

2013年の働き方

第5期OB 池谷 真剛

風物詩的なこの原稿執筆によって、今年1年を振り返ってみようと思う。今年は、仕事とゴルフしかしていないしよーもない1年だった。そして、ここでゴルフの話をしてますますしよーもないので、仕事についてだ。

Googleの営業歴2年が過ぎようとしているが、1年目と変えなかったこと、変わったことについて筆を進める。まずは、変えなかったこと。それは営業のスタイル=期待不一致モデルの実践だ。基本、好きな格好で訪問に行く。きっと先方の私に対する印象は、靴下履いてないし、髪の毛パリパリだし、変なヤツが来ちゃったな…だと思う。そこで心をこめて挨拶すると、「あ、靴下履いてないけど、挨拶はできるんだね」となる。先方の目を見ながら話を聞くだけで、「おっ、ちゃんと椅子に座って話聞いてくれるんだ」となる。そうなる、その流れで普通に提案をしても、「へー！」となり、満足感を抱いていただける可能性が高い。実際には、ただの錯覚なのだが。

次に、変えたことについて。今年は、事前資料を極力作らないようにした。面倒くさいからではない（実際面倒くさいが）。昨年は気持ちに余裕が1ミリくらいしかなかったので、持っていく資料を作りこんでしまったように思う。そうすると、打ち合わせの際に、自分が話しくなってしまう。これは、相手の背中のごちゃごちゃが痒いか分からずに、ひたすら背中全体を掻いたようなものだ。想像するだけで疲れる。事前資料を作って自分が話を



社内ハロウィンパーティーでの一コマ
(著者は左から2番目。美容整形手術を施される人の役)

するくらいなら、会食を設定しひたすら先方の話を聞く方がよっぽど効率的だということを身を以って学んだ。会社自体は思いっきり“プロダクトアウト”だが、営業は“マーケットイン”でないと務まらない。

さて、3年目をどうするか。チームの中堅社員まっしぐらなので、自分の数字だけでなく、チームの数字をどう作るかが大事になる。実際には担当しないお客様のことについてもインパクトを出さなければならない。直接担当しないお客様は、私が靴下を履いているかどうか関係ないので、ある意味正念場だ。