

ピンクマン

wakeman

はじめに

私は24歳の男性で、大学を卒業し社会に出て3年目になる。

いままで本など執筆したことはおろか、どちらかといえば本を読むことも苦手である。

ただ、今こうして本を書いているのは、本を書くというチャンスを頂いたので、私は本を書いている。

初めは何を書こうかと一瞬迷ったが、すぐに考えがまとまった。

まずは、自分の価値観を書こう！

価値観＝自分の大事にしていること

自分の中の哲学みたいなものだ。

それをこの本の中で書いていこうと思う。

私は社会に出て3年間、営業という仕事をしてきた。

その営業の中で、私が一番大切にしている考え方がある。

それがピンクマンという存在だ。

ピンクマンとは、ピンク色の全身タイツを着た40代後半～50代前半のオッサンのことである。

なぜ、そのピンクマンという存在が、私の中で大切なのかは後で述べることにする。

まず、そもそも営業職とは何なのか？

営業職：見込み客に自社の物品・サービスまたは情報、といった財（商品）の購入を促し、売買契約を結ばせることにより自社の利益に結びつける職業である。（Wikipedia参照）

つまり簡単に言えば、営業はモノを売る仕事。おそらく、そんなことは誰しものが理解していることで、誰も異論はないであろう。だが、少し営業をかじっていた人であれば“モノを売る仕事”に違和感を感じる。なぜなら、営業マンが売っているのは、商品そのものではなく自分自身だからだ。

もちろん、お客さんはモノ自体に惹かれて購入する場合もあるが、それは極めて稀なケースである。

なぜそんなことが言えるのか？それは、お客さんが一番初めに目にするのは商品ではなく、私たち営業マンだからである。

少し想像してみてほしい、あなたの仕事が休みの日にAM11:00頃、あなたは出かける準備をしている、もしかしたらお昼ご飯の準備や録画していたテレビ番組を見ているかもしれない、そんなときに自宅のインターホンが鳴る。あなたは今している作業の手を止め、玄関の扉を開ける、するとそこにはスーツ姿の男性が一人立っている…

想像できただろうか？おそらく、そのときのあなたはその男性に不信感を抱きながら、その男性のことを見ているだろう。もしかしたら、あなたは玄関の扉を半分も開けていないかもしれない

。

あなたが不信感を持っている男性が、自己紹介をし始め、おもむろに鞆から商品を出してくるのだ。そんな状況で、あなたは商品に興味を湧かすだろうか？おそらく大半の人は、何かしらの理由をつけて、その場を切り抜けようとする。

つまり、営業マンがしなければいけないのはモノを売ることではないのだ、自分自身という人間に対しての心の扉を開いてもらうことなのだ。

では、どうすれば心の扉を開いてもらえるのか？

簡単な話だ、自分に興味を持ってもらえば良いのだ。

人は興味のあるモノに対しては、深く知りたいという欲求がでてくる。深くしりたいと思えば、そのモノに対して観察し、それがどういうモノなのかを自分なりに理解する。つまり、こちらが自分の長所をひけらかさなくても、勝手に相手がこちらの良さを見てくれるのだ。そしてそれが、今まで抱いていた不信感から信頼感に変えてくれるのだ。

そうすれば、信頼されている自分というメガネを通して、お客さんはその商品を見てくれるようになる。初めは自分にとって不必要なモノと思っていた商品でも、そのメガネを通して見れば、少し良いモノに見えるのだ。そのモノ自体が、元から良いモノであれば、さらに輝いて見えるようになるのは言うまでもないことである。

だからこそ営業マンは自分自身を売らなければならない。

だが一番難しいのは、いかにして自分に興味を持ってもらうか？というところだ。

そこで私が大切にしているのが、先ほど述べていたピンクマンという存在だ。

先ほども説明したが、もう一度説明しておく。ピンクマンとは、ピンク色の全身タイツを着た40代後半～50代前半のオッサンのことである。

これだけでは、興味を惹くことと、ピンクマン、どういう関係性があるのかは全くわからないと思う。

そこで、もう一度想像してみたい、今度はあなたは街の中を歩いている。あなたは駅に向かって歩いている。そして、あなたは交差点に差し掛かり、その交差点を渡ろうとしたその時である、ピンクの全身タイツを着たオッサンが、突然あなたの目の前に現れ走り去っていったのだ。

想像できただろうか。その時あなたはきっと、その場に立ちすくみ、走り去るその男性を目で追ってしまうだろう。

そう、あなたは一瞬で興味を惹かれてしまったのだ。その後あなたは、LINEでこの一部始終を友達に報告するかもしれない、Twitterでつぶやくかもしれない、もしくはそのオッサンの情報が無いかどうか、スマホで調べるかもしれない。

人は、自分の予想外のことが起きたときに一番興味を惹かれてしまうのだ。

だからといって、営業回りでピンクの全身タイツを着て行け！というわけではもちろんない。

ここで言いたかったのは、相手からして自分を面白いと思ってもらえるかどうかなのだ。

お客さんは、いつも通りの営業に飽きてしまっているのだ。だから反射的に断っているだけなのである。

居酒屋の客引きなんかも同じことが言える。みんな同じフレーズで、気持ちがこもっていない言葉だけを並べてくる。だから、こちらも毎回同じフレーズを同じ様なトーンで返す。

友達などの対人関係でも同じである、面白い人や人が集まる人というのは、どこことなく周りの人とは雰囲気が違うし、言動も違う。その人独自のモノを持っているのだ。

なんかこの人は、今までの営業マンと違うな？

お客さんにそう思わせることが大事なのだ。

そこには、相手の雰囲気に合わせる力や、相手を見る力、そして何より人間味のある一生懸命さを出す必要がある。

そこに対して、相手も心を動かされ、徐々に心の扉を開いてくれると私は思っている。

人は、言葉ではなく、思いによって突き動かされるのだ。

あとがき

私は、以前勤めていた会社の上司にこんな言葉を頂いた。

「営業マンは良くも悪くも、まず目立て！」

営業マンは怒られてでもいいから前へ出て、人の目につき、自分を応援してくれるファンをたくさん作りなさいという意味が込められている。

もちろん人それぞれ性格があり、前へ出られる人間もいれば、苦手な人間もいるので、この言葉が全てではないが、私はこの言葉を信じてやってきた。

だからこそ、今の自分がいるのだと思うし、少なからず存在感を出せるようにもなった。

どのようにして目立つか？ということを実際に考えてやってきた。

だから、みなさんにも自分の大切にしている思いを、もっと真剣に考えてほしいと思う。

考え続けて考えを深めれば、それがあなたの哲学になるからだ。

もちろん哲学は、人それぞれで他人とは180度真逆の考えになることもあるかもしれない。

でも、例えその考え方の違いで他人と衝突することがあったとしても、その考え、哲学は捨てないでほしいと思う。きっと世の中には、自分と同じ考えをもった人はどこかにいるし、例えいなかったとしても、その哲学は間違いではないからだ。

哲学とは、自分の中だけのものであって、他人に評価されるモノではないと私は思っている。

なので、今回執筆させて頂いた私の考えを、別に人に知ってもらう必要はないと私は思っている。

ただ言えるのは、他人の哲学を知ることが非常に重要なことだとは思っているので、もしこの本を読まれた方は、「世の中にはこういう考え方の人もあるんだなー」くらいに思っていて頂きたい。