

## 営業スキル向上勉強会(#24)

2017年4月18日

書籍タイトル :かわいがられる力

今回この本を読んだ目的、きっかけ：

裏表紙の

- ・自分の第一印象は自分で決める
- ・神様にお願いをするように電話をかける
- ・人は好かれると、好きになる

のフレーズを見て、営業的に取り入れられる部分があると思った。また、この著書を選ぶときの流し読みで、「ピンチをチャンスに変えられますか？」や「自分の強みを活かしていますか？」などの内容を見て、自分の成長にもつながりそうなことが書かれていると思い、気になったから。

概要：

同じくらの努力をしているのに評価される人と評価されない人がいる。

これは何故だろうか。

ここに「かわいがられること」のヒントがある。

実は、他人はあなたのことを勝手に評価する。

まずは「好きか嫌いか」という感情を一瞬で決める。そして、あなたのがんばりをポジティブにとらえてもらえれば「信頼できる人だ」とか「一生懸命だな」とか、もしかしたら「こんなに頑張っているのだから応援したい」と思ってもらえるかもしれない。

ところが、あなたのがんばりをネガティブにとらえられてしまうと、「生意気」とか「頑張っているフリだけでしょ」などと思われてしまう。

だから、「うまくいかない…」と感じていた原因は、あなたが出した結果そのものよりも、実は違うものによるところが大きいと言えるのだ。

では、何によるのだろうか。

それは「他人から好かれること、かわいがられること」だ。

他人からかわいがられる、つまり、かわいがられる力はどうすれば身につくのだろうか。

持って生まれた才能とかキャラに起因するのではないか、そう思う方もいるだろう。

しかし、実際には「可愛がられ方を知らないために、うまくいっていない」ケースが多くあるのだ。

この著書では、

1. かわいがられると、どれだけ人生で得するかを知る

## 2. かわいがってもらいたいという気持ちを持ち、かわいがられるためのアンテナを高くする

このようなことが紹介されている。

「かわいがられること」は一見、テクニックでないようで、テクニックの部分もはっきりとある。著者の62年(執筆時)の人生を振り返ってみると、「なぜ、あんなピンチの時に、常識では到底考えられないような周りの人からの助けがあったのか」「なぜ、周りの人のおかげで、ピンチをチャンスに変えることができたのか」そんな驚くべき経験がたくさんあるそうだが、それは「かわいがられる力」があったから為しえたことなのだ。

「かわいがられる力」を身に付けて、「頑張っているのに、うまくいかない…」ということもなくしていこう。

参考にした点、気になる点

### 1. 「断られてからが営業」

著者は、若いころからどちらかというとハッキリモノを言う、生意気なタイプだったかもしれないそうだ。

著者が会社員(大阪支店長)時代に、何度も電話してやっとアポイントメントが取れた会社を訪問したところ、「いやあ、すみません。タッチの差で今回の海外赴任者向けの英語研修、ちょうど今日の午前中に他社さんに決まってしまうまして…」

と担当者の方に言われてしまった。

普通だったら「万事休す。諦めるしかない」という感じだろう。

しかし、著者は引き下がるどころか、

「残念ながらそのやり方では、10ヵ月勉強したところで、『ああ、やはり私は英語がうまくならないんだな』と変な確信を持つだけですよ」と生意気にも言ったそうだ。

ただ、生意気に言っただけではない。もちろん根拠はあるのだ。

そして、どうしてうまくならないのか、その理由を述べた。

「そもそも従来の英語学習は欧米の国々の人たち向けのものであって、日本人にはむいていない」「ネイティブ講師だけではうまくならない」など、5分間畳み掛け続けたそうだ。目の前にある案件は、3ヵ月間の集中研修だ。受注できれば、教室は毎日、朝から晩まで埋まるし、講師も仕事がもらえて大喜び。全てがうまくいく願ってもいないチャンスなのだ。著者の説明も、いつにも増して熱が入るわけだ。

ところが、タイミングが遅すぎたのだ。

「うーん、おっしゃることはわかります。しかし、もう決まったことですからねえ…」そう言ったきり黙ってしまった。さすがに諦めて帰社した。

しかし、その日の夕方、そろそろ仕事を終わらせようかと思っていた頃、突然担当者の方から電話があった。解れた時の歯切れの悪さとは打って変わって、

「あれからうちの海外赴任経験者にも聞いて回ったんですよ。すると、安田さん(著

者)の言うとおりでした！これまでのやり方では日本人は決してうまくならない。そこで意を決して、他社さんの研修はキャンセルしました。御社にお願いします！突然ですが、来週からできますか？海外要員の英語コースを早く始めたいのです」とおっしゃっていただけたそうだ。たとえ、**他社に決まったからと言ってただでは引き下らない方が良い。もちろん、納得していただけるだけの根拠があること前提**だが。

## 2. 「かわいがられることは人脈づくりの第一歩」

著者は大学を卒業して、英語学校で営業をして、商社マンとなり、その後、会社の経営をして、ずいぶんいろいろなビジネス経験を30年以上にわたって積んできたそうだ。その中で、「**仕事で一番重要なこと**」を**1つだけ挙げろ**と言われたら、**迷わず、「人脈」**を挙げるそうだ。

仕事は「人と人のつながり」でしかない。そして、人脈をつくる時のポイントは「**目先の利益**」だけを見ないこと、**焦らないこと**だ。

誰でも「この人、私を利用しようとしている…」と思う人とは仲良くなりたくないはずだ。人との関係が「人脈」として活かされるのは、本当の信頼関係が築けてからなのだ。著者の会社員時代の得意先で、現在では親友(以下、**R**と呼ぶ)に対して、著者自身、正直はじめは「**お得意様**」だから大事にする、という気持ちがあったかもしれないそうだ。しかし、徹底して相手に尽くしていると、本心から相手のために役立ちたいという気持ちが芽生えてくるのだ。そして、最後には友情まで芽生えた。

人に紹介するときも、紹介した相手に、「**紹介していただきありがとうございます！**」と言われ、自分自身も「**こんなに素晴らしい人を紹介できたんだ！**」とプライドが持てるようではなければならない。

**人脈とは自分の価値が相手に認められて出来るもの**なのだ。

著者は、これまで数百人の大手企業の役員の方々とお会いし、懇意にしているそうだ。大手企業の役員にまで登り詰めるのは同期1000人のうちたった一人という非常に厳しい世界だ。そんなエリートの方々にお会いすると、著者は必ず聞く質問があるそうだ。

「**なぜ、そんなに出世されたのですか？**」

「**努力**」「**才能**」「**死ぬ気になって働く情熱**」—このような答えを予想するだろう。

しかし、ほとんどの方が、「**わからない**」と答えるそうだ。

それでも、著者が仲良くしていた方が出世していく様子を横から見ていると、その答えが分かってきたそうだ。

それは「**人脈**」だ。そして、人脈は「**かわいがられること**」で強固なものになっていく。結局、**かわいがられる人の根底にあるのは「ギブ&テイク」ではなく、「ギブ&ギブ&ギブ」の精神**なのだ。

### 3. 「自分の第一印象は自分で決める」

著者は、客先の社長にその時偶然していたネクタイがきっかけで気に入られたことがあるそうだ。そして、その後、色々な案件をいただけるようになり、お得意先になったそうだ。たかが第一印象、その後でいくらでも挽回できると考えていないだろうか。確かにそれも間違いではないだろう。時間をかければ、自分がどういう人間かわかっていくこともあるだろう。しかし、第一印象で気に入られば、その時間はいらないのだ。そうであれば、最初から気に入ってもらった方が自分にもお客様にも有益だろう。著書では、自分の第一印象と強みのコラボレーションが大切だと書かれている。

そこで、自分にはどういうコミュニケーションの方法が向いているのか診断してくれる「search Me」で自分のタイプを診断してみよう。(詳細は、p.90)

例えば、「CP(父親タイプ)」が目立って高いとなると、強みとしては、

「理想を追求する」「厳格である」など強いリーダータイプだ。

それが分かったら、そのあなたの強みを印象付けられるような表情や声をするのだ。しかも、それは相手に気に入ってもらえ、最終的にかわいがられるようにしなければならない。強みを印象付けられるような「前向きさ」をアピールすることが重要だ。そのためには、表情が重要だ。アイコンタクトをしっかりと、笑顔と真顔を半々くらいにしよう。声が威圧的になりがちなので、やや高めめのトーンにして、柔らかい声を出すこと。まとめると、CPタイプの人には自分で思っている以上に「強さ」が前面に出がちなので、それを良い意味での「強い」印象にするために声や表情で「強さ」を「やる気」「前向きさ」という方向に変えていく。など…

つまり、「第一印象(表情と話し方)×自分の強み」で、初対面の中から相手に好印象を与えていこう。

### 感想

かわいがられると様々なことが良い方向に向いていくことがこの著書を読んでよく分かった。特に本当に困った時などに手助けしてくれる場合もあるし、何かの折の「そういえば」と仕事を頼んでもらえる場合すらある。

また、「報・連・相」など一見、社会人としては当たり前のことを少しでもおろそかにしないで、きちんとできている人は「かわいがられる」ということには「なるほど」と思った。当たり前のことなので、そこまで意識しないで行っていたが、まずは、これがきちんとできているか、意識して確認していきたい。

そして、きちんとできていることが確認できたら、「かわいがられるためのひとこと集(p.146)」や「話し方のテンポが速い人、遅い人(p.68)」のようなテクニックを実践していきたい。そして、著者の様に、本来の自分の力を10とすると、それを100倍にも1000倍にもできる、「かわいがられる」人になりたい。