

# 需要創造のための成功の行動理論

タ

ネ

営業(基本)  
編

第49回

## 「業績未達で悔しい！」と 本気で思つてているか？ 業績必達意識の基本

◆◆ 業績未達でも  
「まあ、いいか」でよいのか？

仕事が終わつたある日、営業のAさんが、同期のBさんと、居酒屋で業績について話をしています。

Aさん 「いやー、今期はもう少しで業績達成だつたんだけどなー」  
Bさん 「いいじゃないか、達成率92%もいつたんだから。他の連中だって、業績達成しないんだからさ」  
Aさん 「そうだよな。そもそも、目標数字の設定の仕方がおかしいんだよ。あんな数字、現実的じゃないよな」

Bさん 「そうそう。俺たちなりに、がんばつてあるんだからいいんだよ。来期も、ほどほどにがんばろうぜ」  
Aさん 「本当に、毎日毎日数字に追わられて苦労しているもんな。90%超えて御の字だよな」

Aさんは、業績目標を達成できませんでしたが、「まあ、いいか」という感覚のようです。

◆◆ 「悔しい！」という気持ちを忘れてはいけない

皆さん、業績を達成できずに「悔しい！」と本気で思つたことはあるでしょうか？ 夜も眠れないほどの悔しさを。

もし、「悔しい！」と本気で感じていないようであれば、要注意です。なぜなら、「負け癖」がついている可能性があるからです。メジャーリーグの最多安打保持者であるピート・ローズは、こう言っています。「誰もがいろんな理由で負けるけれど、負けというのは簡単に癖になる」

何回か業績未達成が続くと、それが「当たり前」になってしまつ人がいます。そうすると、悔しさがなくなり、ともすると、「目標の設定がおかしい」などと、会社のせいにする人も現れます。

そうなると、営業としてのオーラがなくなり、マイナスの方向に転がり落ちてしまうことがあります。



ジェック・インストラクター  
**松井 達則**  
Tatsunori Matsui

# 需要創造のための 成功の行動理論

## 目標は与えられるものではない 自分でつくるものだ!

では、業績を達成し続いている人は、どのようなことを心がけているのでしょうか？トップセールスの共通点を挙げさせていただきます。

### ① 会社から与えられた目標は、本当の目標ではない

会社から与えられた業績目標を、自分の目標と思っていては、いつまでたっても業績達成は見込めません。学生時代を思い出してください。「理科は、70点取ればいいかな」という気持ちで勉強すると、なぜか70点以上は取れません。なぜなら、70点を取る勉強しかしないからです。

会社から与えられた業績目標は、最低限だと思うことが大切。業績目標とは別に、自分なりの、さらに高いチャレンジ目標を掲げ、それを本気で追い求めている人が、業績を達成できるのです。

### ② 後悔はせずとも、反省をする

もし業績を達成できなかつたとしても、終わつたことは仕方ありません。ですから、後悔しても後の祭りです。

しかし、「なぜ達成できなかつたのか」という原因是、徹底的に分析するべきです。

## 高い目標を追い求めよう!!

私が営業の皆様に期待するのは、「チャレンジ精神」です。自分なりの高い目標を立てて、それを何としても達成したいという執着心です。

して、その原因を、「どうすればクリアできるか」ということを、前向きに考え抜いてください。

つまり、Plan(目標・計画)・Do(実行)・Check(結果の確認)・Action(改善)を習慣にする」とが大切です。

Actionが甘い営業が多く見受けられます。

### ③ 自分自身のビジョンを明確にする

うまくいかない営業パーソンを見ていると、目の前の数字に追われている傾向があります。「毎年毎年、同じことの繰り返しだな…」と、マンネリ化している人もいます。

その原因としては、自分が今の仕事で何を目指すのかという、「ビジョン」が不明確であることが挙げられます。

「どのような営業を目指すのか」、「会社でどのようなポジションを目指すのか」、「今の仕事を通じて自分は何を得るのか」といった個人ビジョンが明確な方は、業績が安定しているケースが多いようです。

でも二階に上がろう。この熱意がハシゴを思いつかせ、階段を作り上げる。上がつても上がらなくなるとも考えている人の頭からは、ハシゴは生まれない

これは、松下電器産業創業者の松下幸之助さんの言葉です。

一流のプロは、常に自分に高い目標を課しています。それが、アイデアを生み、努力を生み、成功を実現しているのです。

例えば、女子プロゴルフ界で名をはせているアニカ・ソレンスタムは、すべてのホールをアンダーパーで回るということを、常に目標にしているそうです。

「目標が高すぎるから(因)、業績が達成できない(果)」

という感覚では、いつまでも負け犬です。

「自ら高い目標にチャレンジする意欲がある(因)、工夫を生み、やりがいを生む(果)」という気持ちで、どんどん前進していくのですね。