

# THANKS

(VOL. 111)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成18年9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](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

### 「売れる営業マン」と「売れない営業マン」の見分け方(その14)

『売れる営業マン』と『売れない営業マン』の見分け方」の特集も、いよいよ最終章です。  
テーマは、「高い成長意欲を持っているか？」。

誰だって、好調、不調の波があります。  
好調な時は、仕事をしていて楽しいし、気持ちも前向きです。  
しかし、今は変化が激しく厳しい時代。  
必ず、「売れない」時がやってきます。  
その時に、どのような気持ちでいられるか・・・  
「環境が悪いから仕方がない...」  
「他の人も皆、同じように悪いのだから、やむを得ない...」  
あきらめてしまう人が少なくありません。

しかし、短絡的にあきらめてしまって、果たして実力が伸びるのか？  
「今の状況は自分の責任。 厳しいけれど、何とかいろいろ工夫してみよう！」  
こうした努力が無ければ、自己成長はあり得ません。

厳しい時代だからこそ、「意欲」が重要になります。  
自分では「意欲は高い！」と思いながら、実はそうでもなかったり...  
具体的な「見分け方」を通して、客観的に評価してみてください。

#### 売れる営業マンの見分け方

- 第1章：お客様を知ること
- 第2章：お客様の立場で提案すること
- 第3章：効率的に仕事をしているか？
- 第4章：高い成長意欲を持っているか？

#### 見分け方28：成長した点を挙げられるか？

#### 見分け方

営業マンに以下の質問をしてみよう。  
「昨年と比べて、何か、新しくできるようになったこと、上手くなったことはありますか？」

## 売れない営業マン

答えられない  
新しくできるようになったこと、上手くなったことを挙げられない

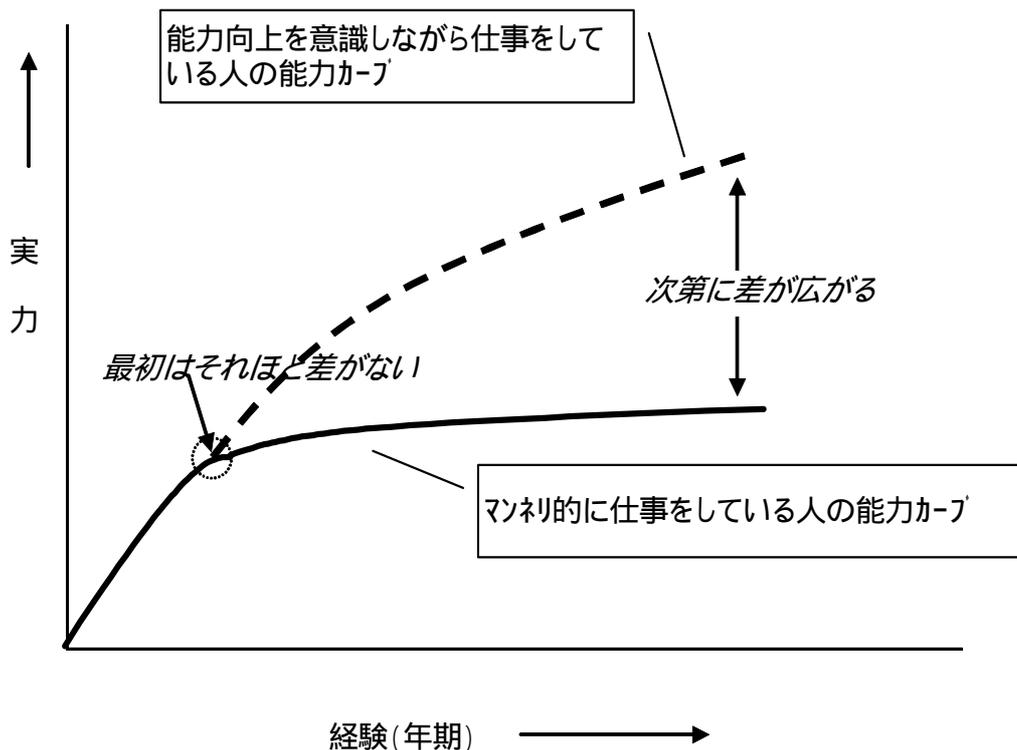
## 売れる営業マン

明確に答えられる  
新しくできるようになったこと、上手くなったことを、具体的に挙げられる

## 解説

入社して3年目くらいまでは、この質問に対して、誰でも明確に答えます。  
ところが・・・  
それ以上、長くいる人は、なかなか答えることができない・・・  
どうして、このようなことに、なってしまうのでしょうか？

THANKS (43号)で、下図の「実力曲線(能力カーブ)」を紹介しました。



2～3年までは、誰でも、「それなり」に実力を伸ばします。  
白紙の状態からのスタートなので、仕事はどれも新鮮です。  
与えられたことをこなすだけでも、自然と力がつくのです。  
これは、生まれたばかりの赤ん坊と同じこと。  
2歳になるころには、立って歩いて、言葉も話すことができるようになるでしょう。  
外部の環境がすべて「刺激」なのです。

ところが・・・

やがて、ほとんどの仕事が、すでに「経験」したことになります。  
毎日、同じような仕事を繰り返すだけ。  
これが、いわゆる「マンネリ」です。  
確かに、仕事は楽になるし、要領もよくなります。  
しかし、自分にとっての「新しいこと」がなかなか増えない...  
だから力が伸びないのです。

今回の質問に答えられない人は、間違いなく「マンネリ」に流されている人。  
このままでは、5年後も10年後も実力は今の水準止まりです。

### 実力を伸ばし続けるためには・・・

それでは、実力を伸ばし続けるにはどうしたら良いのでしょうか？

### 能動的・自主的な意識・姿勢

まず、大事なことは、仕事に対する「意識」「姿勢」です。  
単に、言われたことをこなす「受身的」な姿勢ではダメ。  
仕事の中で考え、工夫する「能動的」「自主的」な姿勢が求められます。

人間は基本的には「怠惰」ですので、楽な方向に流されがちです。  
しかし、力を伸ばすためには、やはり、それではダメなのです。  
「この仕事は、前にもやったけれど、もっと上手くやることはできないか？」  
この「もっと」の意識が大切です。

例えば、展示会での接客。  
「チラシ1枚」「言葉ひとこと」...  
ほんの少しの工夫でもOK。  
考えながら仕事をするか？  
それとも、従来通りのやり方で、漫然と仕事をするのか？  
その差は歴然です。

#### 【伊藤の暗い過去】

某商社に入社して3年目頃のこと。  
ある日、課長から呼ばれました。  
「伊藤さん。 今度、営業研修があるから行ってきなさい」  
「営業研修ですか？」  
「そう。 一生懸命勉強してきてね・・・」  
  
正直言って、私は研修に行くことが嫌で仕方がありませんでした。  
理由は2つ。  
まず、ひとつは、当時、私は非常に忙しかったので、留守をすると、「仕事が溜まってしまう」から。  
研修から帰ってきた後に、夜中や休日まで仕事をする姿が目に見えていたのです。  
  
そして、もうひとつは「何で、いまさら営業研修・・・」という意識。  
3年仕事をしているので、気持ちはすっかり一人前。  
「営業のやり方なんて、研修を受けなくたって、もう分っているよ・・・」  
心の中でつぶやいていました。

とはいいつつ、上司からの業務命令。  
私は、渋々、研修に参加しました。

「伊藤さん。 研修どうだった？」  
入社した時、課長から聞かれました。  
「そうですね・・・ あまり大した研修ではなかったですよ」  
「どういうこと？」  
「講師の話は、どこの本にも書いてあるようなことだし・・・」  
半分以上、居眠りをしていた私にとっては、本当は答えられないことですが、 想像半分でこのように答えました。

しばらくして、突然、フロア中に課長の声が響きました。  
「分かった。 伊藤、おまえは、二度と研修には行かせない！」  
「どういうことですか？」  
「お前は、今回の研修について、どうせ『行かされた』と思っているんだろ！」  
「・・・・・・・・」  
「それから、講師の先生の話も、どうせ、『ふーん』って受身的に聞いているだけだろ！」  
「・・・・・・・・」  
「そんな態度で、研修が身になる訳がないだろ！」  
「・・・・・・・・」  
「お前なんか、いくら研修を受けても無駄だよ。 時間も無駄だし、金も無駄だし・・・」  
「・・・・・・・・」

まさに、鼻っ柱をボキッと折られた感じ。  
いや～、その日は落ち込みましたね。  
しかし、考えてみれば、課長の言うことは当たり前です。

## 基本の修得

2番目のポイントは、基本をしっかり修得することです。

能動的・自主的な意識と姿勢は、絶対に必要です。  
しかし、そういう前向きな気持ちがあっても、基本がなければ、必ず、どこかで行き詰まります。  
スポーツの世界でも、「自己流の限界」があるでしょ。  
例えばゴルフ。  
毎日、練習場に通って何百発打って、月に何度もコースに出て...  
確かに、それなりに、上手になります。  
しかし、それは所詮、「素人レベルの上手な人」  
もし、プロを目指すとしたら、やはり、しっかりコーチについて、基本から教えてもらわなければ難しいです。

囲碁や将棋の世界でも同じこと。  
プロになるためには、まずは、定石（セオリー）を徹底的に憶えます。  
そして、その定石のもとに、自分自身の工夫を積上げて行くのです。

スポーツや囲碁・将棋の世界と比べて、確かに、ビジネスの世界の「基本」は分かりにくいです。  
特に営業マンなんか、ほとんど何も教わずに「売って来い！」と外に出されることもしばしば。  
「やっているうちに慣れるから」  
昔から、そんな教育が一般的でした。

しかし、本当にそれで良いのでしょうか？  
私は疑問を感じています。  
やはり、営業マンだって、学ぶべき基本はたくさんあります。

それを、身につけているか、そうでないか...  
実力を伸ばしつづけられるかどうかの大きなポイントです。

### 謙虚な態度

は「自己流の限界」ですが、「独学の限界」もあります。  
もちろん、昔の偉人のように、自分自身で一生懸命して、道を極めた人もいます。  
しかし、そういう人は稀の稀。  
ほとんどの人は、人から教えられて力を伸ばして行くものでしょう。  
私自身を振り返ってみても、コンサルティングに関しては、自分自身の勉強は1割程度。  
残りは、全て、上司やお客様から教えてもらったことばかりです。

だからこそ、「謙虚な姿勢」が重要です。  
皆さんが、何か人に教える時、相手が尊大な態度をとったらどうですか？  
本気になって教える気にならないでしょう。  
「分かった。勝手にしたら...」  
私だったら、突き放して終わりです。

「お金を払っているんだから、しっかり教える！」  
中には、そんな人もいます。  
そういう場合は、形式的には教えます。  
しかし、気持ちは全く入りません。

上述の通り、誰でも、2～3年経つと「マンネリ」が生じます。  
実は、もう一つ、危険なことがあります。  
それは、「おごり」。  
仕事について、ひと通り理解すると、何となく、自分が「できる」ように感じます。  
そして、周りの人がバカに見える。  
そういう気持ちが、「尊大さ」につながっていくのです。

「謙虚さ」は、人から教えてもらうための必要条件。  
自分の力を伸ばしたいと思ったら、決して忘れてはならないことです。

《次回につづく》