



NIコンサルティングの長尾一洋社長

「私、中学校のころサッカー部だったんですが、よく罰としてグラウンドを走らされましたよ。フツフツ文句を言いながら走ったものです。でも、その時、陸上部の連中が黙々とグラウンドの周囲を走っているんですね。彼らにとって走ることは罰ではない。少しでも速くなって記録を出そうとして走っている。同じようにグラウンドの周りを走っていても、目的を持っているかどうかによって違ってくるんです。営業も実はおなじなんです。営業が『辛い』とか『苦しい』『大

変だ』と思うと、営業はやりたくなくなります。営業は最高にハッピーな仕事。好きにならなくても楽しむことはできます」

——と、語るのはNIコンサルティングの長尾一洋社長だ。長尾氏は、横浜市立大学商学部卒業後、九一年に経営・営業コンサルタント会社の「NIコンサルティング」を設立。日報を活用した人材育成や、経営者や営業幹部を対象にしたセミナー、研修を通じて営業指導など活発に行っている。とくに、九八年に自社開発したコンサルティングノウハウのパッケージソフト、営業支援システム「顧客創造日報シリーズ」は千三百社が導入している。また、「必勝の営業55のポイント」「営業日報を活性化せよ」「頑張っても売れない時代の営業システム107のポイント」など著書も多数出している。

そんな長尾氏が、このほど新たに『幸福な営業マン』営業の仕事は嫌いですか?』(ダイヤモンド社、千四百五十円)という著書を出した。

「会社をつくって十五年間、クライアントに飛び込み営業をしたり、その会社の営業マンと一緒にドサ回りをしたり、戸別訪問したりしましたが、そうした営業マン、営業マネージャーとの交流を通じて書いたのが今回の本です。書いていくことは要するに『営業の仕事は嫌いか』という事です。好きにならなくても、楽しむことができます」

では、どうすれば営業が楽しめるのか。長尾氏がまず目の前に見せたのは「ライフカレンダー」というもの。二〇〇六年一月から二〇三五年十二月までのカレンダーを月ごとに一覧にしたものだ。そして各月ごと

に小さな空欄がある。仮に今年三十歳とすると、五十九歳までのカレンダーに何をしたいか書き入れろというわけだ。それもできるだけ具体的に。これを書き入れることで、人生の目標が頭の中に映像としてイメージができる。

「目標をイメージさせ、イメージトレーニングをすることが大切。自分で決めた、自分の目標を持つことが大切なんです。人生が土台。その上に仕事があるんです。自分の人生に目標がなければ仕事にも目標がない。何歳までに高級車を買うぞ、何歳までに家を持つぞという具体的な目標を立て、それを実現するために仕事があるのです」

冒頭に紹介したグラウンドを走る話。罰として走らされるのと違い、目標があることと走ることも楽しくなってくる。仕事も同じだ。それにして長尾氏の話は具体

的で分かりやすい。では、仕事とは何か。その答えを長尾氏はひとつの丸を書いて説明した。円の真上に「24」と記し、そこから中心に一本の線を引く。そう時計だ。「一日二十四時間、一年三百六十五日はすべての人に平等にあたえられた資源」という。それだけに、資源を無駄にしたくない。そこで二十四時間時計に自分の生活サイクルを書き記していく。そうすると、いかに仕事に関わる時間が多いかが理解できる。すなわち「仕事は人生のゴールデンタイム」というわけだ。この貴重な時間を「できればハッピーに過ごしたいではないですか」と長尾氏は話す。

では、どうすれば仕事はハッピーになるか。詳しくは長尾氏の著書を読んでもらうことにしよう。分かりやすいアドバイスに納得するに違いない。

日報を活用した人材育成や経営・営業コンサルタントで数多くの実績のある「NIコンサルティング」の長尾一洋社長が、『幸福な営業マン』営業の仕事は嫌いですか?』という著書を出した。営業を楽しくすることができるコツとは――。

「私、中学校のころサッカー部だったんですが、よく罰としてグラウンドを走らされましたよ。フツフツ文句を言いながら走ったものです。でも、その時、陸上部の連中が黙々とグラウンドの周囲を走っているんですね。彼らにとって走ることは罰ではない。少しでも速くなって記録を出そうとして走っている。同じようにグラウンドの周りを走っていても、目的を持っているかどうかによって違ってくるんです。営業も実はおなじなんです。営業が『辛い』とか『苦しい』『大

変だ』と思うと、営業はやりたくなくなります。営業は最高にハッピーな仕事。好きにならなくても楽しむことはできます」

そんな長尾氏が、このほど新たに『幸福な営業マン』営業の仕事は嫌いですか?』(ダイヤモンド社、千四百五十円)という著書を出した。

幸福な営業マン



営業の仕事は嫌いですか?
長尾一洋

営業大キライだー!!
「営業を好きにならなくても、仕事を楽しむための魔法の1冊!」

「幸福な営業マン」

『幸福な営業マン』営業の仕事は嫌いですか?』発売

「営業は最高にハッピーな仕事です。好きにならなくても楽しむことができます」 NIコンサルティング・長尾一洋社長