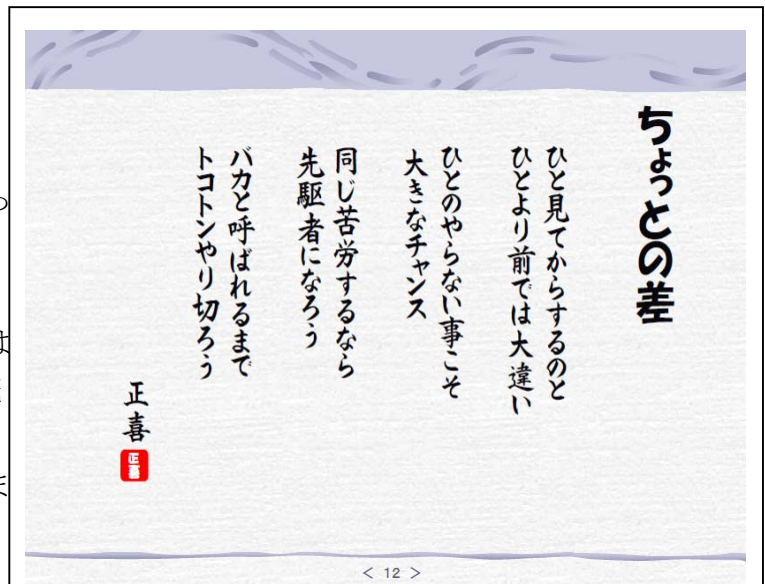


『「ちょっとの差」講座⑤：バカと呼ばれるまで』

1. 頭でっかちは不要

右掲は、ある大手企業で講演した時に最後に、質問タイムで若手社員さんが「〇〇の必勝法を教えてください」と質問した時に話したことがベースになっている。

この企業は「上流企業」なので、直接、商品をお客様に売るというポジションではなく、下流の小売店を支援して商品販売を促進するという立場である。間接的な販売をしているのだが、実は、そこに集まった社員さんは、販売という経験がない人ばかりだったのです。



私は、即座に「必勝法を教えろというが、君は若いのだから、知識や理論よりも他に磨くことがある。もっともっと小売店を支援して、〇〇バカと呼ばれるまでやってみろ。そうすると必勝法も見えてくる」と答えたことがある。この大手企業ばかりでなく、最近の若い人は「How to」を求めている傾向がある。「汗」を流すよりも「頭」優先なのだ。「頭」優先だから、全身でお客様にぶつかって行くという事ができないのだ。「不安」というものが湧き出て、実際に、「人」にぶつからないのである。「対人恐怖症」とか「うつ病」とかが横行するのである。

2. 若い時に磨くこと

「まいど1号」という東大阪の人工衛星打上げプロジェクトの青木さんは、講演の中で、

「感性は壁にぶつかった回数で磨かれる」

とおっしゃっている。ところが、実際の若者は「壁」にぶつかるのを怖れて「〇〇必勝法」などを求めているのである。「壁」にぶつからずに「楽」に乗り越えたいのである。これでは「感性」を磨けないのである。

「知識・経験・根性」の3拍子というのだが、確かに、「知識」があるかないとでは結果に大きな差が出るのである。若い人が「〇〇必勝法」を知りたいがるのも無理もない話かもしれない。しかし、それでは、「人間力」という本質的なものを磨けないのである。若い時に、現場での苦勞をこなして「経験」を積んでいないと役付者になった時に部下を動かせなくなるのだ。確かに、知識は豊富であったとしても「胆識」に欠けるのでは、部下は動かない。「口先」だけでは、「腑に落ちない」のだ。

これは、営業力にも関係してくるのだ。若い時は、無知な状態であったとしても「若いから」と大目に見てもらえる特権がある。しかし、この「特権」は、長くは続かない。上辺の営業をしていると「知識」は増えても「経験」が増えないのだ。「壁」というものは、いろんなケースが考えられるが、お客様との関係が悪くなった時に、形勢を逆転する経験を積んでおかないと本当の意味での「壁」にぶつかったと言えないのである。

私は、前述の若手社員に話したかったのは、「頭で考えるな」という話なのです。「頭」で考えるから上辺になってしまうのだ。上辺だからトコトン追求できなくなるという事を話したのだ。「バカ」と呼

ばれる程「情熱」を発揮すると、自ずから「知識」と「経験」が蓄積されるのだ。地域の情報も詳しくなり、「どこそこの〇〇」という風に具体的に話せるようになると地域の小売店の経営者にも信頼されるようになるのだ。この「信頼」関係がないのに、いきなり「〇〇の必勝法」と言い始めても誰も耳を傾けないのだ。

3. 「黄金律」という事

若い時に「バカ」と呼ばれるまで「情熱」を傾けろと言うのだが、どうも散漫な人が多いのだ。確かに、「一所懸命」ということを「頭」で理解しているのだろうが、実際には、すぐに「化けの皮」が剥がれてしまい「壁」を突破できずに別の方向にカンタンに進んでしまうのだ。この「一所」は、この地域という面もあるが、「このお客様」というピンポイントな面も含んでいるのだ。「このお客様」という絞込みを行い、徹底してサポートするのである。この徹底したサポートも「営業」という意味では、非常に価値が大きいものである。

ともかく「一所」＝「地域」のために「懸命」になることが重要である。「黄金律」というものは「汝、欲するところを施せ」という聖書の教えであるが、それを換言すると「〇〇のために」という行動パターンになって来るのだ。「〇〇の必勝法」の一つの解が、この「〇〇のために」という事である。〇〇は、「お客様」なのだ。より具体的に「お客様」をイメージできれば、必ず、「お客様のために」というソリューションが浮かんで来るのである。

4. 「知識・見識・胆識」

若い時に「知識・経験・根性」の3拍子を磨いておくと役付者になった時に「知識・見識・胆識」という言葉に置き換わってくる。若い時に、バカと呼ばれるほど活動した人は、その活動なりに「知識」と「経験」を積み重ねて、最後まで仕上げる「根性」が身につくものである。この最後まで仕上げる「根性」が「壁」を突破させるのである。多くの「壁」を突破した役付者は、「経験」が「見識」に変わり、「根性」が「胆識」と変るのである。

同じコメントをしても「経験」に基いたものならば「見識」となって受け入れられるが、上辺の「知識」だけでは、他人は「腑に落ちない」のである。「〇〇という面があるが、△△なのだ」という風な経験者にしか見えないことが加わるのだ。これが「見識」というものである。また、経験に裏打ちされた「見識」なので、「胆」が据わった状態で話せるのだ。この「胆」が相手に伝わるのだ。「バカと呼ばれるまで」という話もこのように奥が深いのだ。

【ポイント】

1. 「〇〇必勝法」よりも「バカ」と呼ばれるまで頑張れ
2. 「一所懸命」になると「壁」にぶつかる
3. 「感性は壁にぶつかった回数である」
4. 「知識・経験・根性」から「知識・見識・胆識」へシフト

★デジタルBook「ちよっとの差」は、

http://www.digbook.jp/product_info.php/products_id/10022 でお求めになれます。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】