

■ 貢献なくして感謝なし、
感謝なくして報酬なし

修正： 2021.01.01

投稿： 2021.01.01

貢献なくして
感謝なし、

感謝なくして
報酬なし



- 貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし①

一年の計は元旦にありと言われてます。

365 分の 1 日を使って、

365 分の 364 日の使い方を考えたいところですが、

1 日で 1 年を想定するのは難しいですね。(*^_^*)

//-----

商売するにあたって何より大事なのは、

お客様と強い関係を作ることでしょう。そして、

お客様と強い関係を作るためにやるべきことは、

- ・ お客様の思っていることを、
- ・ お客様が言うよりも早く、
- ・ お客様よりも鋭い言葉で、

お客様に伝えるだけです。

余計なことは言わず、ひたすらこれだけに徹し続ければ、

コツコツと信用が積み重ねられ、お客様と強い関係を作ることができます。

相手の思っていることを相手に伝えることが、

相手から共感を得ることにつながるからです。

「与えて与えられる」「理解して理解される」です。

コツコツやることを嫌い、一気に強い関係を作ろうとすれば失敗します。

お客様に対して特別な存在になろうと意気込んでも失敗します。

気の利いたことを言おうと張り切る必要はなく、

自分だけのオリジナルな接し方を開発する必要もありません。

そのときそのときで、お客様が求めていることを、

求められた通りに提供するだけです。

至ってシンプルで普通のことです。

そもそも人は、自分のして欲しいことをしてくれる人とは、

積極的に付き合っていきたいと思うものです。

求められたものを提供するだけで高く評価してくれるのです。

それだけでは物足りないからと、

「もっと与えてやろう! (*'▽`*)」と欲張ると失敗します。

なぜなら、その裏には、「**相手から奪いたい!** (￣д￣)」

という欲があるからです。「**奪って奪われる**」です。

(続)

//=====//

● 貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし②

「余計なことはしない」「余計なことは言わない」

そうすることが、**信用につながる**という話でした。例えば、

今まさに契約書にサインしてくれようとしているお客様に対して、

「ちなみにこちらですと、～というメリットもございまして、…」

などと、**もうそれ以上の契約内容の説明をする必要はありません。**

「ご契約ありがとうございました」と一言だけ述べて終わりにすれば、

「**いい買い物をしたな～**」とお客様に満足いただけるところが、

聞いてもないことで一方的に説明しては、

「**せっかく契約書にサインしようとしているのに、何なんだこいつは!**」

と反感を買いかねません。

喋れるからといって余計なことをべらべらと喋っているのは、

「**提案してくれているというよりは、ただ自分が喋りたいだけか…**」

と受け止められ、信用がなくなるのです。

もしその商品・サービスを購入すれば、営業の人間も付いてくる、

というのであれば、いくら商品・サービスが魅力的であっても、

営業の人間が魅力的でなければ、その商品・サービスは売れません。

雰囲気が良いからといって言いたいことだけ言っていては、いつの間にか、お客様と温度差ができてしまいます。そして、お客様目線に徹していれば、喋りたいときに喋ってしまった発言は、大抵、**余計な一言だった**と気づかされます。

お客様と強い関係を作るためにやるべきことは、

- ・ **お客様の思っていることを、**
- ・ **お客様が言うよりも早く、**
- ・ **お客様よりも鋭い言葉で、**

お客様に伝えるだけです。

余計な一言が原因でお客様は離れていってしまうものであり、お客様との会話においては特に気をつけたいところです。

(続)

//=====//

● **貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし③**

そもそも**商売**とは、

「何か」と「何か」を**交換**することでお互いに幸せになりましょう！
という活動のことです。

つまり、私の持っている「これ」を、

誰の「何」と**交換**すれば、**お互いに幸せになれるのか？**

と考えるところから始まり、

実際に**相手(お客様)**を見つけて**貢献**させていただき、

その相手から感謝された分を報酬として受け取る、
というのが正しい道筋です。

//-----

その昔、自動車も無く、隣町まで歩いて行き来していた時代、
峠を挟み、ある町から別のある町までをつなぐ、長い道中、
休むところもなく、通行人は疲れた足を引きずって先を急いでいました。

そんな様子を見ていたある人が、「ここに一休みできる場所でもあれば、
旅人も足を止めゆっくり休めるのだが…」と想い、立ち上げたのが茶屋です。

茶屋は、長い道のりを歩き続け、疲れ果てた多くの人々に安らぎを与え、
いつしか、その道を行く人は立ち寄るのが当たり前
になるまで、繁盛していきました。

//-----

茶屋を立ち上げた人は、

「金儲け」を念頭において行動したのではありません。

「誰かの役に立ちたい」という想いから茶屋を立ち上げ、
受け入れられ感謝され、**結果的に**繁盛していったのです。

「誰かの役に立ちたい！」という想いを発端として、

実際に誰かの役に立ち、その結果として報酬が支払われる。

これこそ本当のビジネスというものではないでしょうか。

それとは裏腹に、

「〇〇するだけで月〇〇儲かります！」とか、

「〇〇を知れば楽しく稼げる、その方法を大公開！」とか、

「今なら無料でテクニックを教えます！」などなどを掲げている人たちは、

本当に「お客様の役に立ちたい」

という想いから始まっているのでしょうか？

もし「頂けるものをとっとと頂きたい」という

自己中心的な精神で事業しているなら、
それは「商売」ではなく「詐欺」と呼ばれる行為ではないですか？

(続)

//=====//

● 貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし④

「商売」と「詐欺」の決定的な違いは、
「与えている」か「奪っている」かです。
ただしそれを判断するのは相手側です。

相手が「与えられている」と判断すれば「商売」となりますし、
相手が「奪われている」と判断すれば「詐欺」として受け止められます。
どちらも物や金が動きますが、相手の捉え方は正反対です。

「詐欺」と言うと犯罪をイメージするかもしれませんが、実は、
奪おうとする行為は、日常的に起こっていることです。例えば、
業者を安く買い叩こうとすることがこれにあたります。

サラリーマンの中には「業者を安く買い叩いて勝った！」
と考える人がいますが、実際のところ、まったく勝ててはいません。
社員である以上、会社の看板に守られており、ゆえに、
因果応報の報いを受けることもなく、ただ知らないだけです。しかし、

脱サラして事業者になると、報いはもろに自分に還ってくるわけであり、
「買い叩いて勝つ」「値切って勝つ」なんてことは本当のところ、
人の世のどこにもありはしないのだ、という当然の事実気づかされます。

しょせん、商売なんて取引でしかないのだから、

相手は自由に選ばばいいのです。となると、
双方が満足できない取引に次はありません。

という当たり前の事実を踏まえると、やはり、
健全に商売を続けるためには、率先して貢献していかなければなりません。
感謝されるだけの貢献がなければ、報酬を要求すればするほど、
相手から奪うことになってしまうのです。

よく、ブログで、「**ここでは書けなかった
より深い内容をメルマガでお伝えします、のでどうぞ登録を!**」
などと、貢献することを惜しんでいる人を見かけますが、
率先して貢献しない限り、成功は難しいのではないのでしょうか。

集客する人も、営業する人も、開発する人も、経営する人も、
お金お金のエゴは捨て、おまけおまけのサービス精神、
「貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし」です。

(完)

//=====//

Web サイト :

データアクションサービス —データからアクションを起こす—

著者 :

時無 和考(Tokinashi Kazutaka)