

<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.32

「優先順位」 ~相沢バッシングの間抜けさ~

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

2月だというのに、すっかり春めいてきました。私が今シーズン厚手のコートを着たのは、ただの1度だけです。

日本がハワイになる日は、意外に早いのかもしれません。

さて、世間では、相沢厚生労働大臣の発言が問題になっています。まず、「女性は子どもを産む機械だ」という発言に対して、「女性を侮辱するものだ」という非難があり、次に、「若い人の中には、子どもが2人欲しいと考えている健全な人が多い」という発言に対しては、「子どもが2人以下の人は、健全ではないのか」という非難です。

しかし最初の発言をよく聞くと、「機械に例えちゃいけないけど」と前置きした上で、“もののたとえ”として言ったもので、

「だから、女性が子どもを産んでもよいと思えるような支援策を国として考えなければいけない」というのが話の結論です。

発言の中身自体は、至ってまっとうなのです。

たとえば、イチロー選手を「ヒット量産マシン」という言い方で“機械扱い”したとしても、誰も目くじらを立てる人はいないと思うのですが、私にはその違いが分かりません。

さらに、後者の場合、2人の夫婦に子どもが1人、あるいはまったくいないという場合、次の世代では、新たなサービスや製品を生み出し、物を買ひ、税金を納め、年金を払う人が確実に減少することを意味するのですから、「2人の子どもを持ちたい」という人の考え方が健全なものであることは、誰の目にも明らかです。

私自身、独身で子どもがいないので、「社会的な責任を果たしていない」と、常々感じています。

この発言を非難している人たちは、

「子どもを何人持とうと個人の勝手であって、その結果が人口の減少を招き、国力をそぎ、年金が破綻したって構わない」

とでも考えているのでしょうか。

まさに、「木を見て森を見ず」のことわざそのものの視点で、物事を見ているとしか言いようがありません。

少々興奮して、極端な表現になってしまいましたが、私がきょう話題にしたいのは、そのようなことではありません。

結論から言えば、国政を預かる“国会議員様”が、このような他人の揚げ足取りとしか思えない言葉狩りに走る一方、久間防衛相の発言については、大きく問題視してしないことの「間抜けさ」について考えたいと思います。

久間防衛大臣は、北朝鮮の核武装の問題が顕在化し、日本の防衛にとって正念場とも言える状況の中で、何と、最大の同盟国である米国を事あるごとに批判する発言を繰り返しています。

それも、国防の要である防衛相の立場にあるにも係わらず、です。  
当然、アメリカからは直接クレームが来ています。  
先の相沢発言とは、比べようもないほどの大問題です。  
しかし、先の相沢氏に対する批判と違い、なぜか、とても小さな問題としてしか、扱われていません。

この話を別の例で言えば、女性の体に触ったわけでもなく、関係を迫ったわけでもなく、ただ「君は結婚しないのか」という程度のセクハラ発言をした総務部長が大きな非難を浴びる中、売上の30%を占めているような、大切な得意先を怒らせてしまった営業部長は、たいして批判されていない、というような状態です。

相沢発言を大問題として扱い、久間発言を重要視していない代議士のセンセイたちは、明らかに物事の優先順位を間違えています。  
一言で言えば、ウルトラ級に「オバカな人たち」という表現ができると思います。

でも、それは決して人ごとではありません。  
私たちも、日常の仕事の中で起こる様々な問題を的確に交通整理し、まず何に手を付けるべきなのか、ということのを慎重に考える必要があると思います。  
それがビジネスボリュームなのか、商談の確度か、あるいは市場に与えるインパクトなのか、といったさまざまな観点からプライオリティを考えなければなりません。  
なぜなら、この最初の“さばき”が、ビジネス全体の成否を握っているからです。  
時には、捨てなければならない市場や商談もあるはずで。

しかし、多くの場合、ビジネスの優先順位付けが不明確で、総花的にすべての案件を同じように追いかけて、「2兎を追うものは1兎も得ず」という結果を招いています。  
ぜひ、先に挙げたオバカな国会議員たちを反面教師にして、今、何が大切なのか、ということのを常に考える習慣をつけてください。  
私も、それが体の一部になるまで、頑張りたいと思っています。

#### 今週の無料レポート

完全図解！超簡単！今使ってるメールアドレスをいじらず、無料で優秀な  
スパムメールフィルターを通す方法！！  
無料メールサービスを間に入れることでスパムフィルターを利用する方法を  
解説しています

<http://mailzou.com/get.php?R=4701&M=1280>

97.5%スパム撃退！虎の巻  
Outlook を使っている方向けのスパム対策です  
<http://mailzou.com/get.php?R=1981&M=1280>

~~~~~

佐藤が公開している無料レポート

たった1ヶ月でスーパーセールスに生まれ変わる方法
「お客様の方からやって来る」という、“売れている人たち”にだけ起こる
不思議な現象を解き明かしています。

http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802&n=m0000199802

簡単にキーマンへのコンタクトを実現する法人開拓営業の方法
普通はアポを取ることもさえない、新規企業的意思決定権者やキーマンに
会うための方法を解説しています。

http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_1&n=m0000199802

法人営業向けセミナー独自開催マニュアル
マーケティング部門や外部のプロの協力なしに、イベント企画の素人だけで
セミナーを開催する際に必要となる、運営マニュアルのひな型です。

http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_2&n=m0000199802

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

個人のスキルアップはこちら : <http://www.selling-lab.com>

企業の営業力向上はこちら : <http://brains-works.com>