

<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.43

「究極の選択」 ～北風と太陽～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

ゴールデンウィークはいかがお過ごしでしょうか。

私は、部屋の大掃除をして本棚の整理したところ、もう読まない本がダンボール4箱ほどあったので、ブックオフに送りました。

もっとも、半年もすると、また本の置き場がなくなってしまうんですが。

さて、先日、信販大手のセントラルファイナンスが、三菱UFJファイナンシャルグループを離脱して、三井住友ファイナンシャルグループ、および三井物産の傘下に入ることを決めた、というニュースが、大きく報道されました。

三菱グループから、いきなり三井グループへの鞍替えを行うとは、大胆な決断をしたものです。

そういえば、少し前に、ニコスカードから「三菱東京UFJニコス」の名前で、新しい約款が届きましたが、それが影響しているのかもしれませんが。

本妻だったはずのセントラルファイナンスにしてみれば、

「私という者がありながら・・・」

といったところでしょうか。

このニュースを見て、ずいぶん以前にあったことを思い出しました。

私がまだ若い頃、とある小さな中古車センターでアルバイトをしていた時のことです。

小さな運送会社を営んでいた客の1人が、資金繰りに行き詰まり、何と、自動車ローンを悪用する、という悪知恵を思いつきました。

架空の中古車購入契約をでっち上げ、信販会社から中古車販売会社に振り込まれた代金を、そのままスルーした上で、借入金の返済に充てよう、というのです。

そして、私がバイトをしていた中古車センターのオヤジがその片棒を担いで、数台の中古車架空取引が密かに行われました。

しかし、そんな自転車操業が長く続くはずありません。

その小さな運送会社は倒産し、夜逃げをしてしまいました。

そんなことは何も知らないバイトの若造だった私は、自動車ローンの申込のために、セントラルファイナンスに電話をかけたところ、

「オタクのような会社とは、もう取引はできない」

と言われ、けんもほろろに取引を断られてしまいました。

それを社長に報告したところ、

「実は・・・」

ということになり、バイトの私も事情を知ることになったのです。

その一方、日本信販（現三菱UFJニコス）では、担当営業が支店長を伴って現れ、何やら社長とヒソヒソ話し込んでいました。

それでどうなったかというと、  
その中古車センターの社長は、自らの非を認め、一連のインチキ取引で日本信販に与えた損害を返済する約束を交わし、それ以後も取引を継続することが決まりました。

一方は、架空取引を行った相手を「出入り禁止」にした上で、結果的に損害を自ら被り（訴訟はコストが見合わないと考えたのだと思います）、一方は、そんな不正行為を行った相手との取引を継続する代わりに、損害を全額取り戻した、ということです。

私のような短絡的な人間なら、間違いなく前者を選択すると思います。  
しかしよく考えてみると、一度痛い思いをした人間が同じ過ちを犯すことは考えにくいはずで  
この例で言えば、彼はクビの皮1枚でつながった自分の頭を、この次は間違いなく切り落として  
しまうことになるからです。  
現実には、ローンの取り扱いなしに中古車の販売を行うのは、不可能だからです。

とすれば、このような場合でさえ、アプローチの方法次第で「Win-Win」が成り立つということ  
は言えないでしょうか。  
あなたが担当営業だったら、どうしますか。  
あなたの選択は「北風」ですか？  
それとも「太陽」ですか？

~~~~~

「会えない人」に会うための戦略を探している方はこちら  
<http://www.selling-lab.com>

筋のよいアフィリエイト商品を探している方はこちら  
<http://www.infocart.jp/shop/description.php?IID=8925>  
~~~~~

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>