



# リニューアル版 ラップニュース

VOL.218

2021.5.1

発行：ラップ東京株式会社  
<https://www.raptokyo.co.jp/>  
(無断転載厳禁)

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは [www.raptokyo.co.jp](http://www.raptokyo.co.jp) から

## 「好きの意味」

ホームページの問合せフォームから営業系の迷惑メールが多く届きます。「見込み客獲得方法を教えてください」とか「営業力強化をするために必要なのは？」などの文字が並んでいます。特に何もしないでそのままにしているのですが、営業力と書いてあり、少々気になりました。

以前、会社員時代の元上司に「営業力ってどういうことですか？」と質問したことを思い出したのです。元上司は少し考えた後、「お客様を好きになることができますということだと思う」と言っていました。当時の私は、売り上げを上げる、会社の業績に貢献する、商品やサービスを売る力がある、お客様のニーズを引き出す力がある、などが営業力だと思っていましたので少し驚きました。元上司いわく、お客様を好きになれば自然とお客様のために、という気持ちが強くなる、というのです。

同じころ、弊社のお客様が経営コンサルタントの一倉定氏の本を勧めてくれました。すべての責任は社長にある、ダメ社長を子供のごとく叱り飛ばすことで有名な方だそうです。「電信柱が高いのも、郵便ポストが赤いのも社長の責任である。」社長が知らないうちに起ったことでもすべて社長の責任だ、経営の成否はすべて社長で決まる。そんな考えをもつ一倉氏が「少しでも恨み心があると、そのお客様には誠意をつくすことは出来ない」と言っています。なるほど、元上司はお客様を好きになる、でしたが、一倉氏は恨み心があったら良くないとのこと。両氏とも言っていることは同じようです。

## ご案内

### 簡単更新くん

それほど高機能ではなく、  
更新したいページを簡単に更新できる「簡単更新くん」

### 簡単らいんちゃん

つながりたいをサポートする  
「簡単らいんちゃん」  
(まもなくオープン)

【この件に関する問い合わせ】  
ラップ東京株式会社 (担当：田島)  
TEL: 042-349-3535

では、すべてのお客様にそのようには向き合える？ と聞かれると、おそらく難しいと思います。人と人、意見や考え方の相違があるのは当然で、そのようなズレによって関係がうまくいかないことも多々あります。こちら側が苦手意識をもっていれば、お客様側もそのように思っているはずで、

一方で、自分とはあまり合わなかったように思うけれど、他のスタッフとはうまくいきそう、そんなケースがあります。また、時間が経過してからももう一度お会いしてみたら、結構、話しが弾んだなんてこともあります。新しい関係を築けるきっかけは、もっと他にもあるのかもしれない。

あれからかなりの時間が過ぎました。あのとときの元上司がいったようにお客様を好きになれているかは、はっきりとわかりません。最近、思うのはお客様の役に立っているか、お客様が良くなる方向へのサポートはできているか、という気持ちが自分を一生懸命にさせているように感じています。

仕事が楽しい！と堂々といえるときは、私の場合、お客様から信頼されていると感じるときです。仕事のやる気が湧いてきます。皆様は、どのようなときでしょうか。

ラップニュース バックナンバーはホームページからご覧いただけます。

アンケートがありますのでよろしかったら、ご意見をお聞かせください。 <https://www.raptokyo.co.jp/>

