

# 営業改革

# 7つの矛と盾

HOKOTATE

## 1 矛盾を乗り越え絶対に業績が上がる 「最強の矛と盾、両方があれば絶対勝てる」

韓非子が指摘した「矛盾」を乗り越える

「矛盾」とは、「共存じのように、法家思想で有名な韓非子の一節に基づく故事成語です。「楚人に盾と矛とを鬻ぐ者有り。之を誉めて曰く『吾が盾の堅き』と、能く陥すものなきなり。』と。また、その矛を誉めて曰く『わが矛の利きこと物において陥さざるなきなり。』と。ある人曰く『子の矛を以て、子の盾を陥さばいかん。』と。その人応ふること能はざるなり。」という一節です。要するに、「どんな盾も突き通す矛」と「どんな矛も防ぐ盾」を売っていた人が、客から「その矛でその盾を突いたらどうなるのか」と問われて、返答できなかつたという話ですね。そんな「最強の矛」と「最強の盾」は同時には成り立たないから、それを「矛盾」と言ったわけです。確かにその通りです。矛盾しています。実際に試してみれば、どちらかが嘘だということになるでしょう。そんな対決をさせるテレビ番組もありましたね。

しかし、「ここで現実的に考えてみましょう。『どんな盾も突き通す』と豪語するような「矛」は、それなりにすごい「矛」でしょうし、『どんな矛も防ぐ』と自慢できるような「盾」は、かなり強固な「盾」

### 営業改革7つの矛盾

- ① 「効果」か「効率」か（「質」か「量」か）
- ② 「短期」か「長期」か（「即戦力」か「育成」か）
- ③ 「新規」か「既存」か
- ④ 「訪問」か「非訪問」か
- ⑤ 「アナログ」か「デジタル」か
- ⑥ 「人間力」か「仕組み」か
- ⑦ 「外発的動機付け」か「内発的動機付け」か

「矛」と「盾」の両方を使って、あなたの会社の営業力を強化し、業績を上げていく方法を本稿で御披露したいと思います。「矛か盾か」ではなく、「矛も盾も」です。私は経営コンサルタントとして、多くの企業にお伺いし、アドバイスさせていただくのが仕事なのですが、よく「あれもこれもはできない」と言われます。「あれをやるならこちらは無理」と抵抗されます。「両方やるう」と思いうと中途半端になるからどちらかに絞りたい」ともっともらしい反論を受けます。ハッキリ言います。そんなことを言っているから成果が出ないのです。どちらかしかないから中途半端なことになるのです。どちらもやるのです。両方です。「矛か盾か」なんて言うのは、韓非子の単なるたとえ話（小理屈）であって、「矛も盾も」使えばいいに決まっているのです。本稿では、よく言われる7つの「あれかこれか」を取り上げ、その矛盾を同時に成り立たせる（「あれもこれも」にする）

でしよう。それを無理に戦わせなくても、その最強の「矛」と「盾」を使って敵と戦えばいいのではないのでしょうか。

### 企業経営や営業における「矛盾」を両立させる

方法を解説していきます。ほとんどの企業が、「質か量か」「短期か長期か」「新規か既存か」「人間力か仕組みか」と二律背反のどちらを取るか、「矛か盾か」という議論をしています。両方やった方がいいに決まっているのに……。7つの矛盾を乗り越える方法を次回から順を追ってお伝えしていきます。乞うご期待。早く知りたい方は資料を「請求」ください。（次号につづく）



株式会社 NIコンサルティング  
代表取締役 中小企業診断士  
長尾 一洋

「ながおかずひろ」一九九九年に株式会社 NIコンサルティングを設立し、ITを活用した営業力強化、経営改革に取り組み。自社開発の経営支援ツール「可視化経営システム」はすでに四〇〇〇社を超える企業に導入された。孫子を企業経営に実践応用する孫兵法家として、孫子流コンサルティングも手がける。【主要著書】「営業マンは目先の注文を捨てなさい」「営業の見える化」「営業の強化書」「仕事の見える化」「社員の見える化」「リーダーは誰だ？」「営業のゲーム化」などがある。

