

ASK ニュース

Vol.0281

2017年12月4日(月)

担当：PU 吉田昌弘

ASK コンサルティング株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル1F

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

<http://www.ask-consult.co.jp/>

販売心理学講座

はじめに

私がアメリカの有名なマーケティング・コンサルタント ブライアン・トレーシーの「販売心理学講座」に出会ったのは、今から25年前かつてASKに在籍していた時でした。今日は、その中の「ウィニングエッジ」という概念についてお伝えします。

ウィニングエッジとは

20世紀のあいだに、人間の能力に関する重大な発見が1つありました。それは、セールスを含むどんな分野でも、トップをとる人は、肝心の部分がほかの人よりほんの少しだけ優れているだけだということです。

このわずかな違いのことを「ウィニングエッジ」と呼びます。業界のトップクラスの人みな、それぞれのウィニングエッジを身につけています。その結果、人並み外れた働きや成果を成し遂げています。

競馬に喩えて云うならば競馬で鼻差で1着になった馬は鼻差で2位に甘んじた馬の10倍の賞金がもらえます。鼻差で1着になった馬は、2着の馬の10倍優れていますか？勝った馬の走るスピードは、負けた馬より10倍速いのですか？答えは「ノー」ですね。勝った馬は、鼻差の分早かったにすぎません。写真判定で見れば、その差はたったの8センチです。

頭のよさは関係ない

何年前か、無作為に1000人の成人を集めてIQを測る実験がニューヨークで行われ、IQの最高値と

最低値の差は2.5倍だったそうです。ところが、もっとも稼ぎの多い人（IQがもっとも高かった人では人ではない）と、もっとも少ない人の差は100倍以上あったとのこと。

つまり、大きな成功を手にするのに、生まれつきの才能や能力は関係がないということです。

セールスの才能や能力は、誰もが生まれつき持っています。成功するかどうかは、その才能や能力をどう生かすかにかかっています。

自分のことを認めて信じる

或る研究から高給を得ているトップセールスマンは、多種多様な見込み客や顧客と親しい関係になるのが得意だということが明らかになりました。彼らは、出会ってすぐに意気投合し、セールス活動を通じて高いレベルの信頼を構築します。実際のところセールスの成功の80%かそれ以上は、セールスマンの性格的要素に起因するといえるかもしれません。

自分のことが好きで、自分を大事に思っている（自尊感情）セールスマンは顧客のことも大事にして、その結果、顧客もそのセールスマンを気に入って敬意を払い、勧められる商品やサービスを使ってみたいと思うようになります。

おわりに

ブライアン・トレーシーの、この講座により今まで本当に良いマーケティング人生を送れました。

皆様の御仕事のモチベーションの一助になりましたら幸いです。