

ダメセールス日記②

(裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールス入門)

【はじめに】

貯金もない、人脈もない、過去の実績も栄光もない、そんなあなたが成功する方法がある。それがフルコミッションセールスだ。

あらゆるビジネスにおいて、セールスは基本中の基本！

フルコミッションセールスの世界では、その基本を学びながら成功の土台を作る
ことができる。

ここでは、ダメセールス日記①に続き、裸一貫から三年で成功するフルコミッ
ションセールスについて、そのスキルを、まさに今、グッドタイミングで必要とする
あなただけにお伝えしよう。

私は保険のフルコミッションセールスの世界で成功を収めてきたが、まさに裸一
貫からのスタートであった。そこで学んできたスキルはあらゆるビジネスにおいて
共通であると認識している。

本書は万人に受け入れていただくこうとは考えていない。そんなあなたにこそ、読
んで、実践していただきたい。

目次

ダメセールス日記①

★心構え

うだつのあがらない日々

清水の舞台から

ぼうずめくり

ネクストじゃ！

思考錯誤の日々

紅白歌合戦

★実践

フルコミッションセールス四段活用

飛び込みのコツ
テレアポのコツ
DMのコツ
紹介のコツ

ダメセールス日記②

★秘訣

無理アポから確アポ
値ごろ感
専門用語マスター
誠実なるハツタリ
即決のススメ
タイトルコレクター

24時間成功

早起きは三百万の得

走りながら考える

遠慮はやましい

鬼と仏

土日返上

マンモス取る人食べる人

カバン持ち精神

飲みは断らない

一人ロープレ

成功者ごっこ

高感度200パーセント

ICレコーダー

奥様は魔女

リストは畑、耕してナンボ

パッション、テンション、モチベーション

前半勝負

虫取り名人

成功人生肝試し

報酬の先受け取り

契約が栄養ドリンク

綺麗な見積もりは作るな、

売っていない人に聞くな、

資料は作るな、

必要のないところに売るな、

営業時間に事務処理はいらぬ

★理念セールス

成功哲学

成功の宝地図

二十個メールクラブ
ありがとうカウンター
メルマガ、ブログ、
分かち合いデビュー
あるべき、あるまじき、あるがまま

終わりに

ある日曜日の待ちぼうけ

一週間に三件は新規契約を決めようと張り切っていた僕は、とにかくテレアポ、毎日行き先を探してテレアポ三昧の日々を送っていた。

初期の頃は大変だった。せっかく行っても決まらない。また次行くところを探す。常に案件が枯渇状態。結構無理やりアポを切って、お会いできない事が何度もあった。

お会いできたとしても、「検討しときます。」なんて言われちゃったりして、残念！

週三件の新規契約をノルマに課した僕は、それができなければ当然土日返上。五歳と三歳の娘たちも、日曜日には

「パパ今日アポ？」

ある日曜日、行き先のなくなった僕は朝から車の中でテレアポ。

私「もしもし、」

先方「……」

私「あつ、いつ、今、大丈夫ですか？」

先方「今日何曜日？」

私「あつ、にっ、日曜日です」

ブツツ、プーツ、プーツ、プーツ

そんな中で以前からアプローチを続けていたあるお客様が、昼過ぎにご自宅に帰ってくるので話を聞いてくれるという。大喜びで高速を飛ばし、お客様のご自宅に向かった。

しかし、12時、13時、いっこうに帰ってこられる気配はない。

お電話をかけると、

先方「ごめんなさい、ちよつと急用が入って…」

ガーン！

ここで食い下がる

私「では、せつかく来させていたいただいたので、14時ごろにもう一度お伺いしましょうか？」

先方「あー、はい…」

気乗りのしない返事だった。

いやな予感。

14時、やはりお客様は帰って来ない。電話をしても繋がらない。

仕方がないので車の中で待つ事にした。

近くに古本屋さんがあったので、待ち時間に本でも読んでいようと思い、フラーツと立ち寄ってみた。

すると、一際目に留まったのが、「凶解 夢を実現する宝地図」という本。題名と読みやすさに惹かれた僕はその本を購入し、車の中で一気に読んだ。するとムクムク勇気が湧いてきた！

夢を叶えるには、夢を明確化する事が必要だ。そのために夢のイメージ写真を掲げ、コルクボードに貼り、毎日視野に入れる事で潜在意識により夢を引き寄せていくというその手法は、飛び込み、テレアポでうまくいかなかった頃、紅白歌合戦を見て、成功者ごっこ、一人ロープレを思いつき、売れるようになった体験のあった僕にはピッタリだった。

「素晴らしい！」声に出して叫んでしまう程の衝撃だった。

結局、お客様は17時まで待っても帰って来られない。

失礼ながら、何度も着信を入れてしまった。

しかしながら、宝地図の発想に共鳴した僕は、その間、ずっとその本に読みふけた。すぐに読める本だったが何度も何度も読み返した。

気がつけば辺りは真っ暗！

結局、23時過ぎまで待って、ようやくお客様と会えた。

名刺を交換して、挨拶させていただくと、

先方「あつ、また、別の日にして…」とあっけなく断られた。

お呼びでない？

だが、執念で何とか次のアポを切らせていただいた。結局その日は丸坊主、その週は目標達成をする事ができなかった。

しかし、この日はワクワクがパンパンに膨らみ、意気揚々に帰ったことを覚えている。

僕は早速、夢の宝地図を作る事にした。パソコンで、願望のイメージ写真を探し出し、エクセルシートにカラージュした。自分で作った宝地図を眺めていると、夢が全てかなったような気がして、ワクワクがとまらなくなった。

日曜日の待ちぼうけ、ではあったが、その日をきっかけに、僕の人生の新たなエンジンに火が付いた。後々、そのお客様からはご契約を頂くことができたが、あの時、あのタイミングで待ちぼうけがなかったとしたら、宝地図との出会いは無かつたし、今の僕は無かつただろう。

ブラックエンジンとホワイトエンジン

夢の宝地図を作った僕は、夢をかなえるということをやより意識するようになった。それ以来、様々な意識が変わって来た。

それまでは、ヤバイ、このままではいけない、何とかしなければ…、こんな恐れや不安、焦り、あいつには負けたくない、そんな嫉妬心、売り続けなければ家族を路頭に迷わせてしまう、といったような罪悪感、

こういった感情をブラックエンジンとして頑張ってきたが、夢や希望、それらを胸に抱き生きる日々の充実感、感謝、感激、感動、感銘、こういった肯定的な感情を周りの方々と分かち合いたいという愛情、こういったホワイトエンジンを備えて、顔晴れるようになった。

フルコミッションセールスで基盤を作るにはとにかくガムシヤラに売り続ける事が求められるが、そのためにはモチベーションをセットアップしておく必要がある。

ブラックエンジンにホワイトエンジンが備わったことにより、僕のモチベーションはより強烈にセットアップされ、振り返ってみると、こういったことも僕が売り続けることのできた大きな要因であった。

パッション、テンション、モチベーション

モチベーションの話が出たので少し気付きをシェアしておこうと思う。

パッション、【情熱・激情】

特に知識や経験の少ない初期の営業マンにおいて、これは本当に大切。何事も、情熱的に取り組むことが必要だ。

情熱的なセールスマンならそれだけで120パーセント売れる。情熱的に語る！
このことは情熱的でないタイプの方も騙されたと思ってでも練習する価値がある。

*ロープレ、一人ロープレ、

テンション【張力・緊張】

一定の期間、売り続けるには一定のテンションを保つことが必要だ。ビギナーズラックで大きな契約を挙げてしまい、また、縁故知人より、ある程度の挙積を作つてしまい、ネタ切れでテンションが緩み、残念ながらドロップアウトする方々を何人も見てきた。

ちよつと挙積が挙がったからといって、油断をすることはいけない。フルコミッションセールスにおいては、軌道に乗るまで、最低でもはじめの一年くらいは常に危機感と緊張感を必要とする。

これでもか、これでもか、とテンションをあげ続けることが必要だ。

*アフアーメーション、コミットメント

モチベーション【動機】

フルコミッションセールスで成功するには、最低三年はトップオブザトップを続け切ることが大切である。

それには熱しやすく冷めやすい、一時的なパッションでは、太刀打ちできない。また、テンションもあげすぎるとどこかで糸がぶつんと来れてしまう。

そう、モチベーションが必要なのである。

よく、モチベーションが上がる、下がる、などという表現を聞くが、モチベーション、【動機】というものは、そう簡単に上がったたり下がったりするものではない。セットアップされているか否かである。

何のために、誰のために、それをやっているのか、なぜ、その夢を叶えたいのか、

ここがどれだけ明確になっているかである。

なぜ成功したいのか？

何のために？

誰のために？

なぜ？

今一度自分に問いただしてみしてほしい。

この質問に答え続ける、この事がモチベーションのセットアップにつながる。大事故や災難にあつて始めて自分自身と向かい合う事ができたなんて話をよく聴くが、幸い、まだそういった逆境に立たされていないのなら、是非、事前対応でこのセルフカウンセリングを続けて頂きたい。

自分自身の価値観と向かい合い、自己理念を構築し、人生目的を明確にする、

そしてその目的を果たすための人生目標、そしてその目標を達成するための人生計画、そして、日々の実践

これらが全て明確で一貫性があり筋が通っていること、これがモチベーションがセットアップされている状態である。

パッション、テンション、モチベーション

僕は定期的に丸一日、夢を叶える願望の相対性理論ワンデイライブセミナーを開催し、仲間と共にセルフカウンセリングを行い、自分自身と仲間たちのモチベーションをセットアップ、共有する様になっている。

熱しくいくが冷めにくい、モチベーションのセットアップを繰り返し繰り返し、行うことが求められる。

無理アポから確アポ

かくして、どん底から這い上がった僕であったが、フルコミッションセールス四段活用は僕の人生において、かけがえのない経験となった。

決死の飛び込み、鬼の様なテレアポ、決死の覚悟でのDM、そして、ご紹介をいただける様になるまで、

無理アポを切り、空回りの毎日から、確アポを切り、日々ご契約をいただける様になるまで、

この過程において、いろいろと勉強をさせていただいた。

このダメセールス日記は、副題として、

【裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールス入門】と書かせていただいている。

【読むだけで翌日から面白い様に売れる！】などとは書いていない。

だから、何度も何度も繰り返し読んで頂き、フルコミッションセールス、事業主、起業家にとってのしあわせのバイブルとして頂きたい。遅れの法則がはたらくのだ。

カップラーメンでも麺や具にお湯が染み込むには、三分間！

ましてや人生において、成功を勝ち取ろうとするなら、その成功法則が骨身に染みつき、おいしい人生を味わえる様になるまで、三年くらいは待つてほしい。

車の運転でも走り出すときは一速、二速、三速、四速、と、徐々にギアをチェンジして行く。加速がついてくると、効率が良くなり、楽々走れる様になってくるが。人生も、おんなじだ。初めは右も左も分からず空回りの連続、冷汗、脂汗の日々、

しかし、次第に要領をつかんでくる。コツコツやっているとコツつと当たるのがコツである。何でもそうだと思う。

鬼の様な量をこなし、仙の様な質を得るのである。

さて、次章からは、うだつの上がらぬダメセールスだった僕が、人並みに人生を楽しめる様になり、幸せ丸出しのスーパートロピカル人生に突入するまでの様々な気付きを紹介して行きたい。

★フルコミッションセールスで学んだ、

なににでも当てはまる成功法則

値ごろ感

営業を始めた当初、なかなかお金を受け取る事ができなかった。自分自身生活が苦しい中、お客様に、お金を要求する事ができなかったのだ。

「お安くします。」「合理的にオーダーメイドをご用意します。」

そんな事しか言えない自分がいた。お客様は当然安い物を求めていると思いついていたので、今思えば、良い物を自信を持ってオススメする事が出来ていなかった。そんなせめぎ合いの中で培った値ごろ感の話をおこよう。

物には値段という物があった、それで価値を測っているわけだが、値段を無視する事ができるならより良い物を、価値の高い物をオススメしたいというのが営業マンとしての本音であろう。

しかしながら、お客様にも懐具合という物がある。そこをどう考えるか、実はお客様の懐具合は営業マンの醸し出す「値ごろ感」に左右される事が多い。

営業マンが高いとおもっていけば、それがそのまま伝わるし、コレは安い！お買い得！と、思っていればしかりである。

営業マンの醸し出す値ごろ感は、その営業マンの自信に比例する。

自分に対する自信

商品に対する自信

職業に対する自信

会社に対する自信

しっかりと商品知識を身につけ、誠実なアフターフォローと思いやり、自信満々の態度が値ごろ感を作る。

値ごろ感を出すには、少々テクニックも必要だ。例えば、同じ三万円という金額でも、どの様なストーリーで値ごろ感を出していくかで印象がずいぶん変わる。

はじめに五万円のカバンを見て、次に四万円のものを見て、最後にむしろ結構良さげな三万円のものを見た場合、すんなりと三万円を決める事ができるが、はじめに一万円のものを見て、迷い、より良さげな二万円のことを、そして最後に、もっと良さげな三万円のものを見た場合、その三万円が決めにくい。

同じ三万円でも、

「三万円も払って、」と思わせるか、
「わずか三万円で、」と思わせるか、

一年間使う事を考えると、一日たった82円ですわ、なんてノリもありだろう。

なにはともあれ、サービス業出身の僕は、遠慮しすぎていた。

ある日、訪問販売出身の、全く正反対の性格の先輩に同行させていただき、あまりの勢いに、目からウロコがポロポロ。

衝撃的だった！！

当時の僕にはそのスピード感と素早さが、そして、その執着心が、失礼にしか見えなかったのだ。これほどまでに失礼で良いのか？しかし、それでもお客様は払ってくれていた。

多少のガツガツ感、ギラギラ感、も当初は必要だ！

ま、他にもいろんなステージに立ち、日々、全力でプレゼンテーションを打ち、

様々な経験を積み、自信を培ったことにより、次第に良い商品を販売させて頂き、しっかりと値ごろ感が出せるようになっていった。

値ごろ感、

「決して高い物ではないし最高の商品である。」この感覚をマスターしていくことができれば、営業はとてスムーズになる。

ネイティブ感覚

僕は当初、お客様と会話のキャッチボールが、できなくて悩んでいたことがあった。天気の話やニュースを持ち出してみたり、白々しくも、置き物や額縁を見つけては褒めてみたり、完全に空回りである。どんどん空気が重くなっていった、額に汗、気がつけばお客様と二人でパンフレットを眺めている自分に気づく。

「ほな、また検討してご連絡しますわ」

ゲームオーバーである。

まだ、打ち解けてもいない初対面のお客様といきなり商品の話をしても、むづかしい。関係を温めることが大切だ。

僕は当初、なぜ会話のキャッチボールができなかったか、それは余裕がなかったからである。売りたい、売りたい、なんて気持ちで先行して、お客様の話に耳を傾ける余裕がなかったのである。

いや、耳は傾けていたかもしれないが、興味を持ったり、理解をしたりする余裕がなかったといったほうが良いかもしれない。

とにかく、会話のキャッチボールができないということは、日本語が通じないということと同じ位のハンディとなる。

会話のキャッチボール

これができるようになるには、相手に興味を持つことである。そして、共通の言語を使うこと。そんなの当たり前じゃないか、と、思われるかもしれないが、僕の場合は、意外とこんなことが出来ていなかった。

飲食店をマーケットとするのなら、飲食店業界の言語
製造業をマーケットとするのなら、製造業業界の言語
建設業、小売業、金融業、

それぞれの業界にそれぞれの業界の共通言語がある。

その業界特有の裏事情、問題点、経費率や利益率、在庫、商品知識、什器、備品、コンプライアンス。そう、その業界における事情通となるべく、ボキヤブラリーを豊富にしておく事が大切である。

お客様の立場に立っても、「あつ、この人は知ってるな、」と、思うと安心するだけではなく、悩みも相談しやすい。業界の言葉をネイティブ感覚で使えるようになっておくことがコミュニケーションを円滑にする。お客様がお話をしてくださればしてくださるほど場が温まり、人間関係が築かれる。

僕は前職が飲食業であった。

ワークスケジュール、シフト、コスト、損益分岐点、人時生産性、接客、棚卸し、シズル感、pos、イベント、販促、メニュー変更、新店オープン、ABC、坪数、席数、客単価、来客数、業態、フォーマット、旬の食材、残業、社会保険、OES、手書き、

初期のマーケットは建設業だった。

現場、労災、一人親方、物損、元請け、下請け、手間、出面、支給資材、JV、だんどり、足場、クロス、洗い、大工、道具、コンプレッサー、ユニボ、杭打ち、

ワイヤー、ローピング、たまがけ、ラフター、安全協力会、外注扱い、くい打ち、ケーシング、

例えば保険業界では

直販、代理店、事故処理、来店型、マ、手数料、乗り合い、収保、収明、コンプ
ライアンス、個人情報、AED、募集文書、保全、紙ベース、合併、年払い、月払い、
長期一括、損金、相続、節税、補償型、第三分野、戻入、DNR、

いろいろと並べてみたが、他業界の人が聞けば、リアルにイメージしにくい、業界用語、専門用語はいくらでもある。

このマーケットでこの商品をこの単価でこれだけ売って行く！と、覚悟したら、まずはそのマーケットの業界用語、専門用語をマスターし、スラスラと会話の出来るネイティブになる事だ。

それには、どうしたら良いか？

辞書を引く必要も、インターネットを調べる必要もない。まずは興味を持ち、一件でも多く、お客様のところに足を運び、お客様のお仕事内容を聴き、教えて頂く事である。

目指せ、ネイティブ感覚！

現場のナマの声が最も勉強になる。

即決のススメ

即断即決、成功を志す方なら誰しもが心がけているコトだと思いが、何事も即決だ。決断にかかる時間と決断の質は比例しない。もっといえれば反比例する場合が多い。

優柔不断なリーダー
決断力のない経営者

何の意味もない。

僕たち一人一人は、自分の人生におけるリーダーであり、また、自分の人生における経営者である。すなわち、全ての局面において即断即決が求められている。

フルコミッションセールスにおいて成功するには、この即決を自分自身が実践するのみならず、お客様にさせてあげることが求められる。

保険や金融商品のようには、審査や重要事項説明、と、実質はアンダーライティングに複数回の面談を要する業種もあるが、

気持ちの上では即決して頂くことが求められる。

検討します。また、相談してお返事します。他社にも見積りをとってみます。また、こちらからお返事します。ヨメに相談しますわ税理士に聞いてみます。

即決いただけない場合、様々な言い訳を頂くが、それを真に受けてはいけません。

貴方からは買えません。貴方には魅力を感じません。何を言っているのか分かりません。日本語が通じません。ワクワクしません。

そう、即決をいただけない、自分自身が問題なのだ。

わざわざ時間を割いて会ってくださるお客様はそもそも商品自体には興味を持っている。それを説明する営業マンに魅力がないだけである。そこに気づかず、お客様に決断力が無いとか、価格が合わないとか、商品力のせいにしてたりとかかしていませんか。あかぬ。どうすれば即決をいただけるだろう。真剣に考え、追求をしていけば、お会いして決まらないことは無い。100パーセント即決を頂くことができる。

まずは、ノーニーズ、ノープレゼンテーション！

その商品を必要としている、または、必要とする人で、かつ、十分な支払い能力のある方にのみにプレゼンすることだ。そして、プレゼンテーションさせていたただいたからには、「即決をすることが最も気持ちの良い状態」をお客様に、あくまでも自然体でお作りさしあげる。

こういうと、むつかしいかもしれないが、まずは心を素直にして、「す、凄い、なるほど、お、おもしろい！」

心を込めて聴く。

傾聴することにより、大切なお客様を徹底的におもてなし、そして、一つ一つ、お客様の発する言葉で、丁寧に問題解決を閃かせ、即決を最善の選択肢にプロデュースして行く。

ちょうど洗面台の水が全て排水口に流れ込むように、お互いのメリットとワクワクが全て即決に流れ込む。

大切なのは質問力である。

なぜ興味を持ったのか、どのような条件だと購入したいのか、購入後のイメージは、気になる点はどこで、どうしても欲しいのか、値ごろ感は？

そのようなヒヤリングの回答からすると、選択肢はAかBになるが好みはどちらか？

ここまで自然体で聞くことができれば後は即決！

「では、Aでお手続きさせていただきますね」

「あつ、はっ、ハイ！、そつ、そうですね」

みたいな…

即決を頂くことができない理由は恐れである。営業マンの断られることに対する恐れ、何かに対する自身のなさがお客様に決断の先延ばしを選択させる

僕は保険を販売していたが、売上高が数億の会社の経営者様に一時間も二時間も頂く訳である。

一時間当たり、数万円の売り上げをあげるスーパースターに、二時間もプレゼンして即決して頂くことができれば完全な時間泥棒である。

こねくりまわして、迷わせて決断を先延ばしにして、事故が起きたら大変だ。

決断にかかる時間と決断の質は比例しない。何を聞かれても即答、即対応、即断即決を心がけ、お客様にも即決をしていたらこう。

タイトルコレクター

がむしゃらに走って、走って、走り抜くことに成功した僕は思いもかけず表彰を受けるまでになった。いつかは僕も、と、口に出しては言わないまでも、舞台に立ち上がった僕にとって、正直、これほど嬉しいことはなかった。

表彰状、盾、メダル、バッジ、

何とも言えない心地よさ。今考えると、これは、味わっておいて良かった。

過去の栄光を引きずってはいけないなんて言われるが、一瞬の喜び、達成感、満足感は、一生涯心に残る。

もちろんタイトルだけがすべてではないことは重々承知で、あえて誤解を恐れず

にいうが、タイトルがある場合は取りに行った方が良い。

意識はしたほうが良い。

タイトルそのものもすばらしいが、波及の効果があまりにも大きいのである。

例えば、スピード感、鬼のような量をこなすことによって、力配分、スピード感が身につく。

それから、健全なる自己概念の形成、

やはり多くのタイトルを取る人は多くの価値を生み出す人であることが多い。そんな人々との上質な出会い、お付き合いが広がり、様々なアイデンティティが構築されて行く。さらに、成功者としてのオーラを身にまとう。これは不思議なもので、本人が望もうと望むまいと、そうなって行くのである。

僕はサービス業出身の縁ターティナー（よろこばしや）なので、金銭的な損得感情や、虚栄心、力の欲求は弱い方だと思っている。順位や番付は子供の頃から大嫌い、喧嘩もスポーツも勝負事はすべてダメ、褒美で釣るのも釣られるのも好きではない。

しかし、裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールスにおいて、タイトルを取ること、タイトルを取り続け、タイトルコレクターとして楽しむことはオススメする。

井の中の蛙にならず、成長し続けるには、常に次のステージを意識し、そこに身をおきつづけることだ。その道程で学ぶことはことのほか大きい。

月例アワード、新人賞、大型新人賞、年間優秀賞、CCCチエアマンズサークル入賞、国内表彰、海外表彰各種受賞、独立、起業、セミナー講師、願望の相対性理論ワンデイレイブセミナー通算40会開催、船井メディアジャスト出演、船井総研ごきげん経営CD発売、ビッグトゥモロー掲載、ラジオ関西レギュラーパーソナリ

ティー、FMギグ夢かなステーション番組プロデューサー、20コメールくらぶ主催、
かたりあげどらいぶ対談CD通76本、ありがとうカウンター伝道師、

これらは今まで自分が残してきた軌跡、僕なりのタイトルコレクションだ。

今後、このダメセールス日記出版も視野にいれ、

ありがとう100万遍

株式会社SEIKO、売上高100億

ベストセラー作家累計100万部

に向けて、どんどんタイトルコレクションを増やして行こうと思う。

目的はタイトルではない。

タイトルを目指すというのではなく、自然とタイトルを総取り出来てしまうレベル

ルのコンフォートゾーンを超えた目標設定を心がけるといふ事だ。

これは、事前対応でもある。

一人でも多くの方に喜んでいただきたい、楽しんでいただきたい、そしてゴキゲンになって頂いて夢を叶えていただきたい。

僕にとっては、このような思いを実現化させるための事前対応である。

フルコミッションセールスの世界で成功したければ、素直な気持ちで、タイトルコレクターとしてタイトルコレクションを増やしていきたい。

24時間SEIKO

30年間もうだつの上がない人生を悶々と過ごしてきた僕は、とにかく成功したかった。認められたい、豊かになりたい、自由になりたい、いつでもそんな気持ちでいっぱいだった。

街中を走る普通車、ファミリーレストランにはいる家族、休日、旅行、スーツ、セーター、マフラー、カバン、

マッチ売りの少女のように、夢を思い描いては、掻き消され、過酷な職場、過酷な修行に没頭してきた。

いつかはクラウンなんて言葉もあったが、いつかは俺も、いつかは俺も、と何度も唇をかみしめた。

自分は何のために生まれてきたんだろう、何度も何度も自分に問いただした。

何のために、誰のために、なぜ…？

すると、成功したい。やっぱり成功したいのだ。成功して、豊かになり、楽しい毎日を送りたい。夢を叶えるために、自分のため、家族のために、せっかく産んでいただいたんだから、成功したい！心も懐も暖かい、そして、温かくて包容力のあ
る、周りから慕われる、そんな成功者になりたい！

僕の成功願望はどんどん膨らんで行った。

今思えば、この思いをどれだけ膨らませることができたか。成功はここに
かかっている。

「思いの種を巻き、行動を刈り取り、行動の種を巻いて結果を刈り取る。」

「思いが変われば言葉が変わり、言葉が変われば行動が変わり、行動が変われば結果が変わる。」

夢の種は思いを巡らせることから始まる。思いを強め、思いを膨らまし、ビッグバンを起こすのだ。

僕は起業した時、社名を株式会社SEIKOとした。ビジネスはサクセス【成功】、プライベートはハピネス【成幸】、この両方を満たす成功という意味を込めてあえてアルファベットでSEIKOとした。

メールアドレスは seiko@seikosuru.co.jp

読み方はこうだ、成功@成功するシーオードットジェイピー、

時計はSEIKO（セイコー）

メルマガのタイトルはSEIKO -Morning

領収書をいただく時にも、「成功するの成功をアルファベットで SEIKO と書いてください。」とお願いする。

とにかく24時間、何をしていても、自分は成功するために時間を使っていると、いうことを意識できるようにした。

時間、それは自分に残された命、

時間を使うということは命をかけるということである。成功するために命をかける。

成功は愛、成功は正しい、成功は利他的、成功は包容力、成功は功績をなすこと、
成幸は幸せになること、

24時間 SEIKO、これは、僕の大好きな言葉である。

早起きは三千万の得

僕は売れてない時からいつも朝は一番に出勤していた。始発のバスで出勤していた。

真つ暗な中、家を出て、神聖な気分で朝を迎える。

当時は、それほど意識していなかったが、トップセールスと呼ばれるようになった。気づいたことは、トップセールスと呼ばれる人のほとんどが早起きであるということだ。

朝を制するものは一日を制す！

早起きは三文の得というが、僕たちフルコミッションの世界では、トップであるか否かで、数年間で数千万円もの収入の開きが出る。

まさに早起きは三千万の得となる。

早起きは成功の基本である。早起きのコツは早寝である。そして、早寝のコツは

：

夜更かしを避けること、効率的に時間を使うこと、

フルコミッションセールスの世界では保有が多ければ多いほど収入が増える。しかし、保有が増えれば増えるほど仕事量は倍増し、レベルはアップする。そこで、保有が増えれば増えるほど工夫と効率化、能力アップが必要になるわけだ。問題解決能力と実務処理能力は並外れたレベルが要求される。沈着冷静に淡々と、そして、事前対応でそつなくこなして行くことが必要である。それには、やはり、朝のフレッシュな状態での頭を使うのが最適だ。誰からも電話のかかってこない早朝に集中して実務をこなす。

早起きは成功の基本である。

誰にでもできそうなことだが、案外これが成功の秘訣！

朝起きて、新たな一日に感謝！

どんな一日だったら素敵だろう？

さわやかに目的目標を明確にし、テーマを決めて一日を迎える。この習慣は確実に人生の質の向上を促す。物心ともに豊かな人生を実現化させる。そう、早起きは三千万の得なのである。

走りながら考える

人はしなくても良いことを一生懸命探し出してきてしようとする。フルコミッションセールスの世界ではこれが命取りとなる。どうすればうまくいくだろう、もつといい方法はないだろうか？

常に考えることが大切だが、止まってはいけない。

走りながら考えるのである。

とにかく次々アクションを起こし、経験値を高めることが大切だ。走り出したら勢いを殺さぬよう、マラソンランナーのごとく、蒸気機関車のごとく、たったかたったか走り続けることである。

喫茶店で休憩している場合ではない。趣味に没頭している場合でもない。ボラン

テИА活動にはまっている場合でもない。ましてや、悩んでいる場合ではない。

はじめて乗る自転車と一緒に止まると転んでしまうのだ。

一件でも多く、飛び込み、

一件でも多く、プレゼンを打ち、

一件でも多く、ご契約をいただき、

一件でも多く、手続きをこなし、

とにかく走り続けるのである。その中でいろいろ試してみると良い。

試行錯誤、ありとあらゆることをためしてみ、だんだんと近づいて行く！常に試して見るのだ。思考錯誤している場合ではない。

走りながら考える！

昔、あるジャズミュージシャンがこんなことをいつていた。

「思考と空想は便所でした」

遠慮はやましい。配慮は嬉しい。

第一部 遠慮はやましい

日本人にとって、謙虚、謙遜、は素晴らしい文化であるが、フルコミッションセールスを始めるのであれば、遠慮は禁物！

特に初期の初期には、いろんなことがまだわからないのだから、当たって砕けるだ。なりふり構わずガンガン行きたい。

とはいえ僕も初めは遠慮の塊だった。勇気を振り絞って飛び込んだり、テレアポをしたりはしていたが、いざという場面になって遠慮がちになって腰が引けてしまっていた。

そもそも人はなぜ遠慮をするのか？

例えば、今、四泊五日、ハワイ旅行のペア招待券があったとする。あいにく自分は急用で行けなくなってしまった。今日中だったら誰かに譲ることが可能らしい！ さあ、誰か行きたい人いないか、ちよつと電話で探してみよう。こんな時、電話するのを遠慮するだろうか？

たとえ相手が忙しくても、きっと喜んでくれるだろうという思いからこちらもワクワクして電話をかけるに違いない。

ワクワクが大きければ大きいほど、相手に喜んでもらえるという確信が大きければ大きいほど、遠慮は生まれにくくなる。

セールスにおいてもおんなじである。

そう、四つの自信！

自分に対する自信
商品に対する自信
会社に対する自信
職業に対する自信

これら四つの自信をピークにまで持つてくることができた時、すべてのセールス、すべてのプレゼンテーションがワクワク全開となり、ワクワクの連鎖が起こり、どんどん広がっていく。

そうならば遠慮などしている場合ではない。しあわせ丸出しのワクワクごきげんプレゼンテーションだ！

逆に、自分自身に自信がなかったり、商品に自信がなかったり、会社や職業に自信がなかったりした場合には、自ずから遠慮がちになってしまうものである。

自信、これはキーワードだ。自信を持ってオススメする以上遠慮はいらない。遠慮がちであるということは、なにか自信がない、すなわちやましいということだ。

そう、遠慮はやましい！

第二部 配慮は嬉しい

しかしながら、いくら自信満々であったとしても、接客態度が失礼であっては残念だ。

遠慮はやましい、などという、「土足で他人の家に踏み込む」ようなことを想像される方もいらっしゃるかもしれないが、それは論外、全く別物である。

ワクワクはワクワクでも相手に伝わる、好感度あふれるワクワクが必要なのである。相手に伝わらないワクワクは自己中心的なワクワクで始末が悪い。自分さえよければ良い、時折このような偏った考え方が見え隠れするセールマンがいるが、当の本人は気づいていないのだろう。

そんなオレオレセールスでも意外と新規契約は上がっちゃったりするので、本人も周りも勘違いをしてしまいがちだが、そのうちどこかで行き詰まる。

そう言った意味でも、言葉使い、礼儀作法、心のあり方、気の持ちよう。そういうことに対する配慮はとても大切だ。

相手の目をみて、テキパキと、「ハイ！」のお返事は喜んで、いつも両手で、声のトーンはラ音、

お客様に接する態度、心の鮮度管理はとても嬉しい配慮である。お客様からしても気持ちが良い。

そう、遠慮はやましい、しかしながら、配慮は嬉しい！

このことも合わせてお伝えしておきたい。

鬼と仏

一日百件の飛び込みに始まり、一日四百件のテレアポ、毎月五百枚、一年間では延べ六千枚のDM、そして日々の訪問、プレゼンテーション、フルコミッションセールスの世界に飛び込んだ僕は初年度から鬼のような行動量を重ねてきた。

限られた時間でどれだけの行動量を確保できるか、フルコミッションセールス四段活用でもお伝えしたが、それこそ工夫に工夫を重ねてきた。

そして、コツコツやっていたらコツとつかむことのできるのがコツ！少しづつコツをつかみ、徐々に効率が上がってきた。

しかし、正直荒かった。下手な鉄砲数打ちや当たる的な営業だ。実際に営業力がついてきたのは、一年以上経ってからだ。

経験から思うのだが、質は伴わなくてもトップセールスにはなれる。誰でも鬼のような行動量を確保することで、新人でもトップセールスにはなれるのである。

そう、質はあとからついてくるものなのだ。

だから、最初から質を求めるのはナンセンス。鬼のような量をこなし、たくさん冷や汗をかき、たくさん失敗し、たくさん壁にぶつかり、時に怒られ、時に唇を噛み、時に涙を流し、そして…。

気がついた時、仏のような質を身にまとうのである。

次々とご紹介のいただけるとして、大好きな尊敬するお客様方々に囲まれて幸せいっぱい、真のトップセールスとして、仏のような質を身にまとうのである。

鬼のような量をこなして仏のような質を得る。

鬼と仏、

何事にも当てはまるのではないだろうか？

敗者復活戦

子供の頃からの夢に敗れた者、うだつの上がらぬ日々を打とうとする者、一度は諦めた夢を今一度掴もうと立ち上がった者、会社の倒産や、事業の失敗を乗り越え、再び一旗あげようとする者、再度自力で夢を叶えようと奮い立つ敗者復活戦！

もちろん皆が皆ではないが、フルコミッションセールスの世界は敗者復活戦の舞台でもある。

だから絶対に負けるわけにはいかない。

100人に1人、生き残るか否かの世界ではあるが、絶対に負けるわけにはいかない。

そもそも自分自身が抱いた夢、叶う夢だからこそ心に宿る、思考は現実化する、そう、あきらめないかぎり、夢は叶うのだ！

奥さんや子どもさんのいる方は特に、なにがなんでも絶対に成功してもらいたい。

朝からカッターシャツにアイロンを当て、お弁当を作り、お茶を用意し、子育てをしながら家庭を守り、「いつてらっしやい！」と、家族が頼りにするのはただ一人、一生ついていくと決めた最愛の夫、頼りがいのあるお父さん。

その、背中に、活躍に、家族の幸せがかかっている。だから、なにがなんでも絶対に成功してほしい。

自分自身に打ち勝つのである。

思い出すのは、飛び込めど、飛び込めど、案件の出ない日々、重いカバンを片手にクタクタになって通りがかった公園、木洩れ日陽気な昼下がり、ベビーカーを片手にお母さんたち、走り回る子供達、

みんなのお父さんも頑張っているんだなあ、と思うと、妻と子供たちの笑顔が浮かぶ。うだつの上がないダメセールスマンだった僕はいたたまれない気分になった。

フルコミッションセールスの世界は敗者復活戦の舞台でもある。

絶対に成功する！

と、決めることである。

土日返上

只今日本では週休2日制、9時5時が基本、

労働基準局で、定められた労働時間は週40時間。

フルコミッションセールスの世界で成功しながらこれを勝ち取るには相当なタイムマネジメント能力が必要だ！

しかしながら僕の知るところ、ほとんどのトップセールスはこれを実現している。

僕も今ではお陰様で完全にこのスタイルを確立し、仕事もプライベートも充実、悠々自適に人生を満喫させていただいているが、当然初めはうまくいかなかった。

週三件の新規契約を自分と約束した僕は、金曜日までに約束を果たすことができ

たら土日はお休み、と決めたが、案の定、土日返上となってしまった。

まだ四歳の娘がいうセリフが、「パパ今日アポ？」

土日は遊んで欲しかったんだろう。

前職で雇用していただいている時から休みは頂くものではなく自分で取るものと教えられてきた。自分でもそれとなくわかっていたつもりではあったが、フルコミッションセールスの世界に入り、改めてその意味がわかってきた。

全てが自由だ、しかし、すべてが自己責任！

休むのも休まないのも自由、報酬を頂くのもいただかないのも自由、誰に何を言われるわけでもなく、一日中、一年中、全くの自由。その代わり何が起きても全て自己責任！

そう、結局は責任を果たさずして自由は得られない。

家賃や食費が払えて、子供達の学費、それから、マイカー、外食、このくらいができるようになるまでは休もうにも休むお金がないのだ！

ある日曜日、アルバイトをしてくれている妻と交代交代で子育てをしていた僕は子供を連れての営業活動。

パンフレットを持って、車で配ってまわる。

なんと、その時、パンフレットを手渡ししたお店の店員さんがちょうど医療保険について考えているというではないか！

僕は思わぬ幸運に、スペシャルフルトーク！

決まったか？？

うーん、まだ腑に落ちない様子…

ならばと、もう一度、

結局、2時間ほど説明するが決まらなかった。肩を落として車に戻ると、すっかり忘れていた子供達が…。

ハッとした。

「。パイッ」僕の顔をみるなり割れんばかりの大声で泣き叫ぶ四歳と二歳の娘たち、

二人は抱き合って泣いていた。泣きじゃくっていた。

「パパあのね…」

咽びながら四歳の長女が説明する。

「コツちゃん、きつとね…、きつとね、…」

泣きじゃくりながらで、ほとんど言葉にならない。

「パパ、帰ってくるよつてね…、チャーちゃんね、…なぐさめてたの…」

我を忘れてしまっていた僕は思わず2人を抱きしめた。

「ごめんな、ごめんな、…」

本当に無事で良かった。

2人の娘の泣き顔を思い出すと今でも目頭が熱くなり、いたたまれない気持ちになる。

ついつい熱中してしまい、とても大切なものを見失っていた。

かくして土日返上で這いずり回った日々であったが…

今思えばあの日々があったからこそその今であると言える。

結局、心身共に休めるようになるには、まるまる一年かかった。文字通り土日返上の一年であった。

マンモス取る人食べる人

時代をぐつと昔に移そう。かつて、マンモスがいた時代。原始時代、ある村にマンモスの群れがやって来た。村人達にとっては貴重な食糧源だ。放っておくわけにはいかない。

長い冬を越す為にもなんとかしとめたいところだ。

一頭でもしとめれば、村全体が潤うのは間違いないが、マンモス狩りには必ずといっていいほど死傷者が出る。

村の勇者が作戦会議を始めた。

とどめを刺す槍は三人の男が持つことになっている。

会議は朝まで続いた。

翌朝、マンモス狩猟作戦が発表された。

主要メンバーは10人。残り90名は準備や後片付け、解体や調理、音楽を担当する盛り上げ役や踊り子もいた。

総勢1000人も村人が一体となって作戦を遂行する。

しかしながら、実際のところはマンモスを取る人と、食べる人に分かれていた。

取る人達は使命を帯びて命懸けで戦うことになる。奉仕の精神が求められている。村のためにも自分の為にも、とにかくやるしかないのだ！

食べる人達は様々だ。出来るだけたくさん分け前を確保しようとする人もいれば、確保した肉で商売をして一人勝ちしようと画策する人もいる。やじ馬根性で誰が仕留めるか評論しあって盛り上がりを見せる面々も見られれば、もちろん、純粹に勇者の無事を祈る人もいる。

一週間後、無事マンモスをしとめることが出来、村では収穫祭として、三人の勇者を讃える祭りが開かれていた。

残念ながら一人の勇者は帰らぬ人となってしまったが、追悼の後、酒池肉林の宴

が催された。

勇者の無事を祈り続けた一人の女は勇者と結ばれた。宴は深夜まで続いた。

若い一人の少年が、黙って、仰向けになって星を眺めていた。宴の食事に手を付けることもなく。

そして、その手には勇者の槍に使われる石が握られていた。

さて、僕らは今、マンモスを取る人なのか食べる人なのか？

フルコミッションセールスや事業で成功しようとするならば、勇気を振り絞り、自ら率先してマンモスをとってこることが出来るようになっていなければならない。

そして、まわりと分かち合う度量が必要だ。

マンモス取る人は食べる人すべてを幸せにする。そしてその幸せの渦に身を委ねることによって癒されるのだ。

お父さんは家庭において、

事業主はビジネスにおいて、

そしてセールスマンは人生において、

マンモス取る人であることが求められている。

そのためには、食べる人たちのために、真っ先に、率先して、勇気を振り絞り、よじ登って行くことが求められる。

カバン持ち精神

新たにフルコミッションセールスの世界に飛び込んだ方にオススメしたいことがある。その業界で、現時点で一番契約を挙げている方、伸ばしている方を見つけて同行をさせて頂くことだ。

収入の多い方や、立場が上の方、人格者ではない。

リアルタイムで今、ここ最近、そして昨日、今日、最も契約を挙げていて飛ぶ鳥落とす勢いの方に同行させて頂くのだ。

まずは完成系のベテランより、荒削りな勢いのある若手の方が良い。

人間的には尖っていたり、ピノキオだったり天狗だったりして取っ付きにくく感じるかもしれないが、エッジが効いており、モチベーション、マインドはフルスロ

ツトルで、学ぶところが非常に多い。

カバン持ち精神だ！

「カバン持ちます。車出します。勉強させてください！！」

とにかく引っ付きむしになって、最低でも十回以上はご契約のその現場を共にさせていただくと良い。

同じ商品売っていて売れる人には売れる考え方、行動パターンがある。逆に売れない人には売れない考え方、行動パターンがあるのだ。

売れている人とつるむ。そうすれば自然と売れてまう。

ただし、いくら鞆持ち精神って言ったって、弟子入りしてしまっただけは意味がない。

フルコミッションセールスの世界で成功しようと思うのなら自己責任である。自立、独立、が前提、基本でもあり、最も大切。

お互い、変に依存心を抱いたり抱かせたりしてはいけない。

先輩、後輩の関係より、主従関係などを絶対に作らないこと。

恩返しは先輩を超えろということである。

呑みは断らない

僕は始めて社会に出てからずっと呑みを断らずにきた。と言っても、昔は呑みを断るなんて文化はなかった。基本的に先輩や上司に誘われる呑みしかありませんでしたから…。

アルバイトの時は社員の方が、飲食店に入社した時は店長やチーフが、店長になってからは本部の方々が、

そして、転職をし、ダメセールスマンだった時も、先輩が…、気にかけて呑みに連れて行ってくれた。

本当にお金も時間も余裕がなかったが、あえて断らなかった。すると、出世払いで、ツケで呑みに連れて行ってくれた。

そう、そこで学べることがあまりにもデカイのだ。僕は今までの人生でそのことに気づいていた。

思えば人生において大切なことはほとんど呑みながら学んだと言って間違いない。

保険セールスのイロハはおでん屋で、成功哲学は居酒屋、ブランディングやマーケティングは焼肉店でビールを呑みながら…。

僕の人生を変えた呑みはいくつも思い出される。

そもそも、ブリテイッシュパブで一緒に過ごしたお姉さんとジャムセッションして結婚。

憧れの店長と何度も飲みに行き、ありとあらゆることを教わり、おかげで念願の店長昇格！

保険業界に入ってからからは、トップセールスの先輩に気に入られ、呑みの席で本当
にたくさんのことを学んだ。

会社の飲み会で酔っ払って賭けで負けた僕は新車のBMWをローンで購入するハメ
に。あからさまに無茶であったがそこから自己概念が大きく変化する。

あまりにも美味しかった鳥料理、酔っ払って調子に乗って電話をかけ、失礼なが
ら呼び出した先輩と意気投合、会社を経営することに、

独立、起業のプレゼンテーションは居酒屋で、人生の、そして、業界の大先輩方々
が応援してくれることとなった。

僕の人生は挙げていけばキリがないほど呑みの恩恵を受けている。

トップセールスになってからも全国を呑み歩いた。

しよつちゆう新幹線に乗って、

憧れの方々とグラスを傾けた。

セミナーや講演会、交流会にも、たくさん参加させて頂き、必ず懇親会に出席し、そして終電をなくし、最後まで呑んだ。振り返れば、それこそ、家が何軒も建つくらい呑みに行ったが、

かけがえのない仲間たちに恵まれ、素晴らしい人生を手に入れている。

呑みは断らない！

今でもこれは僕のモットーだ。

おそらくほとんどの方にとってなんの参考にもならないのかもしれないが、正直に申し上げると、呑みは断らない、というモットーが今の自分を創り出している。

決してアルコール摂取を促しているわけではない。ノンアルコールでも十分だ。

大切なことは、呑みだけではなく、お誘いを受けたら断らないということだろう。ワクワクしながら行ってみる、参加してみる。その場に溶け込んで盛り上がってみる！これは開運の秘訣でもある。

好感度200パーセント

好感度、これは思いつきり重要！

常に自分自身をピッカピカに磨いておきたい。キラキラ輝く自分。常に心の鮮度管理を行い、スイッチオンで挑むことが大切だ。

接客界のカリスマ、辰巳明弘氏に教わった自分ブランド創造術！

相手の目を見る
動作は常に両手
動きはテキパキ
ハイ！という返事
声のトーンはラ音
日々感謝して寝る

こんな簡単なことを毎日毎日意識してスイッチオンに生きる。

僕は接客業出身だが、お陰様である程度こういったことは身についているものだ
と思っていた。

しかしながら、甘かった。まだまだ甘かった。

意識して毎日チェックしてみると、ついつい忘れてしまっていたり、お客様の前
ではできていても、家族や友人の前や、一人の時にはできていなかったり、と、全

然板についていなかったことが分かった。

まだまだエクササイズが必要である。

表裏のない、好感度100パーセントを遥かに超える好感度200パーセントを目指して磨き続けることが本当に大切なのだ。

ピカピカに自分を磨き、キラキラ輝き、ご機嫌に生きる。

好感度200パーセント、

このことはセールスのみならず、人生のすべてがうまく行く秘訣でもある。

ヴォイスレコーディング活用術

メラビアンの法則をご存知だろうか？

アメリカの心理学者アルバート・メラビアンが提唱した法則で、声の感じで、メッセージがどのように伝わるのかという実験より導き出した法則である。

この研究によると、コミュニケーションにおいて、人の行動が他人に及ぼす影響は、話の内容などの言語情報はわずか7%、口調や話の早さなどの聴覚情報が38%、見た目などの視覚情報が55%、の割合であったという。

この法則より、人は何を言っているか、よりも、相手の「見た目」や、や相手の「発する声」で様々な印象を抱くということがわかる。

好感度200パーセントのピカピカの自分ブランドを確立しようと思えば、「見た

目」や「発する声」の状態管理が本当に大切なのだ。

「見た目」については、ほとんどの方がある程度セルフチェックを習慣としており、鏡を見るたびに、髪型や服装、見た目を整える方が多い。

しかしながら、日々、「発する声」すなわち、声のトーンをチェックする人はまじいのではないのか。

商売柄、声をウリにする商売、司会、アナウンサー、歌手、声優をなさっている方ならヴォイストレーニングをしたりして、声を磨いていらっしゃる方が多いのかもしれないが、一般の方々で声を磨いておられる方はほとんどいない。

しかし、実は全ての方々には社会の中で人との関わりを持って生活をしており、周りの人に好印象を感じていただくことは極めて重要だ。

ましてや、接客やセールスに携わる方々は、声を発する機会が多く、まさに声を

ウリにする商売であるとも言える。

そう考えると、55パーセントの「見た目」と共に、38パーセントの「発する声」を意識しない手はない。

是非是非、声磨き、声のセルフチェックをして頂きたい。

この、声を磨くのに僕がオススメするのがヴォイスレコーディング活用術である。自分の声をレコーディングして、ただ聴くだけ！これだけで見違えるほど、いや々、聞き違えるほどに変わってくる。

鏡をみれば、自然と髪や服装の乱れを治すのと同じように、自分の声を聞けば自己評価が起こり、自然と声質が、声のトーンや大きさ、話すスピードが変わってくるのである。

自分の声を聴くと違和感がある、という経験をしたことのある方は多いのではな

いだろうか？

思っていた声と違う？

それはつまり、理想の声が出せていないということだ。そういった自己評価が自発的な行動変容を促すのだ。

僕は子供の頃から録音が好きで、中学に入りラジカセを手に入れてからは、歌やモノマネなど、始終録音ばかりしていた。録音好きが高じて、作詞、作曲、レコーディングに目覚め、そのためにバンド活動をするようになる。学生の頃は、新たなメロディーが思い浮かぶと、公衆電話から家の留守番電話に囁いて歌ったものだ。

そんな僕はセールスを始めると同時に17000円もするICレコーダーを購入し、胸のポケットに入れ、飛び込みを繰り返した。

テレアポも収録し、帰路の電車で、何度も何度も聴いた。

未熟な説明や、自己中心的な受け答えが超恥ずかしい。

すつごく勉強になった。

自信のない時は自信のない声を、やる気のない時はやる気のない声を、出してしまっているものだ。

そう、声にすべてが現れるのである。

優しい人は優しい声をしている。ずるい人はずるそうな声を、押し付けがましいひとは…

そう、みんな声に現れるのだ。

人間性を磨くと、声も磨かれる。

人間性と声は密接な相関関係がある。

そして、不思議なことに、声を磨くと人間性が磨かれる。

自分の発する声を一番聴くのが自分。だから自分の声に一番影響を受けるのは自分なのだ。

面白い実験がある。

自分は何を求めているのか、どうなりたいたいのか、理想の自分を語って収録し、何度も聴いていると見事その通りになるので一度試して欲しい。

話を元に戻そう。

今回のテーマはヴォイスレコーディング活用術である。

自分の声をレコーディングし、聞きなおすことによって、人間力を高め、営業力を高めて行こう！ということだ。

知らない人と始めて電話をすると、その人の「見た目」や性格まで詳細に想像してしまう。

目は口ほどに物を言うなんて言葉があるが、声はとにかくものを言う。

是非是非、騙されたと思って、ヴォイスレコーディング活用術、ご自身の声をレコーディングして聴いてみて頂きたい。

奥様は魔女

子供の頃、サマンサとダーリンの繰り広げるコメディドラマ、「奥様は魔女」が大好きでした。僕のトロピカルマインドのルーツともなった愛に満ち溢れたドラマ。

ま、それはさておき、フルコミッションセールスの世界に入り痛感したのは「奥様は魔女」である、と、いうことだ。

BoBのビジネスであれば奥様とお会いすることはほとんどといってないが、BoCもしくはCtoCで何か販売しようとする、必ずと言っていいほど奥様の存在が…。

すべてがすべてというわけではないが、明暗は奥さんのさじ加減一つで決まるといっても過言ではない。

われわれセールスマンは、家庭の財布の紐を握っておられる奥様に嫌われでもしたら一巻の終わりだ。

ご自宅に招かれたら、まずは奥様にご挨拶。手土産の一つもお持ちしよう。

奥様が他のことをしていらっしやる場合が多いが、耳は傾けて聞いている。最初に名刺は必ず両手でわざわざ持って行く。奥様が何かご意見を述べられた場合、しっかりと受け入れ、認め、肯定し、その話題をどんどん膨らませよう。

奥さんの笑顔が満開になったとき、自然と契約は決まっている。とにかく奥様に好印象を抱いていただけるように全力を尽くすのだ。

奥様は一家の社長様である。

奥様は一家の存続を担っている。

誠実に、誠実に、対応していると、必ず微笑んでくれる。

奥様は魔女である。

虫取り名人

僕は、子どもの頃、虫取り名人だった。幼稚園の頃から虫取りに目覚め、小学校1年の時には昆虫採集を作り、小学校4年の時には匠の域にまで達していた。

青虫を育てることから始まり、チョウチョ、セミ、バッタ、カマキリ、トンボ、おけら、やご、ありじごく、カナブン、たまむし、クワガタ、カブトムシ、

自分なりに、次々とステージをあげていった。

その「虫取り」、実は奥が深い！

僕の住んでいた大阪府は、開発が進み、野生のカブトムシやクワガタを採るなんて夢のまた夢。しかしながら、僕はコンスタントに採集を重ねることに成功していた。小学校では、ちよつとしたカリスマ気分。

僕はなぜ「虫取り名人」でいられたのか？

「虫取り名人」は一日中、虫のことを考えている。

「虫取り名人」は虫に関する情報をたくさん持っている。

「虫取り名人」はどうすれば虫が採れるのかを、知り尽くしている。

昆虫図鑑や、関連書籍をとにかく読み、現場へ出向き、日々、探検に探検を重ねる。

ところで…

実は営業もおんなじ！

「トップセールス」は一日中、お客様のことを考えている。

「トップセールス」はお客様に関する情報をたくさんもっています。

「トップセールス」はどうすれば契約が挙がるのかを、知り尽くしている。

営業ノウハウの本や、マーケット、業界の関連書籍をとにかく読み、現場へ出向き、日々、アプローチにアプローチを重ねます。僕にとっての営業は虫取りと同じ。

ここでは、「虫取り名人から学ぶフルコミッションセールス入門」というテーマでお伝えしたい。

「うじやうじやの木」

僕は父と二人で、この木を発見した。

その木はクヌギの木で樹液がたっぷりとあふれ出ている。

カブトムシ、クワガタ、カナブン、スズメバチ、チョウなどの昆虫が、文字通り、「うじゃうじゃ」集まっている。

毎日、毎日、いろんな木を探し、ふと、そういったおいしいスポットにめぐりあったのだ。

桜の木にはオオクワガタがいるらしい。クヌギのほかにもナラやブナの木にいるらしい。外灯の周りの木は要チェック！

毎日、毎日、こんなことを考え、動いて、動いて、動きまくって、そんな日々の中で、ふと、偶然なのか必然なのか、発見することができた。

「うじゃうじゃの木」

僕は当時、この木を内緒にしておくべきだ、と感じた。せっかく見つけたこの木を人に知られてはいけない、と直感的に感じたのだ。

当時、僕が僕以外に真の「虫取り名人」と認めた親友にだけは教えたが、他の人には教えなかった。

うじゃうじゃの木を荒らされなくなかったからだ。

正直、「うじゃうじゃの木」をいくら知ったとしても、その「うじゃうじゃの木」や虫の性質を知り尽くしていないと、なかなか採れないもの。

それどころか、荒らしてしまっただけは、せっかくの「うじゃうじゃの木」からも、まったく取れなくなってしまう恐れすらある。

それからしばらく、うじゃうじゃの木は私と彼の独占状態となった。僕はそこで、たくさんのクワガタを採った。

このことは、まさに営業とおんなじ。

見込み客を探すには？

見込み客と会うには？

この商品はどんなお客様がどんなタイミングで導入されるのだろうか？

どんなお客様がどんなきっかけで？

どこに行けばそのようなお客様と会うことができるのだろうか？

日々、こんなことを考えながら、行動に行動、そして、行動に、行動、とにかく動きまくっていれば、見つかる。

「うじゃうじゃの木」が！

僕は営業を始めて、3ヶ月目に「うじゃうじゃの木」を発見した。

この「うじゃうじゃの木」の発見は僕の営業人生において一つの転機となった。

僕の営業にファイバーがかかったのだ。そして、たくさんのご契約をいただいた。当時、僕の見つけた「うじゃうじゃの木」を知っている人はたくさんいた。でも、その「うじゃうじゃの木」を研究し、知り尽くし、行動に行動を重ね、次々とご契約を重ねていく方は、ほとんどいなかった。

僕の見つけた「うじゃうじゃの木」は、それを知っているほとんどの方々にとって、単なるそこらへんのクヌギの木、一本くらいでしかなかったのだ。

そう考えると、「うじゃうじゃの木」は、求めて、求めて、求めまくり、動いて、動いて、動きまくり、ある一線を超えた人にしか見つからない、幻の木なのかも知れない。

続く…

虫取り名人はトップセールスマン2

そんなこんなするうち、同級生に二人のライバルが現れた。一人は「小〇〇介」、もう一人は「小〇〇輔」。学校で、彼らは何食わぬ顔をして※コクワやヒラクワ、水牛のノツコンなどを持っているのだ。

度肝を抜かれた。

カブトやクワガタはデパートでも売っている。しかしながら、売っているものはなんとなく分かるのだ。彼らのクワガタはどう見ても本物。野生のクワガタだった。

【注※コクワガタ、ヒラタクワガタ、角が水牛のように立派なノコギリクワガタ】

彼らは、それらを林で捕まえたというのだ。

「マジで??」僕は一瞬疑った。

「いなかかどつかでとってきたんちやうやるか??」

その後、彼らとなかよくなっているいろいろ話を聴いていると、彼らは僕以上にはるかに野生児で、はるかに業者的感覚の持ち主であることがわかった。

しかも、なんと、彼らは、僕の発見した「うじゃうじゃの木」を知っていたのだ。

ちなみに小学校五年生であった彼らの愛読書は「ビーバップハイスクール」と「うしろの百太郎」。ちよっと背伸びしている。

僕は彼らとすぐに意気投合し、次の「うじゃうじゃの木」を探してまわった。

また、釣りや探検、その他、ビー球、ベーごま、ヨーヨー、などでも意気投合し、何でも本格的に、そして、徹底的に楽しんだ。

彼らと意気投合したことにより、人間としての視野、うつわが広がったと同時に、採り方のヴァリエーションが広がった。

「うじゃうじゃの木」からだけではなく、普通の木からも取れる森なども教えてもらった。

スキルがあがり、経験値が増すと、とり方は実に無数、ということを学んだ。これらのことは、実はセールスの世界でもおんなじ。

世の中、上には上がいるということだ。

極めた者にしか分からない事だが、同じように極めている仲間との出会いと交流により、実に多くの学びと発見があるということ。

パートナーとのかかわりは、凄く可能性を有む、ということを感じた。

自分の成功パターン、やり方、ノウハウは、多くの成功事例の一つに過ぎず、物事の本質、世の中の原理原則をマスターしていくことによって、また、パートナーとの協力によって、人生のステージがどんどんあがっていく。

その後、成長するにつれ、スポーツや、キャンプ、なんかに興味が移り、「虫取り名人」は卒業することとなるが、

思い起こせば、「虫取り名人」の人生は、「トップセールスマン」の人生と全く同じ。

なるほど、

「虫取り名人はトップセールスマン」

報酬の先受け取り

それこそ、家族で回る寿司に行けるようになりたい。との一心で飛び込みを続けてきた僕ではあったが、フルコミッションセールスを始めて一年後、ナント、世界のトヨタ、新車を奥様にサプライズする事ができた。そして、その二ヶ月後、ナントナント、世界のBMW、これまた新車をゲット！

次々と夢がかなって行った。

しかし、ネタを明かせば、フルローンである。

お金を払わずに、報酬を先受け取りしていたわけだ。

フルコミッションの醍醐味は収入を自由に変える事ができるということ、僕は報酬の先受け取りをする中で、その報酬を受け取るにふさわしい収入をデザインする

必要性に迫られた。

今考えると、これが一番良かった。もともと物欲の少ない僕にとって、年収は400～500万もあればお腹いっぱいだったのに、ボールペンに始まり、カバン、スーツ、財布や小物、車、どんどん持ち物のステータジを高めて行ったために、収入を上げる必要性に迫られ続けたのであった。

僕は、月々、2万円～4万円、収入を増やし続けた。

そもそもなぜ？

なぜ、そういった贅沢品を購入するに至ったのか…。

周りの先輩方々の影響だとおもう。

売れているトップセールスや儲かっている経営者はどこか光っている。そう、表

情やオーラはもちろんのこと、持ち物が光っているのだ。僕はそこに目を付けた。単純にカッコ良く見えたということもあつたが、成功者ごっこである。

成功したければ成功するまで成功したふりをしろ、なんて自分に言い聞かせて周りのイケてる先輩をみて、様々な贅沢品に身を包んでみたのだ。

980円のワイシャツは2980円のドレスシャツとなり、気がつけば14800円になった。

2着で1万円のスーツは、29800円、そして、10万円以上もするオーダーメイドスーツに：

水筒に入っていた無料の烏龍茶は、120円のペットボトルになり、3000円の居酒屋から気がつけば30000円もの交際費にまでなった。

世界中で多くの方々が貧困と戦っている中で、贅沢は敵だ、カッコ悪い、虚栄心

は恥ずかしい、なんて現状維持メカニズムも働いたが、これは実験だと割り切って、いろいろ購入してみた。

すると、どんどん収入をあげる必要に迫られる。まさにラットレース突入の発想で成功哲学からは程遠いような気もするが…。

すると、その中で、大きな気づきを得ることになる。

去年までポンコツの軽に乗って、擦り切れた1万円スーツに、シヨップینگセンターで購入した2980円のビジネスバッグ、980円のヨレヨレネクタイをしていた僕が、ピカピカのBMWに乗って、オーダーメイドのスーツに、ちよつとしたネクタイ、カフス、ゼロハリのアタッシユケース、クロスのボールペン、で大変身！

あきらかに風格が違っていた。

報酬の先受け取り、

確かにリスクはある。支払いが滞れば、社会的に信用をなくしてしまう。しかしながら大きな波及の効果を、生んだ。

それが、豊かさマインドである。

それまでの自分には貧さマインドがあった。もらう、盗む、引っ張る、ひっくり返す、という：

どうやって契約をもらうか？いろんな人の技を見て盗もう。あそこからこっちに引っ張ってくるにはどうしたらいいか、他社の商品をひっくり返す。

こんな感じでとにかく余裕がない。

豊かさマインドは、与える、もたらす、分かち合う、受け入れる、もてなす。価値を与える、利益をもたらす、感動を分かち合う、いろんな人を受け入れる、おもてなしをする。

とにかく余裕が感じられるのだ。

自分のことだけで精一杯だった僕が、周りの方々のしあわせをここより願うようになってきたのだ。

そう、誤解を恐れずにいえば、僕の場合は、消費を増やし、収入を上げて行く過程の中で、徐々に余裕が生まれ、豊かさマインドが構築されてきた。

逆説的ではあるが先に自己中心的な虚栄心を満たしてしまう事により、潜在的な不満足感、焦燥感、嫉妬心、から解放され、満足感から感謝の気持ちとともに余裕を見いだし、豊かさマインドを手に入れる事ができたのだ。

豊かさマインド

自分はもうしあわせ！満足感と感謝の気持ちでいっぱい。あとは、周りの方々としあわせを分かち合いたい。い。

こんな豊かさマインド

一度豊かさマインドを構築してしまえば、不思議なことに類は友を呼ぶ、出会う人、関わる人、みんな豊かさマインドに満ち溢れた人になる。

貢献的な成功者タイプの方々の輪に入ると、うまくしかいなくなる。

そして、更なる豊かさマインドを学ぶことになる。

報酬の先受け取り、

世の中では、代償の先払い、先行投資、なんて、あたりまえのように言われるが、フルコミッションセールスの世界では報酬に投資して稼ぎ続けなければいけない理由を作って見るのも面白い。

綺麗な見積もり

次々、挙げ続けようと思えば、スピード勝負である！綺麗な見積もりなど作っている場合ではない。僕は様々な方の営業に同行させていただいて、メーカーを引いたり、注意書きを書いたり、台紙に貼り付けたり、こだわった見積もりをたくさん見てきたが、どれもこれも、インパクトに欠ける。見積もりのデコレーションに興じている暇があったら、お客様が何を求めているのか？今後お客様とどのようなお付き合いをして行きたいのか、目をつむって考えている方がよっぽどマシである。

見積もりは商品ではない。

我々営業マンがそこに介在する以上、お客様は我々との良いおつきあいを望んでおられる。商品を扱う我々自身が商品なのである。

確かに、綺麗な見積もりを作る、きめ細やかな人柄を買っていただくということもあるだろう。しかしながら、極端な言い方をすれば、トップセールスには見積もりもパンフレットも必要ない。

そういった小道具に頼らなくとも、圧倒的な存在感、安心感、信頼感、オーラ、が、その人柄に滲み出ているからである。

プレゼンテーションはその人の人生の縮図であるとも言われる。お客様に対する思い、商品、自分、会社、職業に対する自信、こういったバックボーンが滲み出てくるのだ。お客様はそういったところを感じ取って決められる。

お客様がそれを高いと感じるか、お値打ちと感じるか、綺麗な見積もりからは何も伝わらない。完全に自己満足である。

〇〇さんから買いたい！と、思っていただけのように、自分磨きに専念することである。

ただひたすら、お客様のお役に立ちたいと思い続けることである。そしてお客様に、この人とはいいおつきあいができそうだと思っただけの時、自然とおつきあいが始まるものである。

「売っている人、いない人」

「売っている人」を見つけて、同行をさせていただき、感覚をつかもうと書いたが、ここでいう「売っている人」というのは、あくまでも、今現在、売りまくっていて、セールス真っ最中の人、飛ぶ鳥を落とす勢いで活躍している人という意味だ。

勘違いをして欲しくないが、「売っていた人」ではない。

決して、僕のように、昔売っていて、今は物書きをしている人や、物語をしている人のことを言っているわけではない。

今、現在、セールス真っ最中の人、経験も、知識も、仲間も、組織もなく、裸一貫から始めたばかりで、新規開拓に新規開拓！まさに今、ガツガツ「売っている人」の事である。

現場には、「昔、売っていた人」がチームのリーダーになっていたり、営業部門の責任者になっていたり、営業コンサルタント、元トップセールス、組織を持つ経営者、仲間やお客様のたくさんいる人格者、など、様々な方とお会いする。

皆、素晴らしい方々だが、ある意味彼らは売っていない。過去において売ってきたのかもしれないが少なくとも今は、一人では、売っていない。

裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールス入門というテーマにおいて、最も大切な事は、「裸一貫から」というところである。資金力があつたり、仲間がたくさんいたり、組織を持っていたりする場合はまた別の話になってくる。

僕は裸一貫から始めて成功したいという方向けにこれを書いている。

そう、ここでいう「売っている人」、とは、何らかの原因で裸一貫から始めて、ガツガツ、ギラギラ、野心を燃やして、虎視眈々とチャンスを伺いつつも、現場で現実に売りまくっている人の事である。

好んでアドバイスをしてくださるのは、多くの場合、「今は売っていない人」、無料のアドバイスは最も高くつく。

余談になるが、「売っている人」のアドバイスは有料だ、売っているんだから…、だから優良（笑）

僕は現場で売っていた頃、「売っていない人に捕まっている売っていない人」をよく見かけた。

「売っていない人」同士、決まって室内、マクドで、ガストで、サイゼリアで、ドトールで…。決してリッツカールトンではない、

フリードリンクを運びながら時間がどんどんすぎて行く。売っていないから「売っていない人」に捕まるのだ。

ちなみに売っていれば、「売っている人」にしか出会わない。なぜなら買ってくれる人は即ち「売っている人」だから。

深い

話を元に戻そう、「売ってない人」、即ち評論家の評論を聞いている場合ではない。

少なくとも今は…サクサク、サクサク、売って行こう。

早起きして、人が出勤するまでに用事を済まし、サクッと出勤！そして、売りまくっている人に売りに行こう！

資料は持たない、作らない

僕のお世話になっている先輩に、ちよつと出会った人にも保険が売れるという面白い人がいる。通行人にも、来客にも、売る。

近所の銭湯、五色の湯でも、いつも出会う社長さんに湯船でプレゼンし、法人向けの保険を売ってしまうそうである。

余りにも特殊なスタイルで誰にも真似のできないキャラクターではあるが、その先輩のワクワク感たるや、半端ではない。

本当に面白い。

しかしながら、その先輩をはじめとして、トップセールスにはある共通項がある。

そう、資料を持たないのだ。

トップセールスマンに資料は要らない！？

一般的に、売れば売れるほど、儲かれば儲かるほど、鞆は薄くなってくる。資料の数も減ってくる。資料は持たない方が良い。資料は作らない方が良い。なぜ？

そう、実は、最高の資料、それはその営業マンのワクワク感だからである。

ジェスチャーや笑顔、営業マンの立ち居振る舞い、手振り身振りが最高の資料なのである。

どうしても伝えたい内容を写真やグラフで資料として持つのは悪くないが、とっておきの一枚ぐらいにしておきたい。せつかくの最高の資料（ワクワク感）が色あせてしまうからだ。

どれだけワクワクオススメする事ができるか、どこまで行ってもこれが決め手である。

かつてその面白い先輩にいただいた一言、「ウッチャン、ワクワク感やで！」あの言葉をいただいていたらなかったら今の僕はなかった。

さあ、鏡の前で一人ロープレ、どれだけのワクワク感が出ているか、セルフチェックしてみよう。

資料は持たない、作らない、

商品に惚れ、自分に惚れ、会社に惚れ、職業に惚れ、そして、お客様に惚れ、手ぶらで最高の資料をお届けしよう！

行列のできるトップセールスマン

ノーニーズノープレゼンテーション、これが基本だ。必要のない人に売る必要はない。本当に欲しくて欲しくてたまらない、今すぐお申し込みをいただける方に限り、で良い。決して追いかけたり、お願いする必要はない。

お医者さんが患者さんを追いかけたり、お願いして手術をさせていただけたりするだろうか？そこにお医者さんがいるということさえ知ってもらっていけば、患者さんは向こうからやってくるものだ。

トップセールスはお医者さんと同じ、どうしても売って欲しいというお客さんが行列を作ってならんでいる。

それには、一人でも多くの方に、看板を見ていただく事である。そこに病院があ

るという事を知っていたかどうかである。

僕は常に60件の見込み客を抱えていた。興味があることを確認し、資料を送らせていただいた見込み客、ご訪問すればほぼ即決を頂ける見込み客を60件。

「いつになったら来てくれるのか？」なんて声もチラホラ：

そのくらいにならないければ毎週毎週挙積は挙がらない。

僕の空いた時間に、僕の都合で訪問して会える方のみ、即決してくださる方のみ、たまたま、タイミングがあった方のみ、ご契約をいただいていた。僕が裸一貫から短期間のうちになぜそのような状態を作り上げる事に成功したかという、ひとえに圧倒的なアプローチ数である。

テレアポ、DM、次々と、次々と、寸暇を惜しんでアプローチをし続けた事である。

鬼の様な量をこなして、仏のような質を得る、と、言ったが、まさに！

そして、それしかない。

行列のできるトップセールスマンを目指して、行列ができるまで行動を、種まき
を続ける事である。

水をやりすぎても、何度も何度も掘り起こしても仕方が無い。花は咲きたい時に
咲くものだ。つぼみが膨らんでくるまで、そっとしておいてやって欲しい。それま
で、畑を耕して、ひたすら種を蒔き続けよう。

トップセールスマンを目指して！

うだつの上がらぬダメセールスから三年でトップセールスに、そして独立、起業。まわりから見てもどうかは分からないが、少なくとも僕の中では人生最大の偉業を成し遂げた数年間だった。

この数年間、僕の心の根底には「成功哲学」があった。

転職を決断した時から、ずっと…。

思考は具現化する。この言葉が頭から離れなかった。

「成功哲学」、思考は具現化する、この事は20世紀最大の、そして、人類史上最大の発明と言われている。

そう、この事が発明されて以来、人は飛行機で空を飛び、ロケットで宇宙を飛ぶようになった。

人類は何でもできるようになった。

「成功哲学」、

これを学べば、誰だって、いつからだって、何だってできる。僕は自分自身を実験台にして学んできた。そして今も学んでいる。この学びが根底にあってこそのである。思えば、この、「成功哲学」の学びを抜きにしてダメセールス日記を語る事はできない。と、いうことで、ここ数年で僕が学んだ、そして、効果的であった代表的なものを挙げておこう。

願望を明確化し、期限を決める。

他人をコントロールしない。

素直で誠実である。

できるまでやり続ける。

マスターマインドと協力する。

感謝する。

何事も受け入れる。

日々、ごきげんに過ごす。

前向きである。

発する言葉をプラス言葉にする。

えがおを心がける。

自発的に生きる。

自分らしさを大切にす。

セルフイメージを高める。

自分がそうして欲しいと願う事を他人にして差し上げる。

人のいいところを見つけて褒める。

健康に気を使う。

表裏なく、分け隔てなく、人と接する。

ワクワクする事を楽しむ。

人を裁かない。

すべてを受け入れる。

明るく、楽しく、気持ちよく、

礼儀正しくテキパキと、

人と接する、分かち合う。

未来に生きる。

まずは自分が満たされる。

身近なところから大切にする。

満足感を高める。

まずは行動、実践、とにかく形而下に落とす。

快樂よりも幸福を選ぶ。

自己理念、将来ビジョンを確立する。

定期的にセルフカウンセリング、夢の棚卸しを行う。

何のために、誰のために、なぜ？、5W1Hで確認する。

インスピレーションに身を任せる。

難を選んで楽しむ

まだまだあるが挙げていけばキリがない。

こういった基本的な事が、言葉や頭だけではなく、体でわかり、行動や時間の使い方、人との関わり方が変わってくると、結果も自然とついてくるものだ。

成功者は皆、あえて「成功哲学」を学ぶまでのことなく、こういったことをあたりまえのこととして現場感覚、肌感覚で体得している。

僕もようやくわかってきた。

これまでの学びと体験から僕なりの成功哲学をまとめてみると、「夢を持ち、感謝に生きる。」この事ができるようになれば、ほぼどんな夢もかなう、という事がわかってきた。

僕の場合はそのために宝地図を作る。そして、ありがとうカウンターを持ち歩く。これだけで十分。これだけで、次々と夢がかなっていく。

成功哲学、

人それぞれにお持ちだと思いが、奥が深い、

と、いうわけで宝地図！

これは僕が夢をかなえていく上で、本当にお世話になっている夢かなツール。かなえたい夢のイメージ写真をコルクボードに貼り、そして、それを眺めていると夢が叶うという面白いツールである。

願望をイメージ化して、繰り返し繰り返し視野にいれ、意識下、潜在意識下に落としこむと、意識は拡大レンズで、日常的にその願望につながる事象が目にとまるようになり、自然と今まで見過ごしていたような、情報、ご縁、タイミングをつかんで、願望を実現化させてしまうという私たちの脳の構造を活用したものであるが、その効果たるや絶大である。

大きなコルクボードに、欲しい物、したい事のイメージ写真を貼って行く。

高級車、豪華客船、豪邸、世界遺産、キャンプ場、講演会場、出版、ノーベル平

和賞、オフィスビル、スーツ、ダイエット、健康、綺麗な花、レコーディングスタジオ、僕もいろんな写真を貼っている。

その宝地図をiPhoneやiPadの待ち受け画面にしたり、寝室に置いたりして楽しんでいると、次から次へと夢がかなって行くのだ。

夢が叶うとエネルギーが沸く、そして、また、新たな夢が沸く。夢を持つとわくわくしてくる。良い事づくし！

セールスという仕事を続けていくには、常にモチベーションを最大にセットアップしておく必要がある。

何のために売るのが、誰のために、なぜ？

価値ある商品の販売普及、この事はもちろん、僕は、お客様の、そして自分自身の、家族の、仲間の夢を叶えるために売ると決めていた。

日常の忙しきにかまけて、ついつい見失いがちな夢や願望、何のための日々のか、日常なのか、仕事なのか、常に確認する事のできる宝地図、夢と希望を胸に日々充実感を楽しむ事ができる。僕自身もこれまで何度も作っているが、時にお客様と、仲間と一緒に作る事もある。宝地図は本当にオススメである。

20コメールクラブ

僕が売り続ける事のできた大きな要因として、20コメールがある。毎日20項目、今日の予定を、目的、目標を、仲間とメールし合うのであるが、習慣形成にもってこいなのである。

- 1、早起きを楽しむ。
- 2、ジョギングを楽しむ。
- 3、メルマガを配信する。
- 4、ブログを更新する。

- 5、原稿を執筆する。
- 6、TODOリストを確認する。
- 7、挨拶を元気良く。
- 8、ありがとう百万遍を楽しむ。
- 9、成功者ごっこを楽しむ。
- 10、M様ご訪問ワンサプライズを楽しむ。
- 11、S様、K様、食事を楽しむ。
- 12、Amazon出品。
- 13、S様、お電話の上、予定を決める。
- 14、J様打ち合わせ日程を決定。
- 15、笑顔の更新を楽しむ。
- 16、ワクワク企画を楽しむ。
- 17、次の企画を思いつく。
- 18、地球をご機嫌にする。
- 19、意味不明感を大切にする。
- 20、すべての出来事に感謝して寝る。

こんな感じである。20項目も書こうと思えば何かとアイデアが湧いてくる。仲間と共有するので、お互いの刺激にもなる。

一日のはじめに、「今日はどんな一日だったらしあわせだろうか？」と、回想する事になり、日々の充実感が増す。

できたか、できなかったか、という事ではなく、行動の確認と修正がテーマである。

無目的、無目標に、惰性で一日を送るのではなく、計画的に生きようという事が目的だ。

多くの方と共有するために、21日間週間形成プログラムとして、音声データとテキストも用意した。一人でも多くの方が充実した毎日を過ごす事で地球がごきげんになると思ったからだ。

フルコミッションセールスの世界は誰からの指示も命令もない。全くの自由な世界。すなわち、自分との戦いである。

自制心がどれだけあって、どれだけ自立しているかが勝負。

僕の作った習慣形成プログラム、20コメールクラブはそのような状況の中で結果を出し続けるための僕なりの工夫の一つである。

★20コメールクラブ（アクセス）

20コメールメルマガが届くと同時に、毎日、無料音声データリンクが付いてきます。21日間終了後はメルマガ SEIKO-MORNING に自動的に移項いたします。

←
←

<http://mailclub.katariage.com/>

携帯からは、<http://itmart.jp/oyayubi/> にアクセスの上御登録ください。

ありがとうカウンター

さあ、極めつけ、ありがとうカウンター、これは、王道中の王道、どストレート、直球の夢かなグッズ！

ありがとう百万遍、ありがとう、ありがとう、って百万遍唱えているうちに、次々とミラクルが沸き起こり、どんどん夢がかなって行くという、奇跡のありがとうカウンター。

このありがとうカウンターを使えば裸一貫からのフルコミッションセールスも、大成功間違いなし！！

成功の秘訣、誰に聞いても必ず帰ってくる答えがある。それが感謝。感謝する事、感謝の気持ち、

今日も歩いてくれる足、しゃべってくれる口、靴、鞆、スーツ、ボールペン、お客様、仲間たち、産んでくれた両親、お世話になった、なっている方々、みんなにありがとうを言って、

それを、ありがとうを唱えるって事を、毎日毎日やって、感謝神経を磨き、条件感謝できるようになった時、営業マンに一番大切なワクワク感、キラキラ感が最高潮に達するのだ。

それどころか、素晴らしいご縁かわ次々と広がり、思いも掛けないようなビッグなしあわせが雪崩のように押し寄せる。

僕の場合は一万回に一度スペシャルミラクルが沸き起こり、それを手帳に記している。

そもそも、問題や問題行動、悩み事や物事がうまくいかないと感じる原因はすべて、自分自身の心の中にあり、それが不満足感なのである。

不満足感、それは感謝の気持ちの欠如。

不満足感、それは、恐れ、焦り、不安、罪悪感、嫉妬心、ありとあらゆる成功を妨げる要因を作り出す。

世の中いろんな事があり、いろんな人がいるが、ありがとうを身に纏うと、不満足感、いわゆる不平不満は消え去り、好みやこだわり、執着がなくなり、何事も受け入れるという事ができるようになる。

何かあったらありがとう、

何もなくてもありがとう、

何があってもありがとう、

この事を心の奥底から、日々、日々、感じる事ができるまで、ありがとう百万遍を楽しんでみてほしい。

一つ一つの物事が、色鮮やかに、出会う方、出会う方がキラキラに輝いて見える
感謝、感激、感動、感銘をぜひとも感じてみて頂きたい。

いつしか、何事もうまくいく、うまくしかいかない自分自身に出合うことだろう。

メルマガ、ブログ、発信！！

うだつのあがらないダメセールスとして苦しみに苦しんだ僕は、売れない時期の頃を忘れる事ができない。初めてお話を聞いていただいたお客様、初めて売れた時に一緒に喜んでくれたソリシター、先輩、仲間たち、そして、家族、

「たとえ家賃が払えなくなつて、テントぐらしになろうとも私は平気です、夢を追いかけて下さい。」と、手紙をくれた奥さん。

重い鞆を手に一步一步、歩いた日々を、走馬灯のように思い出す。

売れない時期が長かっただけに、ようやくコツをつかんで売れるようになった時の喜びは半端ではなかった。

あまりもの感動に、同じように頑張っている仲間とそのつかんだコツを伝えずに

はいられなかった。

夢を抱いて、一緒になった仲間たち、みんなと喜びを分かち合いたい。この一心より、周りの後輩達と同行して、契約を決める毎日が始まるが、僕は周りの数名に、みんなで成功しましょう、夢や目標を、成功体験を共有しましょうという内容のメールを送った。

その日以来、メルマガを配信するようになった。

一部、おせっかいだ、自分の営業に専念した方がいい、なんてアドバイスも頂いたが、数名から、熱いメッセージを頂き、感動し、送り続ける事にした。

とにかく夢はかなう、かなう夢だからこそ心に宿ると伝えたかった。

反響はどんどんと膨らみ、読者は増え続けた。

ある日、メルマガを読んでもうださっている仲間達と、ミーティングの場を持った。そして、セミナーをしようという事になった。ホテルの一室を借り、ワンデイセミナーを開催した。僕がセミナー講師デビューをさせていただいた、第一回、「夢をかなえる願望の相対性理論ワンデイセミナー」の開催だ。

嬉しい事に、メルマガを読んだ仲間たちが全国からやって来てくれた。

やがて、セミナーは全国で開催。

実績もノウハウもスキルもなく、ただただ伝えたい、この一心、想いだけでやっていたので、交通費や宿泊費は自費、手弁当だ。

でも、全国に仲間ができた。そして、しあわせを分かちあう事の楽しさ、尊さを知った。

以来、メルマガもセミナーもずっと続いている。

自分や営業仲間たちだけではなく、お客様にも成功して頂きたいという思いが膨らみ、お客様にも配信を始めた。

お客様もチラホラセミナーにお越し頂けるようになった。

そしてその頃から紹介が紹介を呼び、新規開拓、ダイレクトセールスの必要性はなくなった。そして、20コメールの開発！

ブログも始める。

いつしか、感動としあわせを分かちあう縁ターティナー、インスピレーションD Jの内田達雄と名乗るようになる。

このメルマガとセミナー、ブログを続けて来た事でできた仲間たちと力を合わせ、独立、起業、する事となった。

ついにやった！

素晴らしい仲間たちと、素晴らしい会社。喜びは人数倍、そして辛さは人数分の
一、

仲間とお客様の成功を実現化する株式会社SEIKO。

独立、起業と共に、ブログを充実させ、変わったことがやりたいと思い、音声ブ
ログを始める。そして、様々な方から成功法則をお伺いする対談CD、「かたりあげ
どらいぶ」も始めた。

素敵な方とドライブを楽しんで、その道中で繰り広げられる会話を収録して皆様
にお届けするという前代未聞の面白企画、

「かたりあげどらいぶ」

お客様と、仲間達の成功を願い、生まれた独自企画だったが、これをきっかけに
どンドン出会いが広がり、人生が急展開！

あまりにも素晴らしい仲間たちとの出会いで独立前と比べて規模も10倍に！

ラジオ番組も始め、メディアから取材を受ける事も増えた。人の成功を応援すれ
ばするほど、とにかく自分自身の人生がどンドン展開していく。しかし、その傍、
グローバルな視野に立つと今地球は大変な事になっている事を知る。

飢餓、貧困、テロ、戦争、

さらに、国内でも多くの方々が心の内戦状態にあり、年間3000人の方が自殺
によりお亡くなりになっていることを知る。

こんなに豊かな日本に生まれて来て、着るもの、食べるもの、住むところ、衣食
住、本当に恵まれた生活をさせていただいている自分には残された人生、何ができ

るだろう？

何度も何度も自問自答した。

一人でも多くの方に喜んで頂きたい、楽しんで頂きたい、そして、ご機嫌になつて頂いて、夢をかなえて頂きたい。日本中をめぐり、人々としあわせを分かち合い、そして、世界中をめぐり、地球をごきげんにしたい！

こんな夢が膨らんで来た。

そして、数多くの成功者との関わりの中で、改めて感謝の気持ちの大切さを実感し、ありがとう百万遍に挑戦！

ありがとうカウンターを發明、ありがとうプロジェクト、ありがとうカウンターで地球をごきげんに！を提唱する。

そして、本の執筆、作家、講演家としても活動を開始。

今後、さらなる夢、「地球を「きげんに」プロジェクト、ノーベル平和賞受賞に向けて活動が続けていくつもりだ。

さて、メルマガ、セミナー、ブログ、20コメール、独立起業、対談、ラジオ、ありがとうカウンター、

フルコミッションセールスの新規開拓、フォロー活動の傍、僕はこういった、一見するとそれとは関係のない様にも見える活動に力を注いで来たが、

これらの活動によって大きく成長させていただいている。

とにかく仲間に、周りの方々に、喜んで頂きたい、楽しんで頂きたい、そして、ご機嫌になっていただいて、夢をかなえていただきたい。

僕は、一貫して、この一心で取り組んでいるが、これらの活動から生まれる波及の効果は凄い！

とても一言では言い表すことができない。どうやら、周りの方に貢献すればするほど自分の人生が好転していく。周りをしあわせにする者がしあわせになる、人の人生の質の向上に寄与する者の人生の質が向上する。周りを豊かにするものが豊かになる。こういった基本的な成功法則をまざまざと体感している。

メルマガから始めた一連の発信活動、僕は地球をごきげんにする活動と呼んでいるが、これらの活動により、僕の人生はどんどん展開し、すべてがうまくいくようになった。

分かち合いデビュー

うまくいかない原因はほぼ自分自身の自己中心的な考え方に有る、と、言われるが、僕はずっとそのことが分からなかった。人は誰でもまず真っ先に自分自身の遺伝子を満たそうとする。

自分さえよければ良い、

意識レベルでは分かっているもついつい行動レベルでそれが出してしまう。

初期の頃、ガンガン数字の上がる営業マンでも、それが自己中心的な、取ったか見たかの営業になってしまっていると、なかなか続かない。フルコミッションセールスを始めて、ちょうど、一年経った頃、ふと、そんな事に気づく。どこかで分かち合いデビューが必要だ。

魅力とは、他人の人生の質の向上に寄与する力である。

その人と一緒にいると、楽しい、心が軽くなる、勇気が湧いてくる、勉強になる、アイデアが出てくる、人生が展開してくる。頼りになる。そんな人が魅力的な人である。

僕は、分かち合いデビューをしようと思ったら、まずは魅力的な人間を目指す事だ、と感じた。

立ち居振る舞い、笑顔、態度、段取り、動き、商品知識、思いやり、前職、サービスマスの頃から言われ続けてきたことであつたが、改めて再認識。今一度、営業マンとしての資質を磨きなおい、魅力的な人間を目指そう、単純にそう思った。

魅力的な人間を目指す上で、最大の秘訣が感謝であつた。感謝を極める。常に、感謝神経を磨き、条件感謝できるようにする。

うわ、今日も空晴れてるわ！

朝ごはんが美味しー！

おっ、電話や！

あつ、トイレあつたわ、綺麗にしてくれてて、ほんま、ありがたいな、
イヤー、ありがとうございます！

ちよつとしたことでも、わくわくドキドキ、感謝、感激、感動、感銘。心の鮮度
管理、鮮度ピチピチの自分ブランド！

これが構築できていると、見ていて、聴いていて、気持ちがいい。こんな人間は
魅力的である。

分かち合いデビュー、

まずは自分自身が満たされること、そして、喜びや感謝が満タンになり、溢れ出
てくること、そこから始まるドラマ、繰り広げられてゆくシナリオ、これが、感動
の渦となる。

歯磨き、靴磨き、自分磨き！

これを合言葉に、僕の分かち合いデビューが始まった。メルマガ、ブログ、20
コメール、セミナー、正直、初めは勇気がいった。恥ずかしかった。こんな事は陰
でやっていれば良かったのかもしれない。なんて思ったりもした。

しかし、こういった活動は、自分なりに分かち合いデビューのつもりでもあった。
1人でも喜んでくれるのなら…と、ハードルを下げ、コツコツ、コツコツと続けて
みた。

すると、次々と素晴らしい出会いが訪れ、人脈の輪がどんどん広がる。

嬉しい。

楽しい。

しあわせ。

人生が百倍、楽しくなってきた。

分かち合いデビューを果たして、数年経ってくると、ごきげんであればすべてがうまくいくという「ごきげんの法則」にも気づく！

今では、分かち合いたいことだらけである。

と、言いながらも、僕自身、まだまだ、自分磨きの毎日、まだまだ、まだまだ、奥が深い。そして、それが楽しい。

分かち合いデビュー

今日も、ワクワクな一日を、ありがとうサンスプラッシュで、さあ、スイッチオン！

あるべき、あるまじき、あるがまま

うだつの上がないダメセールスから始めたフルコミッションセールスだったが、成功を志す道中で、本当に多くのことを学んで来た。

最も成長したのが、考え方や物事の捉え方

「成功したい、成長したい、もっと良くなりたい、」

初期の頃、こんな考えで、「あるべき」姿を追求した。

セールスマンとしての「あるべき」、父親としての「あるべき」、保険の担当者としての「あるべき」、

そうこうしていくうちに、「あるまじき」にも目がいく様になる。

「あるまじき」に目がいくと、自分自身を裁くようになる。と、同時に他人をも裁く。

「俺、こんなところがアカンなあ、」

「あいつ、あんなところがアカンわ、」

自分を裁くと不機嫌になる。他人を裁くと孤独になる。

人は裁くとコントロールしたくなる。

「もつとこうしたらええのに…、」

「なんであんなことすんねやる…」

しかし、誰しもコントロールなんてされたくない。気がつけば一人ぼっち、

なんでも一人で立ち向かおうとしてしまっている自分自身に気づく。頑張って、頑張って、頑固を張る。やがて、一人ぼっちの限界に気づく。

そして、自分と向かい合い、様々なことに気づく。

ちょうど蛹となり、羽化を待つ蝶のように…。

生きているのではなく生かされていることに気づく。あたりまえではなくありがたいということに気づく。

やがて、あるがままを認められる様になる。物事や相手があるがままに受け入れ認め大切にするのが愛だと知る。

「頑張る」から「顔晴る」に変わる。仲間がいるから「顔晴れる。」

一人ではなく仲間がいることに気づく。

「あるがまま」の自分を受け入れ、認め、愛し、大切にしようになった。そして、「あるがまま」の相手を受け入れ、認め、愛し、大切にできるようになった。余分な力が抜け、あらゆる物事を、出会いを、人間関係を、自然体で楽しめるようになった。

僕はフルコミッションセールスを通して、この心のあり方、「あるべき、あるまじき、あるがまま」を成長の三段階として体得した。

影響力の輪を広げる。器を広げる、拡張する。受け入れる、認める、ゆるす。心のストレッチが必要である。

「あるべき、あるまじき、あるがまま」、心のあり方、成長の三段階。

わずか数年の間に、僕にはすべてのステージが必要であった。そして、その体験を通じて、何事にも感謝できるようになったことが、ここ、数年間における最大の報酬であった。

おわりに

この度はダメセールス日記をお読み頂きありがとうございます。思いつきではありませんが、ふと、Facebookで自分の実体験を目録として綴ってみたところ、多くの方々より、応援の、激励のコメントを頂き、今回の出版に至りました。

ダメセールス日記には副題として、(裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールス入門)を掲げておりますが、フルコミッションセールスというジャンルにかかわらず、あらゆるジャンルの方に読んでいただきたいと思えます。そして、いつからでも、誰でも、たとえ今、どのような状態であったとしても、成功できる！必ず成功できる！ということが伝われば、これほど嬉しいことはありません。

ダメセールス日記という表題で、うだつのあがらないダメセールスマンが…なんて書きだしましたが、これは全くのインスピレーション！もう一人の自分は、抵抗を続けました。もう一人の自分は、本当は、そんな風にかきたくはなかったのです。

確かに結果が出ていなかったり、数字が凹んでいたり、自信がなかったり、僕はそんな時期を長く過ごして来ましたし、どう考えても周りからはうだつのあがらないダメセールスとしか思われていないだろうということも痛いほどわかっていたのですが、実は、心の奥底では、「いつかはきつと」、「いつかはきつと、トップセールスに、成功者に、」という希望の光を灯していたつもりです。

誰になんと言われようと、「いつかは成功してやる!」「今にみてるよ!」「こんな炭火の情熱を胸に生きておりました。ような気がします(◇、∩)

少なくとも、うだつのあがらないダメセールスマンだなんて、自分で認めたことは一度たりともありません。

本書を手にとっていたいただいた貴方にも、そんな希望の光が灯っていることを信じます。

ダメセールス日記

不思議なことに、今ではこの表題が大好きになりました。

もし、周りからそのようなレッテルを貼られている、なんて感じてしまっている方がいらつしやったら、その方にも手にとって頂きたいと思えます。そして、こんな僕でも、こんな僕の体験談でも読んでいただいて、何かのヒントとして頂き、一歩踏み出していたけたなら、こんなに嬉しいことはありません。

今、僕の脳裏には、この本があらゆる本屋さんで平積みとなり、大人気を博しているイメージが鮮明に浮かびます。一人でも多くの方に、喜んで頂きたい、楽しんで頂きたい、そして、ごきげんになっていただき、夢を叶えていただきたい。ダメセールス日記を書き終えて、そんな思いでいっぱいです。

最後に出版に当たり、今日までダメセールス日記を応援してくれたFacebook上の皆さん、出版社の皆さん、今までお世話になった皆さん、そして、これからお世話になるであろう、本書を手にとってくださっている貴方に、心より感謝申し上げます。ありがとうございます。