



アルファヴォイス倶楽部

VOL.106 2004.04

発行責任者: アルファヴォイスコンサルティング株式会社 代表取締役 野村 敬一
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. 社会人おめでとう

代表取締役 野村 敬一

社会人おめでとう

代表取締役 野村 敬一

今年も多くの新入社員が入ってくる時期になりました。

アルファヴォイスコンサルティングの指導で、このような不況の時期にもかかわらず、事業発展のためとはいえ、積極果敢に人材確保と育成に注力された経営者の皆様に敬意を表します。

同時にコンサルタントとしての責任の重さを感じざるを得ません。

われわれの使命は、皆様の会社に入社した新人営業マンを、一人前の営業マンに一刻も早く育成するお手伝いをする事だと考えています。

そのために、『知識・スキル・意欲』を向上させるべき、営業スキル、マネジメントスキル、研修システムの開発に一点の迷いもなく、邁進してまいりました。

今後とも、現状に満足することなく更なる研究開発を行う所存であります。

毎年、新入社員を迎えるたびに、少しでもお役に立てると信じ、メッセージを発信させていただいています。今年も昨年と、ほぼ同様ではありますが、参考にしていただければ幸いです。

父親から子供へ宛てたメッセージ

『卒業おめでとう。ようやく待望の社会人ですね。父はこの日がくるのを君が小さい時から待ち望んでいました。』

君が社会人としてスタートできたこと本当に父親として嬉しく思っています。同時に、感謝もしています。

さて社会人になる君に父親として、またビジネスマンの先輩としてメッセージを

送ります。このメッセージは父が社会人として送ってきた30年間の基本的な考え方です。仕事する上で、また人生を歩む意味で参考になれば嬉しいです。

人の倍、努力することはとても難しいです。短期間ならそれも可能でしょう。むしろ、大切なのは、人が100やった時、自分は101の努力をすることだと考え、実践していくことでしょう。私は、今まで実践してきたつもりです。ほんのチョットの努力を毎日続ければ大きな成果が結果として得られるでしょう。

継続は力です。

仕事や人生には常に問題が発生します。

問題を発見する感性と知恵を身に付けなくてはなりません。

また問題を発見し、解決する力こそ社会人に求められる最も重要な能力でしょう。

どんなときでもあきらめず、自律要因で問題解決にあたってください。

他律要因、すなわち他人のせいにしたら何も解決できません。

自分が今できることに積極的に明るく挑戦してください。

夢を持ちましょう。また目標を持ちましょう。

仕事においても、人生においても、夢や目標がなければ成長も意欲も湧きません。

目標があればこそ、現実との差が出るのです。この差を問題といいます。問題解決しながら、目標に向かってください。

君が社会にでたらきっといろいろな出来事に出会うことでしょう。そんな時たまには父の言葉を思い出してください』

2004年4月ビジネスマンの父より

漠然とした、学生生活を送ってきた新人にとって、父からのメッセージはまだ実感としてピンと来るものはないでしょう。しかしながら社会人として生きてきた父親のメッセージは何か大切なものを教えてくれているだろう位は、なんとなく感じてほしいのが親心でしょう。

後に社会人として、営業マンとして働き始めたときそれがいかに大切なメッセージかを理解することを期待しています。

初めて社会に出る皆さんに考えてもらいたいことがあります。

「社会に出て働く」ということはどういう意味があるのでしょうか。根本的な考え方だけは一度、真正面から考えてみる必要があるでしょう。実際、社会人として

働き始めてしまうとなかなか、じっくりと考えることがないテーマです。

人が働くということを考えると、それはなぜ生きるのかという非常に重たいテーマにならざるを得ないでしょう。

「人はパンのみに生きるにあらず」という言葉があります。単に「生活の糧」を得るためにだけ働くのではないということでしょう。そう簡単にわかるテーマではありません、もしかしたら一生考えても結論は出ないかもしれません。

ただ真正面から考えることが、人生の節目には必要なことなのでしょう。

営業のコンサルタントから新人営業マンに送るメッセージ

入社おめでとうございます。営業マンとして入社されたこと、本当によかったですね。営業マンとして働くには色々と不安もあることでしょう。

でも心配はいりません。全国で君のような新人営業マンが去年も多く入社しました。

一年たったところで、皆さんずいぶん成長しています。受注実績も驚くほど成果が上がっています。

『営業とは』と考えたとき色々な考え方があるでしょう。創業以来16年間、建設業専門でコンサルティングしてきた、プロのコンサルタントとして、営業という仕事について解説しておきましょう。

ハーバードビジネススクールのセールスマンシップ第一章の冒頭に

「人間生活すべてが営業活動である。営業力を身につけることは人間力を身につけることである」と書かれています。

「プロの営業パーソンになることは、すなわち、プロの人間になること」だということでしょう。

苦しいことや辛いことが人生には多くあります。営業パーソンとして成功するにもきっと同じように、辛いこと苦しいことが多くあるでしょう。だからこそ、明るく、元気にチャレンジしてください。

私は営業マン時代、中村天風という偉大な師の言葉を毎日、朝礼で唱和して過ごしました。新人時代はよく理解できませんでした。大きな声で全員で唱和することに対して、いつも抵抗がありました。でも毎日、習慣化すると一年くらいで、恥ずかしさも消えていました。今になって、遅まきながら、なんとなく、その意味がわかり始めました。

紹介させていただきます。

『今日一日、怒らず 恐れず 悲しまず、正直 親切 愉快地に、力と 勇気と 信念とをもって、自己の人生に対する責務をはたし、常に約束を守り、正義を実行し、日本の住宅を吾等の力で向上させます』 - 吾等の誓い -

営業という仕事を通じて、人間的成長を図ってください。

仕事と作業は違います。

皆さんは営業という仕事をしなくてはなりません。作業とは自分で何も考えず、目標もなく与えられた指示をこなす事です。

仕事には、目標があり目的があります。すなわち仕事の結果は、すべて評価が存在します。仕事をするとき、その結果や目標を達成する、イメージを持たなくてはなりません。成功イメージを持ち仕事をしましょう。

仮説を立て、検証していくのが仕事です。

営業にはやり方、ルール、定石、すなわちスキル（技術）があります。

基本のスキルをまず習得してください。基本に忠実に営業行動すれば必ず受注できます。私たちは創業来「営業スキルの確立」を目標として活動してきました。まだまだこれからも新しいスキルを開発しなくてはなりません、基本スキルは確立できています。安心して、また信じて、学んでください。

営業には顧客ニーズ(欲求・要望/不安・不満)をつかむ能力が大切になります。

そのためにはコミュニケーション能力と観察力が必要です。

コミュニケーションにはスキルがあります。スキルを習得してください。

コミュニケーション能力を高めることは人間力を高めることになるでしょう。

営業には「情報提供」と「情報収集」が大切だと指導しています。

五木寛之氏（現存する作家で最も好きな作家）が書かれた本で

「情の力」 日本人のこころ抄 で紹介されている内容を一部、紹介します。

『情報とは「こころを報ずること」万葉集の時代からの「こころ」という言葉に「情」という字をあててきました。大友家持の歌に「情悲し」「こころかなし」とあります。』

営業の本質は顧客のニーズを捉えること、そのために顧客を観察し質問しなくてはなりません。「観察」とは顧客の態度・表情・しぐさ・目線を簡易ながら顧客の心情を読み取っていくことです。

「質問」するためには、コミュニケーションの原則から言えば「語る」ことから始めなくてはなりません。すなわち、情報提供があつてこそ情報収集ができるのです。

情報収集とは「顧客のこころ」をつかむことなのでしょう。もちろん客観的事実情報収集（顧客プロフィールと土地情報）は別ですが、営業でもっとも大切なのは顧客の「こころ」を知ることと、営業マンの「こころ」を伝達することがもっとも大切なことなのでしょう。

すなわち営業の極意は

「顧客のこころを知り、営業パーソンや会社や商品に宿っているこころを伝える」ことなのです。

以上

