

強いチーム創りの着眼点

バースデーカード1800枚！

先日テレビ東京で、第10回植村直己冒険賞を受賞した、“リヤカーマン”と呼ばれている永瀬忠志さんのドキュメンタリーを観た。19歳のころから単独で世界を巡る旅を始め、50歳となる現在までの延べ歩行距離は、地球一周に相当する43,107キロになる。放映内容は、“リヤカーマン”の2回目の地球一周の挑戦開始と銘打って、チリからアルゼンチンへのアンデス山脈越えをする永瀬さんの機微を追ったものであった。誰の力も借りずに歩行による旅を続けるには、物資補給できない期間を補う量の水や食料を自ら運ばなければならない。そこで、永瀬さんはリヤカーを引くことになった。リヤカーには、水60リットルの入ったポリタンクや米、味噌汁が搭載されており、総重量は200キログラムになる。この重たいリヤカーを引っ張り、標高5000メートルのアンデス山脈を登る。道中、悪路に阻まれ高山病に苛まれた永瀬さんが言ったことは、「何でこんな苦しいことを自分はしているのだろう」だった。でも永瀬さんは「一度に4万キロを歩こうと思うと気が遠くなるが、1日に40キロ歩けばいいと考えるとできるような気になる」と念じて単独歩行旅行を続けている。この冒険の終わりにホテルに着いて言ったことは「旅の途中で何でこんな苦しい思いを、と考えていたことが、終わってみるとそのこと全てが愛おしくなる」であった。この言葉以上に映像に写っていた永瀬さんのリヤカーを牽く表情に、無性に胸を打たれた。

ビジネスの世界でも類似のことを行い、他者に感動を呼ぶセールスをしている人に出会った。

それは、生命保険のセールスマンである。かれは、とある外資の生命保険会社に入社し、9年目になる第一線の営業マン。私とともに代表パートナーを務める小川の学生時代からの友人として紹介された。身長は190センチあり、それだけで目立つのだが、お互いの紹介を終え彼からのプレゼンが始まると、70センチ×50センチ角の大きさのマイホワイトボードを取り出し、自分の膝の上に載せた。このホワイトボードにポイントとなるキーワードや、グラフを書き示しながら、商品内容を説明する。字はお世辞にも綺麗と言えないが、彼の説明が頭に入る。

このホワイトボードは2枚あり、専用の袋を眺えて常に持ち歩いている。一通り説明を終えると、こちらのニーズに合わせた商品を組めますということで、次回の面談のアポ調整に入り、彼のスケジュール手帳を見てまたびっくり。毎日、人の名前が5、6名記載されている。「これは何ですか」と尋ねると、「担当するお客様の誕生日です」とのこと。彼の現在の担当顧客数は1800名。最終目標は3000名だと言う。このリストを基にして、2ヶ月前に誕生日を迎えられるお客様の名前をスケジュール帳に書き写すのだそうだ。目的は、バースデーカードを書くため。もちろん、宛名から書面全てが手書きである。

これだけの人数になっても、誕生日に該当しない日が何日か残っていて、空いている日に誕生日を迎えるお客様に出会おうと、思わず「ビンゴ！」と叫びたくなるんですと、笑いながら話していた。

このバースデーカードは、加入いただいたご家族にも贈っているそうだ。お子さんが1歳であろうとも。それは、1歳のお子様にもバースデーカードを贈る縁をいただいたことに感謝しているからであり、贈り続けることで成人式のお祝いメッセージやご結婚、ご出産と、その方々のライフステージにかかわることができる幸せを満喫できるからだそうだ。

彼のホワイトボードを納める袋が永瀬さんのリヤカーに該当し、バースデーカードを贈り続けることは世界一周4万キロの旅を続けることと重なる。

強いチームを創ることに秘策はない。「1日40キロの積み重ねが地球一周に結びつく」との永瀬さんの考え方に、強いチームを創る本質が隠されている。

株式会社アッシュ・マネジメント・コンサルティング
代表パートナー 平堀 剛