のためにならない。
本人が自力で厳しい状況を乗り越えたときに成長するもの。
と、解釈していた人はいませんか？
よくある「誤解」です。
実は私も、数年前まで、そのように思っていたのですが、本当は上記のような意味です。

ポイントは「巡りめぐって」というところでしょう。
情けをかけた相手からではなく、全く関係のない人から情けをかけられる…
私自身も、そうした「巡り合わせ」を信じています。

私は、営業担当者になったばかりの頃、上司から「打算的になりすぎるな」と注意されたことがあります。
「打算」とは、「損得勘定を頭に入れて動く」こと。
「こっちがここまでやったら、きっと相手もしっかり返してくれるだろう…」
お客様に対して、いつも、こんなことを考えながら仕事をしていました。
だから、期待した通りに返してくれないとガックリです。
「こちらは、せっかくここまで尽くしたのに、何であの人は…」
こういう気持ちは、相手の批判につながります。

私は、今でも、営業担当者である以上、「損得勘定」を考えながら仕事をすべきと思っています。ボランティアではないし、会社に対する責任もあります。営業担当者としては、しっかり「得」をしなければなりません。しかし、ひとつひとつの仕事で全て「得」をとることができるのでしょうか？それは無理な話です。お客様に対して、一生懸命尽くしたのに、結果が返ってこないこともあるでしょう。それはそれで仕方なし…。後悔したり、相手を非難するよりも、「次」を頑張ることが大事です。

私は、宗教的には無神論者なのですが、今回の「巡り合わせ」や「運」などについては、本気で信じています。「一生懸命やっていれば、必ず返ってくるもの」何事も、そのように信じていた方が、頑張れますから。

「お天道様は見ている！」

コンサルタントをしていると、このように感じる事がしばしばあります。以下はそのひとつの例です。

ある時、私はひとりの若い営業担当者から相談を受けました。「毎日、一生懸命仕事をしているのに全然受注できない。何が悪いのか分からない。最近、自分はこの仕事に向いていないのでは、と思うようになった・・・」彼の仕事は、歯医者さんに対して、「患者さん説明用パソコンソフト（1台約100万円）」を販売すること。いわゆるアポなしの「飛び込み営業」が主体です。

話を聞けば、3ヵ月間全く受注が無いとのこと。歯科医院の受付で門前払いになってしまうことがほとんどで、歯科医の先生とは話もできない。他の営業担当者は平均で月3件程度は受注するので、その焦りは相当なものです。

私は、彼が実際にどういう話をしているのか確認するために、その場でロールプレイングを行いました。私が受付の女性で、彼が営業担当者の役です。ロールプレイングの限りでは、決して下手ではありません。礼儀正しいし、話の内容も他の営業担当者と比べて遜色ありません。「何がいけないのかな？」正直言って、私も分らなくなりました。

そして、二人でいろいろと話し合いました。「焦っても仕方ない。巡り合わせが悪いと思って開き直ろうよ。ただし、歯医者さんを訪問する時に、ひとつでも何か相手にとってプラスになることをやって来よう。具体的には何ができるかな？」「歯医者さんには必ずスリッパがあるから、それを整理することだったら、どこでもできますね。」「じゃあ、それをやってみようか。受付で断られたところでも必ずスリッパを整理して来よう。」

きっと藁をも掴みたかったのでしょう。彼は、毎日、毎日、歯医者さんを訪問する度にスリッパを整理し続けました。

そうしたらどうでしょうか？

不思議と受付を突破する確率が高まり、月3件どころか、5件も6件も受注できるようになったのです。スリッパ整理は「帰りがけ」に行くことですので、彼の真摯な姿を見て、受付の女性の気持が変わった訳ではありません。

また、彼自身も、意識して話し方を変えた訳でもありません。

以前と違うのは、スリッパを整理して帰るようになったこと、ただそれだけです。

私はコンサルタントとして、なぜ、彼が急に「売れる」ようになったのか論理的に説明することはできません。

しかし、実はこうしたことは良くある話なのです。

こんな時は、私は、やっぱり「お天道様は見ている！」と実感するのです。

幸田露伴の「努力論」って知っていますか？

「運が良いとか悪いとか、人は時々口にするけど、そういうことって確かにあると、あなたを見て、そう思う・・・」

さだまさしの『無縁坂』です。

ちょっと引用が旧く、若い方には「なんのこっちゃ？」かも知れませんが、話のついでに「運」について少し考えてみたいと思います。

上述の事例も、ひとことで言えば「運が巡ってきた」ようなものですが、ここ数年、私はずっと思っていることがあります。

それは、「**運は偶然やって来るものでなく、呼び込むもの**」ということ。

「お天道様は見ている」なんて、コンサルタントらしくないことを書きましたが、いろいろな会社で、いろいろな人を見てみると、本当にそのように「考えざるを得ない」ことが多いのです。

それでは、どうしたら「運を呼び込む」ことができるのでしょうか？

『五重塔』で知られる文豪、幸田露伴は『努力論』の中で、以下のように書いています。

(因みに、露伴は運=福と考えています)

<幸田露伴の幸福三説 : 運を呼び込むための3つのポイント>

1. 惜福・・・運を使い尽くし、取り尽くしてしまわないこと

例えば、営業で大口の顧客を開拓できたとします。

どんどん売上が上がるから、そこばかりに傾注してしまいがちです。

しかし、その時、それまでしっかりフォローしていた細かな得意先をないがしろにしてしまったらどうなるか？

その大口顧客の調子が悪くなった時に、どうしようもなくなってしまうでしょう。

何でも「腹八分」といいますが、そうした姿勢が「運を持続させる」コツだと、露伴は説いています。

2. 分福・・・運を独り占めにしないこと。一部は人に分け与えるようにすること

営業担当者は、個人で仕事をする人が多いものです。

ひとりひとりにノルマ的な目標が与えられますし、また、それで評価されますので、どうしても利己主義的な行動に走りがちです。

特に、不況の中で、なかなか売上が上がらなかったり、先が見えなかったりすると、そういう傾向が強くなります。

例えば、本来自分のテリトリーではない地域のユーザーから大口物件の引合いがあったとします。

余裕がある時には、後のユーザーフォローのことを考えて、現地の営業担当者に連絡し、引合いを譲ったり、売上の一部を分け与える人でも、不況になると、黙って隠したり・・・。

よくあるケースではないですか？

しかし、そういう時でも、「分福」の姿勢が大切だ、と露伴は言います。

3. 植福・・・後の人のためになることを残しておいてあげること

「植林」という仕事があります。

木が育って伐採できるようになるまでには、何十年もかかります。

その頃には、木を植えた本人は死んでいるか、老いていますので、その恩恵をこうむることはほとんどないでしょう。

しかし、それでも、その仕事に従事している人は木を植えるのです。

それは自分の後の人のために。

「植福」とは、そういうことです。

よく、営業のスタッフ部門から現場の担当者に「担当している顧客情報を残しておくように」という指示が出ます。

自分が異動をした後の担当の方のことを考えれば当たり前のことでしょう。

しかし・・・

「忙しくてそれどころじゃない」なんて言い訳をしながら、何も残さない人もいます。

そういう人に限って、営業成績は今ひとつ。

それは、まさに、この「植福」の考え方が無いからでしょう。

さて、みなさんはこの幸福三説をどう思いますか？

私は、ものすごく共感するのですが・・・。

<次回に続く>