

【イイお話】

「お電話ありがとうございます。

株式会社アッシュ・マネジメント・コンサルティングでございます」

「あの…、本田と申します。

岡田工業の岡田社長に紹介頂いて連絡したのですが…」

「ああ！本田さんですか！

岡田さんから聞いていますよ。平川です」

岡田は先に連絡を入れてくれていたようだ。

本田も会社に帰って直ぐに電話したのに…岡田の方が一歩上先行く **Hot Willer** のようだ。

「では心意気セミナーのテーマはどうしましょうか？

チラシの 8 つから選んで頂いていますが、別のテーマでも本田さんの要望にはできるだけお応えしますよ」

「あの…恥ずかしながら、今業績がものすごく落ち込んでいまして、営業に喝を入れたいのですが、そんなテーマではできないでしょうか？」

「営業に喝ですか…分かりました。やりましょう！

では、心意気セミナーを実施するにあたって本田社長にひとつお願いがあります。セミナーに参加する社員の皆さんに、事前に趣旨を徹底しておいて欲しいんです。私からいくらかお話をしても社員さんの心が前を向いていなかったら意味が無いですから。大丈夫でしょうか？」

電話を切った本田は、1週間後の心意気セミナーが楽しみになった。

(早く社員に喝入れて、売上回復させたいな。早く1週間経たないかな)

そして1週間後、アッシュによる心意気セミナー。本田は軽やかだ。

「みんな、今日は心意気セミナーだぞ！

スゴイ先生が話してくれるからな、よ〜く聞けよ」

社員 15 名が集まった会議室の中、平川は話し始めた。

「みなさん、こんにちは！」

「…」

「今日は営業力強化ということで話を進めて参りますが、先に一つ質問をさせてください。

皆さんは自分の商品に誇りを持っていますか？

自社の商品がお客さまにとって一番喜ばれる商品だと自信を持って言えますか？」

「……」

答える社員はいない。

答えるどころか、みな平川と目を合わせないようにうつむいている。

「…難しかったですかね？」

では、営業のお話に入っていきますよ」

セミナー終了後、平川は本田に言った。

「本田さん、今日は基本的な営業手法のお話をしましたけど、おそらく大きな効果は期待できないと思います。

今の社員の皆さんは、テクニカルな話よりも心の方が大切です。

まずは心を前に向けるところから始めた方が…」

「分かっています！大丈夫です！！」

本田は平川の言葉にカチンと来て、言葉を遮った、

そして、追い出すように平川を出口に案内した。

(1 日来ただけで何が分かるってんだ！偉そうなことばかり言いやがって！)

「では。本日はありがとうございました。

少しでも社員さんの力になれていればいいのですが…

心の部分から前を向くサポートも提案できますので、よければご連絡ください」

「はい。大丈夫です。

今日はイイお話をありがとうございました」

(くそっ！何なんだよ！

オレは売上を上げて欲しいんだよ、心とかじゃねえんだよ。分かってねえなあ…!!)

本田は苛立ちを抑えることができず、岡田に電話をした。

「岡田さん!!!

今日アッシュさんに来てもらったんですけど、何なんすかあれは！

『テクニクよりも心が』ですって。ウチは売上を上げたいだけなのに…」

「ハッハッハ!!! 本田くん、君も言われたかあ…そうかあ、言われたかあ」

「君も…?」

「そうなんだよ。オレも初めに同じことを言われたよ。テクニクの前に心だってね」

「とにかく！ウチはそんな悠長なこと言ってらんないんですよ。

今すぐにでも売上を上げなくちゃ潰れてしまう。

会社が潰れてしまったら、心も何もないでしょ？ オレはオレでやりますよ！」

(もう、誰も頼れねえ。オレがやらなきゃ！ オレがやるしか…)

<取材・執筆：物語ライティング>