

## 営業としての雑学一考

芦田 和雄\*

Ashida Kazuo

私がIHIに入社した時の配属先は船舶の設計部でしたが、船から陸に上がり、営業に携わって約21年になりました。営業といっても伝統的機種の担当ではなく、開発関係の営業だったので研究所、大学等の先生方がお客様となるため、会話、折衝等に苦労した記憶があります。お客様との折衝において理解しあうことに苦労しましたが、一芸に秀でて、深い知識のある先生方より更に深い知識など持ちえませんが、雑学で勝負するしかないという思いで、雑学をかなり習得したような気がします。

もちろん先生方と丁々発止の議論をするために製品知識等の技術面での学習も忘れてはいませんが、以下、まとまりのない話となるかもしれませんが、雑学面から一考したことを紹介したいと思います。

IHIの営業部隊に転籍した際、転入営業マン教育というものがありました。その時(約20年前)の講師の話は今でも覚えています。『営業に必要なのはGNP。つまり義理(G)と人情(N)とプレゼント(P)。それさえあれば通用する。』といったような話です。

こういう前近代的な精神論、根性論のみに頼った時代があったのです。その結果どうなったかは想像がつくと思います。「良いモノなのに売れないのは、営業のせいだ」、「モノが売れば安くて品質が良いからで、売れなければ営業がお粗末」というような発言は何処でも聞かれますが、営業部隊に精神論、根性論を持ちかけても成果が出る

はずがありません。

読まれた方もいると思いますが、何年前かに読んだ、「やっぱり変だよ日本の営業」(著者：宋文洲)の中の文章で、“なるほど”と思ったことを紹介したいと思います。

- ① 人柄で売る、人情で売る、顧客は神様、などの言葉には売る側の傲慢と欺瞞を感じる。
- ② 企業の営業とは売ることではなく、“事業を営む”こと。
- ③ メーカーは作りたいモノを作ってはいけない。『よいモノ』の基準とは、顧客との接触情報から抽出するものであり、鼻持ちならない技術者が考え出すものではない。
- ④ 営業は顧客に必要なものを提案する活動。
- ⑤ 自社の身の丈にあったビジネス、時代に沿ったビジネスを行い、市場での位置を明確に打ち出し、全社レベルでの理念共有と情報共有を実現している企業こそが勝つ企業。
- ⑥ 上に媚を売ることしかしない管理職も、下を思いやらない管理職も、成果を出せない管理職も、健全な企業においては必要なし。企業における理想的な管理職とは、部下に犠牲を払わずに、成果を出すことができる管理職のこと。従って、営業管理職とは、一人の営業マンとしてのセールス能力がある人ではなく、組織として効率の良い営業の仕組みを自分の組織に適用できる人。
- ⑦ 社員が誰も会社を愛していないことに気づくべき。なぜならば経営者は社員を愛していな

\* 取締役 営業統括部 統括部長

いから。企業と社員は愛し合う関係ではなく、信頼しあう関係を構築すべきです。「泣いてバシヨクを切る」、これこそが組織。

等々、企業人としての有様についていろいろ参考になることが書かれており、日々念頭におきながら組織運営を心がけていますが…。

話は変わりますが漢字文化の面白さ、奥深さの例を紹介したいと思います。

最近、「漢字も読めない馬鹿政治家」云々の記事が新聞を賑わしていますが、『愚か』という意味で使われる「バカ」の漢字は、どうして「馬」と「鹿」の字が当てられているのでしょうか？一口馬主である私にとって、馬に失礼ではないかという思いで調べてみました。中国の秦の時代の有名な故事からきています。「クーデターを起こしたある野心家が、現職の大臣たちの忠誠心を試すために、皆の前に鹿を連れて来させ、“これは馬だ”と言ったことに端を発する。これに対して、“はい、馬でございます”と答えた大臣だけは生かし、“いいえ、鹿です”と反論した大臣を全員殺した」という故事です。つまり、「指鹿為馬（鹿を指して馬と為す）」ことを「馬鹿」と言ったそうです。この故事の意味するところは、頭が悪いとか知能指数が低いという話ではなく、事実を無視して、偽善的なことを言う人、モラルのない人のことを「馬鹿」と呼んだのです。「馬鹿」にはなりたくないものです。

ついでに、馬の話をもう少し。「あの人はサラブレッドの家系だ」ということを時々聞きますが、サラブレッドとは、18世紀末にイギリスで誕生したウマの品種で、主としてイギリス在来の狩猟用の雌馬と、中近東やアフリカのバーバリ地方で古くから飼育されていた足の速い雄ウマを基礎にして改良された、「新しい品種の改良馬」です。

サラブレッドの語源は、「徹底的に品種改良された (thorough - bred)」という意味の造語という説と、「純潔」を意味するアラビヤ語 kohailain をそのまま直訳したという説があります。改良に改

良を重ねたようで、教育、学習を積み重ねることにより、人間もサラブレッド相当になりうるのではないのでしょうか。

「囚人」、「死刑囚」などの「囚」の字は、犯罪とは関係なく、人を拘束し、一定の場所に囲い込むことを指しているとのこと。慣れた文化だけに親しむ人も、仲のいい友達としか付き合わない人も、その内側に安住する人は皆、「囚人」のようです。

中国の諺に「人移活、樹移死」（人間は移ると生かされる、樹木は移ると死んでしまう）があり、移動することの効用を強調しています。活動、活発、活性化…「活」という漢字の根源には「動く」という意味が付随しているようです。「人動即活」（人が動けば活かされる）という諺でも動くことを奨励しています。

私は、入社以来多くの職場を転々としてきましたが、中国の諺が求めるところに到ったかははなはだ疑問ですが。

変化の激しいこれからの時代、それを恐れることなく、楽しめればと思います。「変化は我々に常に夢と勇気を与えてくれるもの」とは、宋文洲さんのコメントです。

ダーウィンが進化論で言っています。「最も強いものでもなく、最も賢いものでもなく、最も変化に順応したものが生き残った」と。

最後に、サラリーマン川柳から；「指示待ちの上司の下で指示を待つ」…このようにならないようにしましょう！！



取締役  
営業統括部長  
芦田 和雄  
TEL. 03-3778-7925  
FAX. 03-3778-7952