

営業マンは



70点主義
でいい。

実はこれが営業で成功する近道

中尾隼人

Hayato Nakao

はじめに

あつ、こんにちは！ この本を開いてくれてありがとうございます。

でもいきなりなのですが、もしあなたが、「営業はそこそこできるし、成果もそれなりに出てるよ」っていう中級者以上の方で、さらなる必殺技が書いてある本をお探し中なら……、迷わずこの本をバスッと閉じちゃってください！ もっと刺激的な本が他にもあると思います（苦笑）。

でも、もしあなたが……。

「営業したくないけど、やらなきゃいけない……」

こんな風に、得意でも好きでもないのに、営業をしなきゃいけなくて毎日ストレスまみれの状態で苦しんでいるなら、この本はきつとあなたの環境を変えるキッカケになれると思います。

ざっと簡単に紹介させていただくと、この本は「営業に自信がないし、自分には向い

ていない」と感じている人が無理なく営業で70点を取って、望んだ成果が出せるようになるための内容になっています。

実は営業は、カリスマやトップセールスマンにならなくても、70点取れば、十分に成果をあげることができます。

当然ですが世の中には、営業に関する本が数えきれないほどありますよね。でもそのほとんどがカリスマ営業マンやトップセールスマンになるため、つまり、100点をとるための内容になっている気がします。

なので営業に苦手意識を持っている人にとってはハードルが高すぎて、「自分でもできそう!」と感じることができずに脱落しちゃっているんじゃないかと思えます。

実は営業を始めた頃の自分が、まさにそうでした。この本は、そんな当時の自分自身のように、営業に苦手意識がある人が「自分でもできそう!」と思ってもらえるように分かりやすく体系化されているのが特徴です。

しかも、一つひとつの方法はとてもシンプルで簡単だから、すぐに実践できるようになっています。

もちろん、無理に相手に合わせたり、営業用のキャラを演じるみたいな「気が乗らない営業方法」が混ぜ込まれたりはしてないので安心してください。

成果をあげるために無理して自分自身を変える必要など一切ありませんからね。

もう一つ、あなたにお伝えしておきたいことがあります!

この本には特典がついているんです! 実は、この本を編集するにあたって、「あなたに読みやすい!」と感じてもらえるための「ちようどいいポリウム」に仕上げるために、泣く泣く割愛したノウハウが存在します。

とはいえ、せっかくのノウハウだから「ぜひあなたにお届けしたい!」と思い、特典としてダウンロードしていただけるようにしました。

というわけで本書の終わりには特典のダウンロード方法を紹介していますので、ちゃんと最後まで読んだ後にチェックしてくださいね。

それでは、はじまりはじまり。

01	営業マンは100点を目指さなくても 成果が出せる理由	011
02	「営業が苦手」と思っている人こそ ノビシロがある	021
03	正しい準備をきちんとすれば、 自然と営業が楽しくなる	032
04	ココを探せばきっと見つかる！ 自分の強みの見付け方	042
05	相手に「断られなくなる」 たった3つの簡単な方法	053
06	「いい人キャラ」を演じなくても、 モノが売れる人になる方法	066
07	「嫌な人」と付き合わずに、 営業で成果を出す方法を知ろう	076
08	最初の難関「オープニングトーク」は 簡単な4ステップで攻略	086
09	「負け組」と「勝ち組」を分ける、 たった1つのポイント	099
10	実は「売れない営業マン」から脱却する 簡単な方法がある!!	108
11	「何をやってもうまくいかない……」、 負の連鎖を断ち切る方法	118

12 「口下手」「人見知り」を克服する
超簡単な方法が実はある

13 商談の場で
絶対にやっつけてはいけない「3つのポイント」

14 商談の場では、まず「相手に
話してもらおう」技術を習得しよう

15 いつも「値引き要求」される
ダメ営業マンの残念な共通点

16 苦手意識が強いときほど
「タブー」をあえてやるべし！

17 顧客の「買いたいスイッチ」は、
実は狙って入れられる

18 悪用厳禁！正しいポジショニングで
楽に成果を出す方法

19 相手から「買いたい！」と
言ってもらおう3つの接客方法

20 「クロージング」に対する
罪悪感を消す3つの手段

21 相手にとって大切な存在になれば、
関係は自然と長続きする

22 実は王道で当たり前!!
営業でラクに成果を出す3つの手法



01

営業マンは100点を目指さなくても 成果が出せる理由

「はあ……、やっぱり自分には営業向いてないわ」

得意でもないし、特にやりたかったわけでもないけれど、気がついたら営業をやることに。もちろん、今までいろいろな自分なりに調べてきた。営業の本を買ったり、先輩にやり方を教えてもらったり。どれも言いたいことは分かるし「ああ、確かにそうやれば契約が取れるようになるかなあ」って思う。でも、どうも自分には向いてない。向いてないんだよなあ。

だから、成果を出している先輩とか周りの人を見ると、ただただ「スゴイな……」って感じる。

感じるんだけど、自分にはしっくりこない。やっぱり自分の考え方がおかしいの

かな？

こんな風に感じて、毎日悶々もんもんとしていませんか？

毎朝が憂鬱ゆううつで「会社なんかなくなればいいのに」とか思ったり。「朝起きたらトップセールスマンの能力が自分にインストールされてたりしないかな」とか。

その気持ちよく解ります！

えっ？　なんで解るかっ？

だって、このダメダメな状態って、まさに僕自身の以前の状況だからです。朝起きたら人見知りが消えていて、コミュニケーションレベルが50くらいアップしてないかなあって本気で思っていました。あなたと同じように営業の本を買いまくったり、先輩のやり方を注意深く観察したり。自分を変えられそうな方法が手に入るかもと思って、仕事が終わると本屋に救いを求めてさまよっていました。

そんなあなたにこそ伝えたいことがあります！

もし、「今まで教えられたり、一生懸命トライしてきた営業方法」が、実はあなたにとっては間違ったゴールだったとしたらどうしますか？　もし、あなたのタイプにピッタリな、全く別の営業方法があるとしたら？　ちよっぴり希望の光が見えてきませんか？

実は、そんな方法が本当にあるんです。営業が苦手だと感じていたり、自分には向いていないと感じているあなたにピッタリな営業方法が。しかも、それはあなたが今まで違和感を抱いてきた営業方法なんかじゃありません。もちろん、「それって人としてどうなの……？」みたいな荒技なんかでもありません。

そのやり方は、ひと言で言うと、

「営業で100点を目指すやり方じゃなくて、あえて70点を目指すやり方」

70点といえども、おそらくあなたが望んでいる以上の成果を出すことができるやり方です。実はこの営業での「70点」というのが重要なキーワードになってきます。そして「自分には営業は向いていない」と思っているあなたにこそ、この営業方法のノビシロがあるのです。

僕自身、このやり方に出会ったことで、今まで全く商品が売れなかったのが嘘のように、どんどん成果が出始めました。それだけじゃなく、嫌で嫌でしょうがなかった営業が今ではめちゃくちゃ楽しいって思えます。あっ、マインドコントロールされて、心の外しちゃいけないストッパーが外れたとか、そういう話じゃないのでご安心ください（笑）。

この本では「どうして営業が苦手なあなたにこそ、商品が売れるまでのノビシロがあるのか?」、そして「どうして100点ではなく70点を目指すべきなのか?」を、その70点のやり方で思い通りの成果を出す方法と併せて紹介していきます。

今まで上手くいかなかった本当の原因

まずは、どうして今まで上手くいかなかったのか? その原因を知ると、この後にどんどん紹介していくノウハウや考え方がとても理解しやすくなります。

「こんなに本屋に通い詰めたり、ネットでもいろいろ調べたのに、なんで自分にはしつくりくる解決策が見つからないんだろう……」。当時の僕もあなたと全く同じ気持ちでした。いくら自分が営業に向いてないっていったって、意外に同じように悩んでる人っていっぱいいると思う。いや、むしろそういう人の方が多んじゃないのかなって思っていました。

一体どうして僕たちはこんな風に、先が見えない迷子^{ミゼ}になってしまったのでしょうか? 実はその答えは、とても単純でした。それは「ほとんどの営業のノウハウ本やネットに掲載されている情報は、”トップセールス”とか”ナンバー1”とか”100点を目指す内容”だということに原因があったんです。

もちろん人見知りだったり、コミュニケーションが苦手な人が書いた本なんかたくさんあります。だから、最初は共感できるし理解できるんだけど、読み進めていくと内容はトップセールスになるまでの100点の取り方の話に……。

いつしかついていけなくなり、結局どうしたらいいのかわからずじまい。そしていつもこう思う。「そこじゃなくて、もっと手前くらいの方法が知りたいんだけどなあ」。

「トップセールスなんかどうでもいい！ とにかくまずは売れるようになりたい……」

そう、あなたが今知りたい情報は、トップセールスになる方法でも、ナンバー1になる方法でもないですよ。あなたが今一番知りたい情報、それはとにかくまずは売れるようになる方法。そして、営業で商品が売れるようになって、こんな状況から抜け出すのが最初の目標じゃないですか？

・上司や先輩にクドクド話^なられたくない

「情けないな」とか言われてもさ、そんなの自分自身が一番情けないと感じてるし(泣)。

・いつだって人並みに成果を出して、足を引っ張りたくない

トップとかナンバー1とまでは望まないから、せめてマイナスの存在じゃなくなりたい！

・しかも、毎日やる仕事なんだから、やりがいを感じたい

「仕事なんだから、嫌なことでも我慢しろ」って。それじゃ寂しすぎるじゃない？ なんか違う気がする。

この辺りの問題を解決できれば、それこそそのときは、トップセールスになる方法も理解できるようになるかもしれません。

というわけで、まずこの目の前の「とりあえず売れるようになる」という「ゴールに到達する方法こそあなたに今必要な情報なんです」。

つまり「営業で100点を目指すやり方じゃなくて、あえて70点を目指すやり方」。

これがその答えというわけです。ちなみに、この営業で70点を取るためのやり方というのは、最近登場した新しいノウハウなんかじゃありません。ずっと前からあったノウハウです。ただ、ちゃんと語られる機会がほとんどなかっただけ。

重要！ デキる人も70点まではみんな同じやり方!?

ちょっと、イメージしてみてください。

営業だけじゃなく、習得するのに技術や才能が必要なことってものすごくいっぱいありますよね？

料理や楽器、スポーツもそう、他にもプログラミングや機械の操縦とか、挙げればキリがないくらい。

あなたも今まで、子供の頃の習いごとや、学生時代の部活、あとは趣味とか何かしらのスキルを習得してきましたよね？ そのときのことを思い出してみてください。

もしかしたら、あなたは100点に近いレベルでスキルを習得したかもしれないし、それこそ70点くらいで成長が止まってしまったかもしれません。では100点を取れて

いた人と70点で伸び悩んだ人には、どんな違いがあったのでしょうか？

それはおそらく、

- ・才能の差だったかもしれない。
- ・情熱の差だったかもしれない。
- ・練習時間の差だったかもしれない。

そう、70点からさらに「高み」を目指すには、これらの「付加価値」が必要。だから、70点以上は誰でも到達できる領域じゃなくなるわけです。ここがポイント！

今まで手に入れた営業のノウハウが、どうにも言っている意味が分からなかったり、自分には真似できないと感じたりしたのは、それらの情報が70点以上の領域の話をしていくからなんです。

すでに自己採点が70点に到達していたり、そこまでじゃなくても50〜60点あたりの人のための情報だったというわけです。

ここまで読み進めてくれているあなたは、おそらく当時の僕自身のように、自己採点



「営業が苦手」と思っている人にこそ ノビシロがある

あなたはまだ本気を出せていないだけ？

営業は、70点を取るまでは普通のセールスマンだってトップセールスマンだって、やることは同じ。だから100点じゃなく、まずは70点を目指せばいい。前項はそんな話をしました。

「でも、そうはいつでも営業がそもそも苦手なんですけど……」

もちろん、これを読んでくれているあなたが、営業が苦手で自分には向いていないって感じていること、ちゃんと覚えていきます。苦手って感じている自分でも、本当に70点取れるの？ その辺りは疑問に感じますよね。

は0点とか10点、もしくははよくても30点くらいなんじゃないかと思えます。そんなあなたに、もう一度いろいろなエピソードを思い返して欲しいのです。

さつき僕は70点以上をとるには、才能や情熱といった付加価値が必要と言いましたよね。これは裏を返せば、営業においても**70点までは、トップセールスの人であっても、そこそこの成果を出す人であってもやることは同じ**ってことなんです。

習いごとでも部活でも、先生がいますよね？ その先生がちゃんとしていたら、そもそもヤル気がなくて上達したいと思っていない人でもない限り、誰でも70点のレベルまでは成長できるってことです。

「100点を目指すやり方じゃなくて、あえて70点を目指すやり方」

まず僕たちは70点をしっかり取りに行くことが重要。この方法こそがあなたをストレスだらけの日々から解放してくれるきっかけになるでしょう。

実は営業が苦手とか、自分には向いてないって感じているあなたにこそ、「ノビシロ」があるのです。

ノビシロってそもそも何？

ノビシロというのは、今現在のあなたの力と、本来の力の差[〃]のことを、ここでは意味しています。だから、ノビシロがすごくあるってことは、あなたはまだ本気を出せていないってことでもあるのです。そう、**あなたの力はこんなもんじゃないんです！**

もちろん、本気を出すっていうのは、「やりたくない！」とか「苦手だ！」っていう感情を麻痺させて、サイボーグのようにゴリゴリに売り上げをあげ続けることなんかじゃありません。

事実、今まで「この人、感情をどこに置き忘れたのかな？」っていうくらい、お客さんを騙^{だま}したり嘘をついたりして、売り上げをめっちゃあげている人を目にしたことがありません。

そうではなくて、僕たちの本気っていうのは全く逆で、**相手の役に立ちながら売り上げや成果を出す**。そういうやり方です。

そうは言っても、挙げればきりがなし」「営業に向いてない理由」

もちろん、そんなやり方で成果が出せるなら、今すぐにでも知りたいですよ。でも、そんな未来を手に入れるには解決しなきゃいけないことがあります。

それは今あなたが営業をするときにストレスに感じていること。つまり自分には向いてないって感じる原因ですね。

あなたが営業でストレスに感じること……。

- ・違和感だらけの怪しげなトークを使いたくない。
- ・受け入れられていないのに無理矢理話を続けたくない。
- ・ノルマに追われて、自分らしさを失いたくない。
- ・生理的に合わない人と付き合いたくない。

・結局売り込んでいる感じの流れになるのが嫌だ。

これは「理由」のほんの一部ですが、おそらくこのようなストレスを感じているはず。そしていつもこんな風に思う……。

「こういうことを飲み込まないと、営業で成果は出せないの!？」

なんか周りの人は当たり前のように飲み込んでいるけど……、自分には無理だ。そりゃあ、思うように成果を出せていないけれど、こういうことを飲み込んじゃっている先輩のアドバイスだから、なんか全然耳に入ってこない。

だから、周りを見てみると自分には向いてないとか思えない。というより、「そっちの世界に行きたくない」っていうのが本音。

でも大丈夫、飲み込む必要なんてないんです！

あなたが今感じている、そのストレスやその違和感。本当は飲み込む必要なんてない

んです！ そんなの飲み込まなくても営業で成果は出せます。というか、飲み込んじゃいかにでしょ。

ちょっと、思い返してみてください。そういうあなたが感じているストレスを飲み込んで営業を続けている周りの人……。成果が出ていますか？

もしかしたら目先の売り上げや契約は取れているかもしれない。でもその人のお客さん、今もお客さんですか？ 今でもいい関係が続いていますか？ おそらく、クレームをもらったり、一回だけの関係になったりしている割合が多いんじゃないかと思えます。

どうしてそんなことになっちゃうのか？

それは、間違った営業をしているからに他なりません。ストレスや違和感を飲み込むのが、大人の世界。であって、営業の世界。だと思っちゃうところに問題があります。「変だな」とか「これって相手のためになることなのかな……」。こんな気持ちを無視すると、目先の成果は出ても、必ず後で大きなツケとなって自分に返ってきます。

人見知りのくせに営業未経験で入社

ここで、少しだけ僕自身の話をさせてください。

実は僕自身、この違和感やストレスを飲み込めずに、営業が嫌で嫌で仕方なかったタイプなんです。それまでの僕は、バンドマンをしていて、東京の音楽会社で音声編集や作曲をしていました。しかし、当時習っていたベースの先生のあるひと言で、音楽人生から一気に方向転換することに。

「これ以上教えることはないから、仕事を分けてあげてもいいよ。でも俺はすすめない。中尾ちゃんはベースだけじゃなくていろんなことができるんだから、音楽は趣味にして別な仕事をしたほうがいい」

『あ、確かに……』

本気でミュージシャン人生を目指していたのに、なぜか、その言葉がしっくりきて突

然の就職活動。人見知りのくせに一度くらい営業の仕事をしたほうがいいのかなと、軽い気持ちで仕事を探してみました。

そしてなぜか運よく上場企業に入社。もちろん実力なんかじゃなく、事業拡大で大量に営業マンを募集していたタイミングに応募できただけ。配属先は地元の仙台。

いきなり1日100件の洗礼

しかし、話がトントン拍子に進むわけもなく……、ここから迷走の日々が始まった。大きな会社なので、トークマニュアルや研修などで営業の「いろは」が全て身につく。そこで早速、第一の関門。

『ん？ この営業トークで……、いいの？』

決して嘘をついたり、曖昧な表現とかではないんだけど、こちらの言いたいことばかりをガンガン説明するようなトークに違和感。なんかこれ、自分が話されても欲しくならない。っていうか怪しいとしか感じない。

そんな状態で与えられた最初のミッションが、1日100件街中のビルを上から下ま

で順番に何棟も訪問してサービスに申し込んでくれそうな見込み客を探すこと。

もちろん、しつくり来ない営業トークと不安を抱えた初心者営業マンの話なんて誰も聞いてくれない。行く先々で、ひたすら断られ続ける毎日。自分でも買わないと思うようなトークをしているわけだから、相手に断られるたびに「だよねえ」って感じる始末。

「やったあ、リストをもらった！ん？これって……」

「そうやって1日100回否定されるという状態が数週間も続いた中で、ボスに呼び出されたとき、思わず「すみません、自分が情けないです……」って言ったたら、「こっちが情けないよ！」とまさかのカウンターパンチ。さらにへこむ……。

「100件訪問が無理なら、顧客リストを渡すからそこにアプローチしたらどうだ？」

おお!? まさかの、天の救い！

これなら否定されないし、自分にもできそうじゃん！急にやる気が出てきてリストを片手にテレアポ開始。

しかし、トークの内容は相変わらずいつもの「怪しげトーク」なので、もちろん断られる。しかもめっちゃくちゃ電話越しに怒られたり、ガチャ切りされたりする。

後で分かったことなんだけれど、そのリストはクレーム客と現在疎遠になった失客リスト。

「オーマイガッ！」

やっぱりな。先輩がいっぱいいる中で新人の自分にまともなリストがくるわけないよね。

まぐれで取れた契約……、でもなぜ？

鳴かず飛ばずの日々がさらに何日も続く中、ついにまぐれに遭遇。しかも立て続けに2件。僕の話聞いてくれて、しかも快く契約してくれた人が現れたんです。

どうしてそんなことが起きたのか自分で振り返ってみたら、答えはすぐに分かった。

それは違和感だらけの「怪しげトーク」を使わないで、自分らしさを出して相手に接したから。

そのときから僕は全てのルールを変えた。

ストレスを感じるような営業の教えを飲み込まずに、自分で組み立ててみようって。そして、「自分というキャラを大事にする」とか「人の役に立つ」っていう当たり前のルールをもとに、営業で成果が出る仕組みづくりにハマっていったわけです。

その結果、営業未経験で入社したその年から、全国でトップの成績を毎年取ることができました。ストレスを飲み込まずに、簡単に成果を出せるノウハウを確立できたおかげです。

しかも、早速そのノウハウを後輩に教えたら、なんとたった1ヶ月で昇進しちゃいました(笑)。

本当の営業は違和感がなく「楽」に成果が出せる！

そう、僕は証明したんです。営業ってというのは、ストレスや違和感を飲み込んで成果を出すものなんかじゃない。本当はとても楽に成果が出せるんです。

でも、楽っていうのには2つの意味があります。

- ・ 楽しく成果が出せる＝Fun (楽しい)。
- ・ 楽(簡単)な方法で成果が出せる＝Easy (簡単)。

つまり本当の営業は、楽しく簡単な方法で成果が出せるものです。

しかも営業が苦手で、向いていないと思っっているあなたにこそ、ノビシロがあるということ。

どうですか、自分にもノビシロがあるかもって少し期待が持てました？

正しい準備をきちんとすれば、 自然と営業が楽しくなる

営業で70点を取る最も重要なステップ 正しい準備

ここでは、営業が苦手な人でも成果を出すための重要なポイントについてお話しします。それは、得意な人でも苦手な人でも全員にとって重要なことで、誰もが営業で70点を取るために必要なステップ……、つまり『正しい準備』です。

営業で成果を出すとすると、どうしても現場でのトーク力のような「目に見えるところのクオリティ」が注目されがちですが、それは間違い。正しい準備の手順さえ踏んでおけば、現場でテンパったり、頭ごなしに断られたり、もしくは無理矢理売り込まないといけない状況になったり、こんなことはほとんど起こらなくなります。

なので、ここではこうした営業をするための『正しい準備』についてがっちり紹介していきます。

そして、その準備の仕方を紹介すると同時に、ノビシロがあるのに苦手意識が消えないあなたが、一体どのステップで行き詰まっているのかも併せて説明していきますね。

ココロもカラダもボロボロ……、悲劇の原因は準備不足!?

「相手に断られるのが嫌だ……」

「商品売り込むのが嫌だ……」

実はこれらの苦手意識は「準備不足」が引き起こす問題なんです。営業に自信がなかったり、苦手意識があるほとんどの人が、正しい準備をしないうちに営業に行っている傾向があります。でも、この状況はあなたのせいではないかもしれません……。

もしかしたら、先輩や上司からその正しい準備も何も教えられないまま出撃命令が下っているのかもしれませんが。もしくは、彼ら自身も『正しい準備』を知らずに、相手のココロの『防壁』を強行突破する強引なトークしか教えられないのかもしれませんが。

いずれにしてもこの準備が整っていない状況で闇雲に仕掛けてしまうやり方が、多くの悲劇を生んでしまいます。商品が必要としない人に、勢いでモノを売りつけたり、本当はノビシロがあり、相手に喜ばれたり頼られる存在になれた、あなたのような人材のココロをボロボロにしてしまうのです。

大企業の経営者にも活用される不変のノウハウ

今から紹介するこの正しい手順は、実は営業のために生まれたノウハウではありません。ずーっと昔のそのまた昔、2500年くらい前、戦争に勝つためのノウハウとして書物に登場しました。

その書物の名前は「孫子」。一般的には「孫子の兵法」と言われる方が多いです。現代でもビジネスのバイブルとしても人気がある、もともとは戦争に勝つための兵法書ひょうほうしょです。

当時は、人数の差・勢い・運なんでもので戦争をしていた中、この「孫子」の登場で

状況が一変します。論理的に考え、正しい準備をすることで戦う前に、勝ち戦の状況をつくる。このノウハウは、2500年たった現在でも現役バリバリ。

僕たちが教科書で読んだような歴史上の人物の愛読書だっただけじゃなく、現代の大企業の経営者にも愛されているほど。

その中で、正しい準備について書かれたこんな一節があります。

彼（相手）を知り己（自分）を知れば百戦危うからず。

彼を知らずして己を知れば一勝一敗。

彼を知らず己を知らざれば戦うごとに必ず危うし。

これを営業の話に落とし込みながら訳すと、次のような意味になります。

自分の価値観や会社の方向性を明確にし、相手の悩みやその業界の課題などについて理解すれば、営業で成果を出す可能性は一気に高まる。ただ、相手のことを理解せずに、自社の商品やサービスだけを理解していれば、成果は出たり出なかったり。そして相手のことも知らないうえに、自分の価値観に合わない売り方をしていたり、自社商品のよ

さすら理解できていなければ、営業するたびに悲劇が待っている。

つまり正しい準備とは、

1. 自分自身（自社）を知ること
2. 相手のことを知ること
3. 1と2を元に勝てる計画を立てること

この手順を踏めば、戦わずして勝つ、売り込まなくても自然とモノが売れるようになります。出撃する前から勝負はついている状況をつくるのが正しい準備。

今までの、ノープランな突撃命令じゃ、そりゃ返り討ちに遭うのは当然ってことです。

「誰に（相手）」「何を（自分のサービス）」「どのように（勝てる計画）」「売るか？」

このキーワードを埋めていく作業が、あなたの遅咲きの才能をいよいよ開花させてくれます。

才能を開花させる正しい準備の進め方

それでは、正しい準備をどうやって進めればいいのか？ その方法について紹介します。

正しい準備のステップ1…自分自身（自社）を知る

自社の商品やサービスに対する知識はもちろん知らないといけない、それは当たり前。でも営業が楽しいと感じられるようになるのにもっと大事なことって、自分自身を知ることだと僕は感じています。

- ・あなたが、この仕事をやる理由は自分で納得できるものか？
- ・あなたが、毎日生活するうえで大切にしている価値観や感情はどんなものか？
- ・あなたは、この役割を通してどのように人の役に立てると思うか？

この辺りの問いに前向きな答えが出せると、自然とエネルギーが湧いてきます。

「そもそも、自分がやりたいことを仕事にできる人なんてほとんどいない」
そう思っている人の方が圧倒的に多いのは分かっています。でも、僕は全くそうは思いません。

それは、自分がやりたいことのフレームをどの枠で捉えるかで大きく変わるものなのです。

例えば、僕自身でいえば、元々はベーシストとして音楽をつくっていくことで、関わる人を幸せにできると信じていました。

だから、ベーシストになるというフレームで捉えると、僕は今もやりたい仕事につけていないですよ。でも、関わる人を幸せにするというフレームで捉えると、まさにやりたい仕事ができていることになるんです。

これ、屁理屈とかじゃなくて、直接あなたに会って伝えたいくらい本当に大事なことです。

仕事にやりがいを感じられなかったり、自分に自信がもてない人って、意外にこういう自分の根幹の感情に向き合えてなかったりするものです。

僕自身もそこに気付けずに、ストレスを上書き保存する毎日でした。

でも、自分がやりたいことのフレームを変えてだけで、目標や夢は一気に現実味をおびてきます。自分がやりたいことが現実味を帯びてくると、自信も持てるようになる。

不思議ですねえ。

正しい準備のステップ2…相手のことを知る

「相手に断られるのが嫌だ……」

仕事とはいっても、自分自身を否定されている気分になるので耐えられない。実はこの問題はステップ2を飛ばして出撃することで起きる「あるあるな問題」です。

この問題は簡単にいうと、

- ・ターゲットが具体的に決まっていけないのにトークだけできあがっている。
- ・ターゲットが決まっているだけで、悩みや状態をよく知らないから、的外れなトークになっている。
- ・ターゲットの立場を理解しないで接するのでイライラされて断られる。

この辺りが原因になっています。

ターゲットとは、あなたが商品やサービスを提供したいと思っている見込み客像のこと。ターゲットが決まっていなかったり、相手が何で悩んでいるのかを理解せずに思い込みで行動すれば、相手に拒絶されるのは当然の話ですよね。

まずは、

- ・あなたが誰の役に立てるのか？
 - ・相手はどんな問題を抱えているのか？
 - ・その問題はどのように引き起こされているのか？
- このあたりをちゃんと知ることが大事。

正しい準備のステップ3…1と2を元に勝てる計画を立てる

ターゲットを特定して、相手の悩みや課題も理解している。そして自分が相手の役に立てるポイントも分かっている。

ここまで分かればいよいよ作戦を立てます。その作戦は当然、相手に押し売りすることなんかじゃありません。相手の悩みの解決にあなたのサービスが最適だと、自然に感じてもらうための作戦です。

「売り込むのが嫌だ……」

いつもそう感じているあなたは、この作戦を正しく立てることで問題解決することができるでしょう。

売り込まなくても、相手から「売ってほしい」「手伝ってほしい」「って言うってもらう作戦をつくるのです。

もちろん、難しいことはありません。誰でもできる手順があるので、安心してください。

取り入れたもん勝ち!?! ここから差がつく営業成果

さて、もりもりな内容でしたが、なんとかついて来てくれますか？

次項からは具体的に、それぞれのステップを完成させるための話をしていきます。

ただ、その前の準備としてここで紹介した大まかな部分でも、作業を進めてみてください。自分自身を振り返ることはすごく大事ですので、騙されたと思ってトライしてみてくださいね。



04

ココを探せばきっと見つかる！ 自分の強みの見付け方

どこだって今の職場よりはマシなんじゃ……

自分に自信が持てないと、営業や仕事で上手いかないたびに、「だってそもそも自分には向いてないし……」なんて思ってしまうから、何をやっても楽しくない。そうになると、みんな行き着く先は同じ。転職することばかり頭の中を駆け巡っちゃうものです。

いろいろな転職先を見ているも「今の職場よりはマシなんじゃないか」と、都合のいい理想の職場を勝手にイメージしてみたり……。

この項は、そんなあなたにこそ伝えたい内容です。それは「自分自身を知る方法」についての話。自分の本来の強みを見付けて、今のストレスの日々から抜け出すきっかけ

をつくる。

この項を最後まで読んでもらえたら、少なくとも今までよりも仕事や毎日の生活が楽しく感じられるようになると思います。

だから、騙されたと思って耳を（目を？）傾けてください。

自分を知っている人と知らない人の分かれ道

そもそも、今さらどうして自分のことを改めて知る必要があるのでしょうか？ その答えは簡単。そのくらい、メチャクチャ大事なことからです。

このステップを飛ばしてしまうと、どんな仕事をやっても楽しいと思えないはずなんです。なぜなら、自分自身が向かうべき方向性や望みがはっきり分かっていないということは、到達すべきゴールが分からないということ。絶対に達成感を味わえないってことになります。

もちろん、ときどき人から感謝されたりすることで気持ちが高揚される瞬間はあるは

ず。でもどうすれば、繰り返し相手の役に立てたり、感謝される状況をつくれるのか？ どうすれば「自分が満足する方法」で、そんな状況を意図的につくれるのか？ ころへんが未知ですよね。

だからもし、この問題が解決できるとしたら、あなたの「ココロの健康度は一気に上がるはずですよ。」

そのための、第一歩が「自分自身を知る」ことです。でも、今さら自分自身を知ってどういうことだっと思いませんか？

実は、ここが重要なポイント！ 自分自身のことでも、「強み」や「魅力」とか、特定の分野については自分では見えにくいところがあるんです。

突然「あなたの魅力ってなんですか？」って聞かれてすぐに答えられますか？ たぶん出てこないですよ。そういうことなんです。

えっ、「ココ」なの？ 自分の強みが見つかる意外な場所

あなた自身の本来の強みや魅力、そして進みたい方向性とか。どうしてこの辺りが自

分では見えづらいのかというと、それは「あなたが探している場所」が間違っているからなんです。

この「探す場所」ってというのが重要。

実は自分の強みってというのは「背伸びをしてたどり着けるかなあ？」っていうくらい遠くにあるものじゃない。

あなた本来の強みってというのは、すでに目の前の足元にあるものです。まさに「灯台下暗し」ってこと。

どうして足元に落ちているものが強みになるのか？ それはとても単純なこと。そもそも「強み」とか「魅力」ってというのは、言い換えれば、あなたの「他人よりも少し優れているところ」ですよ？

だからあなたの魅力は、あなた自身が背伸びなんかせずにできていたり、考えていたりすること。それが周りの人にとっては「魅力」として映っていることになる。とても単純なのに盲点ですよ？

自分本来の強みを知る3つの質問

さて、ここまででああなたの本当の強みは、「当たり前」という場所に潜んでいることまで特定しました。今度はいよいよその当たり前という泥の中から、光る原石を見付けていきますよ！

見付ける方法もちろん簡単。しかもこれをやっているときは結構ワクワクします。僕自身もこの方法で自分自身を改めて知ったのですが、当たり前の中から原石が見付けたときは「ちよっとちよっと、自分の強みってコレじゃないのー!？」ってテンション上がりました（笑）。

その光る原石を見付ける方法とは……、

自分自身について振り返る3つの簡単な質問をしてみることです。

この3つの質問は、言ってみれば、泥から原石を見付ける「ふるい」と同じ役割。質問を進めるごとに無限にあったはずの当たり前の中から、キラキラするものだけが残りはじめます。

質問1…あなたは家族や友達・お客さんから、よく何といって褒められますか？ どん

なことを感謝されますか？

あなたの強みは既に足元に落ちているもの。ということとは、あなたは既にその強みや魅力によって周りから感謝されたり、褒められたりしているはず。しかも一度や二度なんかじゃないくらい。

一度時間をとって自分の過去を振り返ってみてください。仕事をはじめから、お客さんや上司に言われたこと、学生時代に友達に言われたこと、小さいときから親や兄弟に言われていることなどです。

ここでは、別に直接営業の仕事に関係していなくても問題ありません。「説明が分かりやすい」とか「ちゃんと話を聞いてくれる」みたいなものでもいいですし、「パソコ

立ち読みサンプル
はここまで

ンに詳しい」や「ノートをまとめるのが上手い」なんてことでも全然OKです。
とにかく自分自身を振り返って、どんなことで評価されていたかを洗い出してみてください。
ださい。

まずは多ければ多いほどいいので、厳しく選別せずに思いついたものからどんどんリストアップしていくといいですね。

質問2：1の答えの中で、あなたがいつも当たり前のように意識していることはなんですか？

あなたが褒められたことも、大きく2つに分けることができます。一つは、たまたま上手く行ったことで、あなた自身も驚きの体験だったこと。そして二つ目は、あなたにはそうすることが当たり前だから、褒められるとちょっとむずがゆいこと。だいたいこの二つに分類できます。

ここでは、1つ目のイレギュラーな体験を外して、2つ目の当たり前のことだけを選別してください。

質問3：2の答えに共通する思いや感情ってどんなもの？

さて、いよいよ最後です。ここまでくると両手で数えられるくらいまで減っているんじゃないかなと思います。

僕自身も最後に残ったのは3つでした。そして、この最後の質問で、ここまで勝ち残ったあなたにとっての「強み」の関連性を見付けます。この関連性で見えるものこそが、あなた本来の魅力であり、目指す方向性になります。

1. 「パソコンに詳しい」
2. 「実直だよね」「素直だよね」ではない。人見知りで口下手だったから
3. 「話を聞いてくれる」
この3つをよく、お客さんに言われていました。

一見関連性がないように見えるこの3つでも、こんな見方をすると関連性があったん