

<セリング・ラボ 佐藤 正明 発行>

新しい営業スタイルを提案するメールマガジン

【寝て待つだけの営業活動】

～戦略的殿様商売のすすめ～

【今回のテーマ】 Vol.2

「押し付け行為」 ～募金おばさんの憂鬱～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤正明です。

前回、売れている営業の多くは、なぜか自分からは売りに行っていない、ということをお話しました。

反対に、売れない営業の特徴は、お客様の都合も考えずに、製品やサービスの“押し売り”をしてしまうために、相手が拒否反応を起こし、商品の良し悪しや必要性の有無以前の段階で終わってしまう、という話でした。

きょうは、その拒否反応の原因とも言うべき、「押し付け行為」について考えてみたいと思います。これは、あらゆる人間関係に共通して言えることですから、営業という職業の人ではなくても、誰もが考えておかなければならないものだと思います。

さて、私の自宅の近所に、募金の集金を生き甲斐にしているおばさんがいます。

5月には赤十字、10月には赤い羽根、そして年末には歳末助け合い募金を集めて回るのです。もちろん領収証は本物ですし、大きな額を要求することもしないので、決してインチキなどではないと思います。

しかし、です。

私は、どうしても、このおばさんに対して拒否反応を起こしてしまいます。

なぜだか分かりますか？

それは、これが善意の「押し付け」だからです。

私は、決して募金が嫌いなわけではありません。自然災害が起きた時など、テレビ局が用意する募金にはいつも応じますし、前述した赤い羽根にしても、駅前で募金活動を見れば、進んで募金しています。

ただ、わざわざ自宅までやって来て、「募金してください」と言われることが、どうしても納得が行かないのです。

相手が近所の人ですから、何かの時に、「あの人は、たかが500円程度の募金もしない人だ」などと言われるのは嫌ですから、「募金はしません」とは言えません。

それが、普通の人感覚だと思います。

だから、「いつもご苦労様です」などと言いながら、募金に応じざるを得ません。

でも、そのような、「断れない背景」をバックに、いわば強制的にお金を徴収するような行為に対して、どうしても拒否反応を覚えるのです。

この問題は、私たちの仕事に対して、多くの示唆を含んでいます。

前回も書きましたが、たとえそれがどんなに素晴らしい製品でも、あるいはどのように崇高な行為であっても、相手がそれを押し付け行為と感じれば、拒否反応を起こす、ということです。

それが、近所の人から求められる500円の募金なら、嫌々でも応じるかもしれませんが、営業行為であれば、おそらく成約には至りません。

「売れている人たち」にはそれが分かっています。だから、自分の商品やサービスの説明は、「相手が求めるまで」しないのです。

でも、「売れていない人たち」は、そのことに気が付いていません。そして、いきなり、商品の説明を始めてしまいます。

お客様の都合も考えずに、いきなり「自分の都合」に過ぎない商品説明を始めてしまう人は、この“募金おばさん”と同じことをしている、ということに気が付かなければいけないと思います。

次回は、古典的な「飛び込み営業」の問題点を話題にしたいと思います。

このメルマガに対する感想をお待ちしています。

また、メルマガの新規ご登録、解除なども、下記よりお願いします。

ご連絡先：

[magmag@brains-works.com](mailto:magmag@brains-works.com)

このメルマガは、まぐまぐの配信システムを利用しています。

発行元：セリング・ラボ

編集人：佐藤 正明

所在地：〒180-0002 東京都武蔵野市吉祥寺東町 2-34-13-102

連絡先：magmag@brains-works.com

個人向け HP：http://www.selling-lab.com

企業向け HP：http://brains-works.com