

## なぜダメな経営者ほど いろいろなものに手を出すのか



倉田豊治(くらた・とよじ) (株)サンユウ専務取締役。オリックスに4年、日本興亜損保に10年間営業マンとして勤務後、99年サンユウ創業。当初は本当に売れない日々が続いて、2月の-2℃の中寒さで死にそうになったり、カードローン地獄も経験する。オール電化普及で次第に売れはじめ三菱電機・東芝などの関東地区販売実績で度々第1位を獲得。最近では文化放送・ニッポン放送などのマスコミにも出演。FMで毎週火曜日にビジネス番組も持つ。日経ホームビルダーなどの取材も受ける。現在、自身の経験を元に「いくつかのルールを守るだけで凡人でも短期間でダントツの成果を上げる営業ノウハウ」をテーマにビジネス塾を主催講演中。

今にもつぶれそうな会社とかダメな経営者ほど、いろいろなものに手を出そうとする傾向にないでしょうか。「これってなぜなんだろう」と考えたことはありますか？ 経営者だけでなく、われわれビジネスパーソンにも当てはまることです。

その答えは「不安」だからです。われわれは不安になるとどうなるかという、能動的ではなく、受動的になってしまうのです。

例えば、やたらに汗をかきながら一方的に話す営業マンっていますよね。これは自分が抱える不安や自信のなさを、口数を多くすることで覆い隠そうとしているので受動的になってしまいます。

成約できないんじゃないか、決まらないんじゃないかという不安が大きくなり、口数が多くなってしまいますのです。

ところが、どっしりと落ち着いている営業マンは、口数が少なくても説得力があります。自信を持っているから能動的に、次々に自分のペースで進めていきます。

経営者も同じです。本業がうまくいかない、売上げが落ちる、利益が確保できない。それは不安で仕方がないでしょう。そのような経営者が何をするかというと、不安を打ち消すために、いろんなことに手を出そうとします。

しかしみなさん、考えてみてください。本業がうまくいってないのに、いろいろ手

を出したところでうまくいくはずがありません。新しいことをするのは余裕があるときです。余裕がないときに新しいことをするのはいけないのです。

### 不安を克服する方法

では、余裕がないときはどうすればいいのでしょうか。方法は一つです。ひたすら経費を削減して本業に専念することです。つまり、今自分たちが持っている資源に注力するということです。

地域店であれば、売上げが減っているのなら既存のお客さんをもう一度訪問して営業をしてみてください。

新しいお客をつくろう、新しいチラシをまこう、新しい商品に手を出そう。こうしたことをすると、逆に売上げは下がります。

今は受験シーズンの終盤戦ですが、受験なんかでも同じことが言えます。12月や1月の直前に新しい参考書や問題集を買ったり、新しい講座を申し込む人がいますよね。

よく考えるとおかしな行動です。直前になって新しいテキストや問題集を買っても、できるわけがないからです。試験の直前にすべきことは、自分を信じて、これまでやってきたテキストや問題集をとことん繰り返して解くことです。

勉強とは、繰り返すことで身に付くものです。しかし、新しい問題集を買ってしまうの

### ● 不安な人の心理

相手の話を聞こうとせず、  
一方的に話をする営業マン

「成約できないのではないか」「決められないんじゃないか」という不安や自信のなさを隠すために、口数が多くなってしま

受験の直前になって新しい参考書や  
問題集を買ってしまう受験生

不安や自信のなさから、いろんな参考書や問題集にすぎる思いで手を出してしまうが、結果的に不安は増してしまう

はなぜかといえば、やはり不安だからです。では、この不安を克服するために何をすればいいのでしょうか。

まあ、これを言ったらおしまいよということになるのですが、私は「宗教のようなもの」だと思います。つまり「信じる」ことです。

軍師官兵衛のドラマでも、キリシタンの高山右近は信じきったからこそ、ことをなしたのです。私は宗教を信じなさいと言っているわけではありません。自分の事業を信じる、自分のお客さんを信じなさいということです。

私も働きながら行政書士の試験に臨みましたが、残念ながら6点差で落ちてしまったのですが、自分では6点差まで縮められたと考えています。働きながら、同じ参考書を使って勉強していました。

一方で受かった人は何をしていたかと言えば、同じテキストを5回も6回も繰り返し読んでいたと言います。どこに何が書かれているのかが分かるぐらいに、読み込んだそうです。

落ちた私との違いは何だったのかといえば、回数の違いでしょう。私はあれこれ手を出さずに同じテキストを使っていましたが、回数が足りなかったのだと思います。

不安の中のひとつに恐怖というものもあります。恐怖に直面すると、人は止まったり、ひるんだり、迷ったりします。み

なさん自身は恐怖をどのように克服しているのでしょうか。

### 恐怖に直面したときに

例えば、飛び込み営業などは「断られるんじゃないか」という恐怖がありますよね。でもどうでしょう。実際にやってみると、案外、大したことなかったという経験はありませんか。

つまり、人間は何もしていないのに自分で勝手に恐怖を膨らませてしまうのです。そして足がすくんでしまって、飛び込み営業のピンポンが押せなくなるのです。

クレームもそうですよね。電話口でギャンギャン言われたら、合ったら殴られるんじゃないかとか、帰してもらえないんじゃないかとかいろいろ考えますよね。

だけど、実際に訪問してみると、案外、大したことなかったことはありませんか。もしくは逆に営業が取れちゃったという話はよくあることです。

どうしても不安が消えないときは私が試した方法を伝授します。私は「不安坊主」という偶像を勝手に作り、帽子をかぶらせ、前掛けまでさせています。そして不安なときに「よしよし！」と言いながらナデナデしています。そうすると不思議に不安になっている自分がバカらしくなって消えてゆきます。お試しあれ。