

THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 187)

発行日：平成25年1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

「四字熟語から学ぶ仕事における心構え②」

前回から新しい特集を開始しました。
題して、「四字熟語から学ぶ仕事にける心構え」。
「四字熟語」を参考にしながら、私がコンサルティングを通して「こんなことが大事では・・・」と思うことを紹介して行きます。
それでは、カルタ風に、今回は「あ行」の「う」から進めます。

う：「雲蒸竜変（うんじょうりゅうへん）」

<意味>

英雄・豪傑が、ひとつの機会をとらえて世に出て活躍すること。
雲がわき上がり、それに竜が乗って不思議な動きをするという伝説から出たことば。

<使い方>

彼がスターにのり上がったのは、まさに雲蒸竜変だ。

皆さんご存知の長友佑都選手。
今や、インテルというビッグクラブのレギュラーで、日本代表の大黒柱ですが、大学時代までは、全く無名の選手でした。
そんな長友選手のブレークのきっかけになったのが、明治大学2年の時のFC東京との練習試合。
ハードな守備で外国人エースを抑えたことが、当時の監督の目に留まりました。
そして、2ヵ月後に特別指定選手としてFC東京の練習に参加。
その後は、Jリーグデビュー、北京オリンピック代表、南アフリカW杯代表と、まさに冒頭の四字熟語の通りの活躍です。

- ・たまたま決まっていた人の都合が悪くなって、代役がまわってきた…
- ・たまたま適役の人が見当たらなかったの、とりあえず役がまわってきた…

誰でも人生の中で、一度や二度は、こういうチャンスにめぐり合うものです。
その時にしっかり、チャンスをもつにすることができかどうか…
それが、「世に出ることができかどうか」の分岐点になるのです。

「チャンスをもものにする…」
どうしたら、その確率を上げることができるのでしょうか？
私は以下のように考えています。

①チャンスであることを意識する

チャンスをもものにする人は、しっかりと「今がチャンス！」ということ意識しています。
だからこそ、一生懸命集中し、全力を出し切ろうとします。

一方、チャンスをもものにできない人は、「チャンスである」こと自体に鈍感です。
だから、普段と同じようなペースで仕事をしてしまいます。

「逃がした獲物は大きかったな…」
後悔しても、後の祭り。
人生の中で、チャンスなんて、そんなにたくさんは巡ってこないのです。

②自分の長所を生かす

チャンスをもものにできる人と、できない人は、物事の考え方が違うようです。

もにできない人は、「失敗したらどうしよう…」と考えがちです。

萎縮した中で仕事をしていても、いい結果が出る訳がありません。

代役の場合であれば、「そこそこOK」はもらえるかも知れませんが、本来の役者を超えることはできません。

一方、チャンスをもものにする人は、良い意味で開き直っています。

「自分が失敗しても、それは、自分を選んだ人の責任。自分はやれることを、とにかくやるだけ」
そんな意識で仕事をします。

だから、本来の役者と対等に勝負することになります。

長友選手を見ていて、まさに上記のように思いませんか？
インテルでのデビュー戦なんて、見ている方が緊張をしてしまうくらいでしたが、本人はいたって楽しそう。

「世界一のサイドバックになる！」
長友選手の言葉ですが、決して大法螺を吹いているようには思えません。

え：「依怙轟頂（えこひいき）」

<意味>

自分の好きな人や何らかの関係がある人に、特別の便宜を図ったり、力添えをしたりすること。

<使い方>

あの先生は、依怙轟頂をするから生徒から嫌われている

上記の「使い方」の通り、依怙轟頂というと、一般的には良くないイメージを持つ人が多いでしょう。
確かに、小学校でも、露骨に依怙轟頂をする先生は、生徒から嫌われます。

しかし、ビジネスの世界では、近年、お客様をあえて依怙轟頂することが増えてきています。

例えば、伊勢丹の会員カードの「アイカード」。

一般会員は5%の優待率ですが、年間に20万円以上の買物をする会員は7%。

さらに、100万円の買物をする会員は10%です。

同じ会員でも、あきらかに依怙轟頂をしています。

「お客様は神様だ！」

昔から、そのように言われてきましたが、本当に皆が「神様」なのでしょうか？

例えば、デパートの食品売り場で、買物もろくにせずに、試食品を食べ歩いている人。

中には、家から自分の箸を持参する人もいます。

また、バーゲンの時だけ来店する、いわゆる「バーゲンハンター」。

確かに、「お客様」であることは間違いありませんが、店からみると、あまり良いお客様とは言えません。

そんなお客様よりも、たくさんの品物を、高い価格のままで買ってくれるお客様の方が店としては、よほど大事です。

だからこそ、逃がさないように、しっかり依怙鼻頂をするのです。

以前、私がメーカーの営業統括をしていた頃の話。

営業担当者の役割は、販売店に対して我々の商品を売ってもらうための働きかけでしたが、ひと言で販売店といっても、それは千差万別でした。

例えば・・・

- ・普段は競合他社ばかり売っているけれど、ユーザーからメーカー指定があった時だけ、仕方なしに当社の商品を売る販売店。

- ・年に数台しか売らないのに、無茶な値引きを要求してくる販売店。

のようなどころもあれば・・・

- ・通常業務の終了後に、わざわざ時間を作って当社の商品の拡販のための勉強会を開く販売店。

のようなどころもありました。

全ての販売店に対して、同じような対応をしていては、本当に大事な販売店が逃げてしまいます。

今の時代は、本当に信頼できる「仲間づくり」が大切です。

依怙鼻頂すべき販売店は、しっかり依怙鼻頂をして、仲間として囲い込む。

そのような姿勢や施策が重要なのです。

お：「傍目八目（おかめはちもく）」

<意味>

第三者は、当事者よりも物事の真相や是非、損得を客観的に判断できるということ。

碁を傍で見物していると、打っている当人よりも先の手（八目）まで読めるということからきている。

「傍目」は「岡目」とも書く。

<使い方>

傍目八目というように、利害の無い人ほど適切な判断ができるもの

「頭の中が真っ白になってしまって、何を話しているのか分からなくなってしまった…」

営業研修後のアンケートによく書かれていることです。

他の人のロールプレイングを見ていると、「何でお客様のニーズが分からないのかな？」と思えるのに、いざ自分の番になったらサッパリ…

まさに、今回の四字熟語の通りです。

どうしてそんなことになってしまうのでしょうか？

「相手に対して熱意を持って話をする事！」
これは、商談の際の基本セオリーですが、あまりにも熱くなりすぎることはマイナスです
一生懸命、話をする事に尽力すると、逆に話を聞けなくなります。
結果的にアンテナが鈍くなり、相手の言葉を冷静に解析することができなくなるのです。

皆さんは「幽体離脱」という言葉を知っていますか？
自分の魂と肉体を分離して、空中から肉体を客観的に眺めることです。
よく、霊の世界で使われる言葉です。
「幽体離脱」は、主観的な見方を客観的な見方に変えることに他なりません。

- ・今の自分は熱くなりすぎてはいないか？
- ・相手は自分の話をどのように受け止めてくれているのか？

実は、こうした自分自身の「客観視」が、商談の中では非常に重要なのです。
10分に1回程度、商談の中で自らを客観的に見る習慣を身につけたら良いでしょう。

か：「画蛇添足（がだてんそく）」

<意味>

余計なものを付け足した結果、全体が駄目になってしまうこと。

無用なものたとえ。

昔、中国で仲間より先に蛇を描きあげた男が、時間があるものだから足を描き足してしまい、
ほうびの酒を手に入れそこなったという。

<使い方>

彼の話は画蛇添足でもったいなかった

ある洋品店の出来事です。
なじみ客のAさんが来店しました。
「この洋服、素敵ね…」
「そうでしょ。今年の流行の柄ですよ。」
「でも、私にはちょっと派手すぎるわよね…」
「そんなことはありませんよ。お似合になると思いますよ。」
「そう… じゃあ、買って行こうかしら…」
「良いと思いますよ。先日、Bさんも同じ柄で違うタイプの服を買って行かれましたし…」
「Bさん？」
「お知り合いですよね」
「そう…。 買うのやめたわ」

営業をしていて「余計なひと言」で、相手の気持ちを冷めさせてしまった経験はありませんか？
相手が、「その気」になっている時は、相槌を打ってあげれば良いのです。
それが、調子に乗ってベラベラしゃべって地雷を踏み…
「やっちゃった！」と思っても後の祭りです。

結婚式のスピーチ等を聞いていても、「もったいないな…」と思うことが、よくあります。ここで終わってイれば、素晴らしいスピーチなのに、余計なことをまた話すから、だんだん間延びしてしまう。本人は、「もっと良くしよう」という気持ちなのですが、逆効果です。「過ぎたるは及ばざるが如し」と言うように、適当なところで止める判断も重要です。

<次回に続く>