

# THANKS

(VOL. 113)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成18年11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16)

「『売れる営業マン』と『売れない営業マン』の見分け方」の特集もいよいよ大詰め。  
個別の見分け方は今回で最後です。

#### 売れる営業マンの見分け方

#### 第4章：高い成長意欲を持っているか？

#### 見分け方31：道具にこだわっているか？

#### 見分け方

営業マンの仕事道具へのこだわりをチェックしてみよう！

#### 売れない営業マン

こだわりのない

#### 売れる営業マン

こだわりがある

#### 解説

大リーグのワールドシリーズも終了。  
昨年の井口選手に続き、田口選手が栄冠を獲得しました。  
田口選手は、まさに「仕事人」という感じ。  
たゆまぬ努力の結果でしょう。  
しかし、私が最も評価するのは、やはりイチロー選手。  
今年もしっかり200本安打は達成したし、打率も3割をキープしました。

コンスタントに結果を出し続ける凄さ。  
まさに、本物の実力者です。

イチロー選手が昨年、200本安打を達成した時、新聞に以下のようなインタビュー記事が掲載されていました。

「今年は、チーム内で自分の気持ちをコントロールすることが非常に難しかった。開幕当初にコーチが自分のグローブの上に座っているのを見た時には、信じられない気持ちでいっぱいになった・・・」

今年で引退する新庄選手も、引退会見の際に、愛用のグローブを持参しましたね。

「たかがグローブ」というなかれ。

プロ野球選手にとっては、まさに、仕事の相棒なのです。

職人の包丁、ゴルファーのクラブ・・・

どうして、プロは、道具にこだわる人が多いのでしょうか？

それは、「いい仕事」に対する貪欲さの表れです。

「弘法筆を選ばず」と言いますが、弘法大師は特別な人。

普通の人、道具次第で、仕事の出来が変わってきます。

だからこそ、道具にこだわるのです。

しかし・・・

いくら、こだわってみても、使いこなせなかったら何もなりません。

道具を上手に使いこなすためのポイントを以下に記します。

## 1. 慎重に選ぶ

少し前、テニスラケットを新調しました。

インターネットで調べたら、プリンスの新しいラケットが売れているとのこと。

ラケット面が大きくて、楽にボレーができるということがコメントしてあります。

「苦手なボレーを上達するには、これしかない！」

即座に決めて、そのまま注文しました。

3日後、商品が届いて、いざ実践。

レッスンに持って行って、打ってみたのですが・・・

確かに面が大きくて、スイートスポットに当たる確率は増えたのですが、普通に打つと、ボールが飛びすぎてしまいます。

「伊藤さん、ラケット買ったんだ。ちょっと見せて」

コーチがラケットを持ったとたんに、悲しい言葉。

「これは、伊藤さんには軽すぎるよね」

「軽すぎる？」

「そう。奥さんだったら丁度良いけれど、伊藤さんのような力がある人が使うと、大振りになって安定しないよ」

「・・・・・・・・」

恥ずかしいかな、私はラケットの重さについては、それまで、ほとんど意識したことがありませんでした。

結局、そのラケットは女房のものになってしまいました。

「せっかく、小遣いをはたいて買ったのに・・・」

後の祭りです。

## 2. 道具を育てる

イチローは、なぜ、コーチがグローブの上に座っている姿を見て、激怒したのでしょうか？それは、座られることによって、「形が変わってしまう」可能性があるからです。

イチローは、そのグローブを、もう何年も前から使っています。  
手の形は当然、人それぞれ違います。

イチローは、イチローなりに、長い時間をかけて、グローブの形を自分の手の形に合わせてきたのです。まさに、道具を「育てた」と言っても過言ではないでしょう。

「古くなったら新品に替えればいいじゃない」  
安易にそういうことを言う人は、道具にこだわりが無い人。  
長年使ったものは、そう簡単に手放すことはできません。  
それは、単なる「愛着」とは違います。

営業マンの道具についても、同じことが言えますよね。

例えば、道路地図。

私の知人で、地図をツールとして活用している人がいます。

地図の中には、お客様の所在地等、いろいろな情報が書きこんであります。

もともとは、どこでも売っている市販の地図。

しかし、もはやそれは、その人にとっては無くてはならない「情報ブック」に進化しているのです。

### 見分け方 3 2 : 自分に投資しているか？

#### 見分け方

将来の成長のために、どれだけ時間やお金を使っているか尋ねてみよう！

#### 売れない営業マン

ほとんど時間もお金も費やしていない。

#### 売れる営業マン

計画的に時間、お金を使っている。

#### 解説

皆さんは、「費用」と「投資」の違いが分りますか？

代表的な「費用」としては、「材料費」「人件費」「賃借料」「消耗品費」「接待費」等。

「費用」とは、その年の売上・利益を稼ぐために使うお金です。

一方、「投資」の主なものは、「設備導入」「システム導入」「他社への出資」等。

「投資」は、その年だけでなく、将来の売上・利益を得るためのものです。

人を雇ったり、物を作ったり、事務所を借りたり...  
会社を運営して行くためには、当然、費用がかかります。  
しかし、使うお金が費用ばかりで、全く投資をしなかったらどうなるか？  
設備は老朽化し、情報システムは旧態依然。  
もし、皆さんが社員だったら、そんな会社にいたいですか？  
今は良くて、やがて競争力は落ちてきます。

我々も同じです。  
平日は仕事。休日は家族サービス。  
友人との付き合いもあるでしょう。  
日々、生活する中で、費やさなければ時間やお金がたくさんあります。  
しかし、それだけだったら？  
やはり、本当に自分の成長を考えるのだったら、「費用」と「投資」のバランスをとることが絶対に必要なのです。

「自分に投資する」  
もちろん、口で言うほど、簡単なことではありません。

まずは、意識の問題。  
「面倒臭いな...」  
投資は、今すぐ必要ということではないので、どうしても後送りになりがちです。

また、時間だって、お金だって限りがあります。  
「過剰投資が原因で、資金繰りが悪化！」  
会社でも、よく聞きますが、こうなると倒産必至です。  
私たちも同じこと。  
「将来のため」と、勝手なことばかりしていたら、仕事はできません。  
また、家族にも見放されるし、友人も無くしてしまうかも知れません。  
投資するには、「今、やるべきことをきちんとやる」ことが前提になるのです。

娘が赤ん坊の頃、私はちょうど、中小企業診断士受験の学校に通っていました。  
平日は会社で、休日は学校。  
女房は、当然、ストレスが溜まってきます。  
「ちょっと気をつかわないとまずいよな...」  
結構、考えましたよ。  
だから、夕食後の食器洗いは当たり前。  
たまの休みには、「暗記カード」を持参しながら、赤ん坊を連れて公園に遊びに行ったりしました。  
「あんたは、娘が小さいころ、何にもしてくれなかった・・・」  
今でも、たまに恨み節を聞きますが、それなりに「誠意」は見せていたつもり。  
自分勝手なことばかりだったら、愛想をつかされて、今ごろ「一人寂しく・・・」になっていたかも知れません。

投資といっても、別に大それたことをする必要はありません。  
本を読んだり、人が集まるところに積極的に参加したり...  
「できること」を少しずつ行えばOK。  
塵も積もれば山になります。