

## 『正をもって合わし、奇をもって勝つ』

この言葉は、孫子の兵法にあります。戦いは、お互いに正攻法で陣を張って対峙して、攻める時は「奇策」で一気に勝利するのがよいという教えです。これは、ある大手企業での実話なのですが、中堅営業マン向けの講演をした時ですが、約1時間半、持ちネタを話したのですが、その後、質疑応答の時間となって、若い営業の方から「100戦連勝のクロージング術を教えてください」と元気良い質問が来ました。今まで、何を聞いてくれていたのかと頭に浮かんだのですが、ともかく、折角の質問にお応えしなくてはならないのです。

この時に「正をもって合わし、奇をもって勝つ」が浮かびました。本来ならば、ご要望のテクニックを事例で紹介すべきなのですが、咄嗟に、私は「そういうテクニックも知識として学ぶことは重要なことだが、もっと大切な事で、若いうちに身につけておかねばならない事がある！」と切り返したのです。その若い人は、キョトンとしていました。あたりもシーンと静まったのです。

「つかみ」ということが大切なのだが、全員が私の次の言葉に注目したので、少し、緊張しました。私は、確かに、アメリカ流の心理学を持ち込んだ本が流行していますが、それも大切だが、根本的に磨くものがあると話し始めたのです。ホリエモンや村上と言った人は、成功者として価値はあるのかも知れないが、いかにも自分本位な生き方には、疑問が残ると大きく話したのです。頭が幾ら良くても「人間性」という重要な尺度から見ると「バカ」になってやれるパワーが一番、人を惹きつけると話しました。

知識・経験・根性の3要素をバランスよく磨くことが大切なので、その為に、「会社のため」よりも「自分のため」よりも「お客様のため」に自分の惚れた「商品」を徹底して語りましょうと話したのです。若い人は、熱い「情熱」が特権なのです。その「情熱」を買ってもらいなさいと締めくくったのです。50人くらいの方が聞いておられたのですが、大方の方は、キョトンとされた状態でしたが、私と同じ年配の部長さんが「先生の言う通りだ。とやかく言わずにバカになってお客さんに向かって行こう！」と締めくくって下さいました。その後、この部長さんとは、長くお付き合いしています。後日談ですが、「バカになってやれ！」は少しブームになったと話して下さいました。

孫子の兵法「正をもって合わし、奇をもって勝つ」をタイトルですが、昨日、来日した中国の温家宝首相は「氷をとかす旅」と表現したように、言葉の力は大きいものがあります。こんな才能を身につけたいものです。