

<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.42
「逆恨みの恐怖」 ～銃撃事件に学ぶ～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

今まで、毎週2本ずつ無料レポートをご紹介してきましたが、レポート紹介サイトを探しても、あまり役に立ちそうなものが見つからなくなってきたため、今後は、おもしろいレポートを見つけた時に、不定期でご紹介します。

さて、先週アメリカで、32人もの人が亡くなるという、痛ましい銃撃事件が発生しました。

その翌日には、日本でも選挙運動中の長崎市長が射殺される事件が起こりました。

アメリカの事件は、どうやら精神を病んでいる人の犯行だったようなので、被害妄想も、原因の1つではないかと思えます。

ただ、この両者に共通しているのは、犯行の動機が「逆恨み」にあるということです。裕福な人に対する嫉妬心も、身勝手な言い分が聞き入れられないという話も、相手には何の落ち度もない、という意味において、それは逆恨みであると言えるのではないのでしょうか。

私たちが、この事件から学べることがあるとすると、いかに逆恨みを受けないようにするか、

ということだと思います。

私が販売している営業マニュアルの中にも書いている話なのですが、たとえば客先の課長と話をしても一向にラチが明かないので、彼の上司にあたる部長に会って話をしたら展開が開けた、といったような場合、それまで会っていた課長に逆恨みをされる恐れがあります。

そして、彼に商談を妨害されるかもしれません。

その会社が気に入らないとか、自分の過去の手柄を帳消しにするような類の製品である、とか、何らかの理由で、彼が話を進めなかったものをいきなり他から（特に上司から）蒸し返される

ことほど、不愉快な話はないからです。

こちらとしては、単なるボトルネックを回避しただけでも、相手にとっては一番気に入らない

行為に映るはずですよ。

では、実際の営業現場で、この逆恨みを受けないようにするためには、どのような自衛手段が考えられるのでしょうか。

いつも同じ結論になってしまい恐縮なのですが、それは

「組織を上からたどる」

という1点に尽きると思えます。

自分が反対の立場だった場合を考えれば、分かり易いと思います。

自分と話をしてきた外部の人間が、ある日、その自分を飛び越えて上司と話をつけてしまい、  
その上司から、  
「君、この は役に立ちそうだから、検討してくれ」  
などと、突然言われてしまったら、  
「ふざけるな」と思うはずですよ。

でも、自分がまったく知らない「外部の人」が、自分の知らない間に上司を訪れ、その結果として、上司から同じことを言われたとしたら、  
「めんどくさいなあ」  
ということくらいは思うかもしれませんが、その「外部の人」に対して、最初の例のような悪感情は持たないのではないのでしょうか。

それに、もし「客先的意思決定権者に必ず会える」としたら、そこでニーズがなければ、初めから「売れない相手である」という結論が出せるはずですよ。  
でも、組織を下からたどって行く場合、散々苦労した挙句、最後の段階になって、  
「解決すべき問題は本当は別のところにありました」  
などということが、よく起こります。  
私はそれで、「起案してもらいながら逸注した」という経験を、何度も持っています。

だから、「最初に意味のある人に会う」ということにこそ、パワーと時間、そして知恵を使うべきなのです。  
それは、逆恨みを受けるリスクを最小限に抑える意味でも、大切なことだと思います。  
私は、背後からテッポウの弾で撃たれたくはありません。

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](mailto: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>