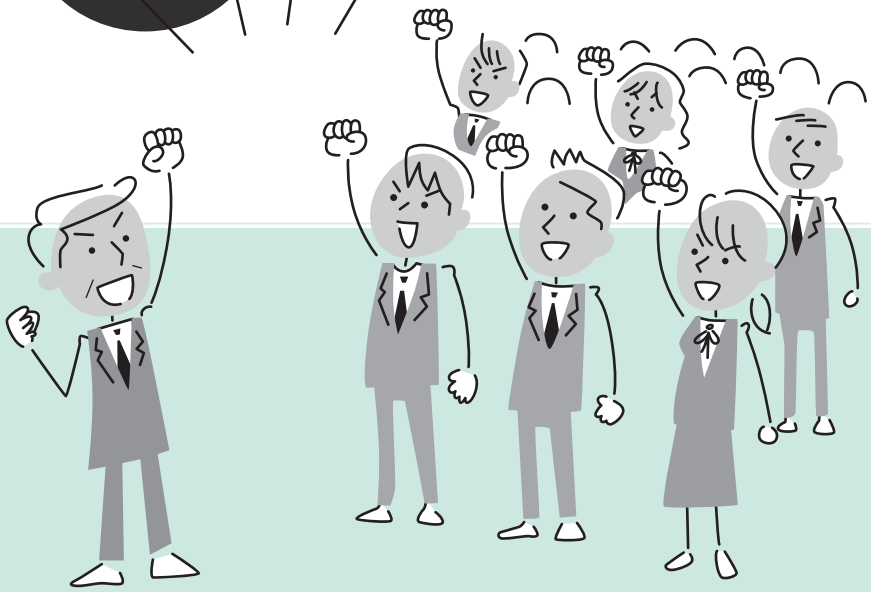
近代中小企業　2019 年 8 月 1 日発行（毎月 1 日発行）　第 54 巻 第 8 号 通巻 708 号 付録

速習

You can surely do it.

営業マンを奮い立たせる30の言葉



営業マンを奮い立たせる30の言葉

社長や上司が、あなたに伝えたいこと、常日頃言っていること、毎日のように言われてウンザリしていることでも、一方通行では、伝わったことにはなりません。
また、ヤラされ感いっぱいで仕事をしていても、オモシロイはずがありません。時代は自己責任だと冷たく突き放しますが、あなた自身を追い込むつもりはなく、人格を責めているわけでもありません。
しかし、「自助努力」「自己啓発」の意識を途切れさせないためには、あなたの今の気持ちに寄り添う「言葉」を、常に心に持っておくことが大切なのです。
すべての「言葉」を読む必要はありません。
営業マンだけでなく、会社の思いとあなたの心境が重なる「言葉」をさがし、ページに〇印をつけたり、コピーするなどして、日々の仕事に取り組むための心の糧にしてください。
本書では、上司が話す朝礼やスピーチ形式となっています。上司が話材として使う場合は、説教臭くならないようにアレンジして活用をしてください。

いま必要なのは オレがやらねばの心意気

1

かつてサラリーマンの処世術として「**三ず主義**※」という言葉が流行りました。「**休まず、遅れず、働かず（仕事せず）**」というわけですが、今日のように経営が厳しくなっている企業に、本当にこういう無責任社員がいたら大変です。企業は潰れてしまいます。どんどん積極的にやってもらわないと、それこそ「役立た“ず”」になってしまうのです。

幸い、わが社にはそういう社員はいないようです。しかし、欲をいえば、もう少し自分の立場を厳しく認識してほしいと思います。

皆さんは、もう中堅社員。会社の戦力の中心にいるわけです。ところがその割には、普段の行動が控えめすぎるような気がします。遠慮が多いと言いますか…。

私は、ビジネスでは、遠慮というのは一つの**責任逃れ**だと思っています。自ら進んで何かをやったり発言したりすれば、それに対して自分で責任を負わなければいけないのがビジネスです。万事、控えめにしていれば責任を負う必要もないのですから。

しかし、皆さんは今、そういう立場にあるのです。戦力の中心にいる人が自らの責任において、積極的に行動しなければ、組織は前進することができません。

私は「**オレがやらねば誰がやる、今やらねばいつやる**」という言葉が好きです。皆さんに求めるのは、この心意気なのです。

もっと大きな責任感をもってください。自分が柱になって会社を支えているんだという気持ち、責任感。皆さんの行動は、全てそこから発想されるものであるべきです。

控えめすぎるのは、企業では決して美点とはいえないと心得ておいてください。

※元は、1970年代頃の旧国鉄労組・反生産性闘争のスローガン「休まず、働かず、無理せず」であった。労組側の反撃行為の内、ストライキの範疇で「三ず主義」の他に、ホウレンソウ（報告・連絡・相談）と完全に反対の概念である「何も教えない・何も聞かせない・何も知らない（知る必要は無い）」の「三ない主義」もあった。

なぜ不満なのかを自ら分析しよう

2

昨日、行きつけの一杯飲み屋でお酒を飲んでいたのですが、隣の客が私に話しかけてきて、盛んに上役の悪口や会社の不満をぶちまけるんです。よくある光景ですが、昨夜はさすがに嫌気がさして、その男を怒鳴りつけて帰りました。

サラリーマンのお酒に、会社の愚痴はつきもののようですが、聞いているほうは本当にいい気持ちがしないものですね。ストレス解消にはそれも良し、と言う人もいますが私は奨励できません。

会社の組織のなかにいれば不平や不満は、大なり小なり生まれてくるものです。皆さんにも、きっとあるでしょう。不平や不満を感じること、それ自体はちっとも悪いことだとは思いません。問題はその後どうするかです。

不平や不満は、その後の処理の仕方によってプラスにもマイナスにもなるものです。**過度の愚痴は好ましくないと言いましたが、聞いていると、ごくまれに鋭い指摘だと思うものもあります。**実によく分析しているなぁと感じるような…。

それをシラフのときに上役に直接言えば、きっと会社のメリットになることでしょう。不満を愚痴に換えてしまうのはもったいない話です。何か不満を感じたら、その中味をよく分析し、それを前向きの意見に換えていくことです。

何が不満なのか、自分でもよくわからないまま愚痴を言っている人が多いようですが、マイナスにこそなれプラスにはなりません。精神衛生上も、よくありませんね。

自分はなぜ不満なのか、どこにどのような不満を抱いているのかを分析するところから、前向きの意見も生まれるのです。

実力アップの決め手は余暇の使い方にある

3

働き方改革の一貫である有休取得率の向上に対して、当社でも積極的な取り組みをしています。しかし、業務改善も含めて、まだ目標を達成しているとは言えない状態ではありますが、せっかくの休日の上手な過ごし方がわからず、ただ暇をもて余している人がいたようですが、最近はどうでしょうか。

休日に限らず余暇時間の過ごし方は、われわれビジネスマンにとって非常に大切だと思います。余暇時間を何に使うかで、その人の実力のいかんが決定すると言ってもいいでしょう。

休みの日はパチンコやテレビを見ながらゴロ寝、といった具合では実力の向上は望めません。仕事の上で、力のある人だなあと思われる人は、余暇には必ず何か自己啓発に結びつくことをやっているものです。

よく「**小人閑居して不善をなす**」と言いますね。この言葉は、古代中国の儒教の教科書「大学※」という本の中に書かれていたものですが、出来の悪い人が暇になるとロクなことをしないという意味です。

暇さえあれば、ギャンブルにあけくれて、挙句の果てにサラ金に多額の借金をつくってしまうような人――まさに「小人閑居して不善をなす」の典型です。

自分が出来の悪い人間だと思っている人は、あまり暇をつくらないことですね。いや、出来の良い悪いに関わらず、われわれにはボケーっとゴロ寝などしている時間は、実はないのです。

今は、世の中がものすごい速さで進歩しています。どんなベテランでも、常に勉強していかなければどんどんその動きに遅れてしまいます。**閑居している場合じゃない**んです。閑居して世間に役立たない人間になることも、" 不善をなす " ことに他なりません。

※中国、儒教の経典の一つ。一巻。もと「礼記」の中の一編であるが、宋代に四書の一つとされて重視された。

麓で考え込むな 山に登ってみよ

4

皆さんは、登山の経験がありますか。私は、今でも年２～３回、山に登ります。さすがに若い頃と違って体力的に無理がきかなくなりましたので、時間をかけてゆっくり登山を楽しむようにしています。私より、まだまだ若い皆さんが「もう山はきつくてやめたよ」なんて言っているようではダメですよ。

よく登山は人生に例えられますが、私は仕事にも例えられると思います。早い話、今言ったように「もう体力的にもたないよ」と初めから山に登ろうとしないことは、ちょうど「この仕事は成功しそうもないからやめておこう」と、やる前から諦めてしまうことに似ています。

ある程度、経験を積み、いろいろなことが分かってくると、人間というのは臆病な面が強くなってくるものです。新しいことに挑戦することを拒み、経験の範囲内だけのことしかやらなくなってきます。

電通の中興の祖と言われ、あの「鬼十則※」の生みの親である吉田秀雄氏の語録に、次のようなものがあります。

「大学を出た若いインテリの悪いクセは、まず実行するよりも、できるかできないかを自分の頭の中で考えてしまうことである。つまり、山に登ろうとせず麓で考え込むのである。…どんどん体当たりでぶつかっていく人は、他人が見ると不思議なくらい次々と仕事を解決していくものだ」

皆さんは最近、少し思慮深くなりすぎてはいないでしょうか。麓で考え込むくらいなら、思い切って一歩踏み出してみることです。麓からは下界の絶景は見られません。

※鬼十則
1. 仕事は自ら創るべきで、与えられるべきでない。
2. 仕事とは、先手先手と働き掛けていくことで、受け身でやるものではない。
3. 大きな仕事に取り組め、小さな仕事はおのれを小さくする。
4. 難しい仕事を狙え、そしてこれを成し遂げるところに進歩がある。
5. 取り組んだら放すな、殺されても放すな、目的完遂までは……。
6. 周囲を引きずり回せ、引きずるのと引きずられるのとでは、永い間に天地のひらきができる。
7. 計画を持て、長期の計画を持っていれば、忍耐と工夫と、そして正しい努力と希望が生まれる。
8. 自信を持て、自信がないから君の仕事には、迫力も粘りも、そして厚味すらがない。
9. 頭は常に全回転、八方に気を配って、一分の隙もあってはならぬ、サービスとはそのようなものだ。
10. 摩擦を怖れるな、摩擦は進歩の母、積極の肥料だ、でないと君は卑屈未練になる。

最善策がダメなら次善策で着手せよ

5

例えば、ある新製品の開発計画がまとまったとします。開発のための総予算は500万円。ところが、社長は予算の承認を出さない。せいぜい200万円止まりだと言います。さて皆さんだったらこんなとき、どんな対応をするでしょうか。

「半分以下の予算じゃどう考えても無理。開発に着手しても無駄だからとりあえず、ペンディングにしておこう」「社長がケチるんじゃ、やる気なし。この企画をやっても失敗するだけだから、ボツにしよう」

こう考えるようではプロのビジネスマンとして失格だと私は思います。

ところが、案外そういう考え方をする人が多いようです。一つのことをやろうというときに、ある条件がダメになったら、もう初めから手を付けようとしない。思い起こせば皆さんも経験のあることでしょう。

「**馬に乗るまでは牛に乗れ**」ということわざを知っていますか。昔は、交通手段として一番速かったのが馬だったわけですね。しかし、さしあたって馬がないときは牛に乗って行け、という意味です。つまり、最善の方法がダメなら次善の方法で、とにかく出発することが大事だと言い伝えているのです。

現代人の思考方法は、「馬がなければ旅をやめてしまえ。牛なんかで行けるか」といった具合じゃないでしょうか。それが合理的だと思っているフシがあるようです。

しかし、それではビジネスとは言えません。一つの企画を提案し、趣旨を認められながらも予算は十分に出してもらえず、やる気を失う。これでは本当にやる気のある提案だったかどうかも疑われてしまうでしょう。馬がだめなら牛に換えてでもやってみようという、チャレンジ精神を失わないよう心がけてください。