

営業スキル向上勉強会(#4)

2016年10月14日

書籍タイトル：一流と言われる3%のビジネスマンがやっている誰でもできる50のこと

今回この本を読んだ目的、きっかけ：

営業としての習慣や考え方を学び、身に付けるため。

概要：

「人材紹介業」に携わっている著者が、仕事を通して一流のビジネスマンにはどのような共通点があり、厳しい環境でどう勝ち抜いているのか、「人材紹介業」の中で出会った一流のビジネスマンから調べ上げ、著者の経験をベースに3%の素晴らしいビジネスマン達とその対極にいる方々の習慣や考え方をまとめた書籍。

参考にしたい点、気になる点

1. 「えっ、そんな人まで人脈にする？」

社会人としての人脈は、全員がプロフェッショナル意識でキャリアを築く必要がある今の時代、とても大切な財産である。

特に仕事の関係者とお付き合いすると意外にいい人脈となる。この場合、クライアントや取引先の気の合う人と立場を超えてお付き合いするわけだが、現職ではお互いの立場が邪魔して人脈とはなりにくいので、相手が自分のどちらかが異動し、直接の利害関係から離れた時がチャンス。

しかし、会社関係のお付き合いではどうしても業界関係者だけになってしまい、世間の視野が狭くなる。そこで、異業種交流会や趣味のサークルなどへの参加にチャレンジすると良い。自分とは違う価値観で生きている人との付き合いは、自分の成長にとっても役立つ。

人脈を増やすというと、気が合う人と友人関係になることだと思っているのであれば、いつまで経っても人脈は増えない。異業種交流会などで何かぴんとくるような人と出会ったら、残らず人脈にするべき。

そのためにどのように人を見るかというと、次の通り。

- | | |
|------------------------------|------------------|
| ① 精神的な相談相手 | てくれそうな人 |
| ② 現在の仕事に役立ちそうな人 | ⑤ もし独立したら手伝ってくれた |
| ③ もし転職するとしたら雇ってくれ
そうな社長さん | り、部下になりそうな人 |
| ④ もし独立するとしたらお金を出し | ⑥ あなたを情報源とってくれる人 |
| | ⑦ 相手が情報源となる人 |

好き嫌いだけでなく、自分にとって相手がどんな価値であるかを見極めて、お付き合いを続けていくと人脈は増えていく。人脈とはお互いにメリットがあって初めて成り立つ。

相手を利用する気持ちでは、相手は自分の人脈になるメリットは感じてくれない。相手が困っているとき、誰かを探しているときにそれに答えられるものを提供できれば、人脈が増えるチャンスとなる。

2. 「名刺交換はスマートに」

(選んだ理由：私自身、社会人となってからまだ半年ほどしか経っていないので名刺交換はまだそんなに機会が無く、型が出来る前の今から名刺交換の仕方をしっかり矯正したいと思い選んだ。)

悪い例：

極端な例だが、名刺交換時に

- ・「腰を深々と曲げながら、名刺入れの上に名刺を載せて両手で差し出す格好をする」丁寧すぎて変な印象のお辞儀をする人。最大限の謙遜をしているつもりなのだろう。
- ・「頭を下げずに名刺を上下させる」名刺でお辞儀の代わりにしているように見えて不遜な感じ。

良い例：

背筋を伸ばして、姿勢を良くして名刺を差し出し、お互いに受け取ったら半歩下がりお互いに受け取ったら半歩下がり、45度のお辞儀をする。

また、頂いた名刺をしっかり見て名前などを確認したり記憶したりするのはいいマナーだが、話の最中に名刺を触るのは失礼。それと同時に、たくさん名刺を交換するときに、頂いた名刺にすぐ日付や印象などを書いている人がいるが、「自分の名刺をメモ代わりにされるのは気分が良くない」という人もいるので、見えないところで書くようにする。

帰りの電車の中などで、頂いた名刺を見直して、名前と印象を覚えるようにした方がいい。「名刺は相手の分身だ」と思って大事にするべき。

3. 「苦難を楽しんで乗り越える」

「年を取るほど経験を積んで、人間が出来て苦勞が無くなる」ということは幻想である。20代には20代、50代には50代の喜びと苦しみがある。今の連続が明日であるから、今を楽しまない人は明日も楽しめない人だ。

苦勞や困難を完全に排除することは不可能。しかし、その受け止め方で人生が変わってくる。

苦しんでいる今だからこそ、希望を見つける格言を自分で考えてみる。

例えば、著者の場合の著者自身が考えた格言は、

「どんなに落ち込んでも必ず浮上する。辛いのは底につくまでだ。自分の復活する力を信じろ！」。

成功とは、諦めなかった人にだけ、手に入るもの。偶然に手に入ることはない。

時間とそれなりの労力がかかる。しかし、ただ単に長く努力したからと言って成功するわけではない。苦勞から得られる経験をスキルに変えることで成功に近づくことが出来る。

そもそも、成功とはどんなステップなのだろうか。成功までには4つのステップがある。

- ① オンリーワンの道を見つける
- ② その道を思い切ってスタートさせる
- ③ 途中でやってくる困難や挫折を乗り越える
- ④ 成功のネタやプロセスを人に教える

諦めた人に成功は絶対に来ない。

感想

本の内容とは直接的には関係ないが、この本を読む前は「サラリーマン」と「ビジネスマン」は同じ意味の言葉だと思っていた。しかし、この書籍を読み、意味的には同じでも言葉の持つイメージは対極であることが分かった。

「ビジネスマン」とは「自分から変化を作り出していく」人である。

今後、活躍していくために、「頭がとても柔らかく時代を先読み出来て、かつ自分のポリシーをしっかりと持っている人」を目指し、普段から様々なものに触れ、吸収しながら、まずは今回「参考にしたい点、気になる点」で挙げた3つのことを実践し、ビジネスマンとしての習慣、考え方を身に付けていきたい。