

はじめに **営業は「普通の人」が成功できる仕事**

私は営業職を世の中で一番クリエイティブな仕事だと思っています。

でも最初から、営業という「売る」仕事がクリエイティブな仕事だと思っていたわけではありませんでした。

初めはやっぱり不安だった。やっぱり自信がなかった。

それでも営業の仕事を選んだのは、単純にそれが必要だったからです。好きとか嫌いとかに関係なく「生きていくための手段」として。

そして見つけました。ずばぬけた才能や頭脳、(それに美貌やセンス)を持ち合わせてない私にも、一筋のチャンスがある世界を。

それで一番になれた。それで今の私がここにいます。

「和田さんはどうして営業の仕事に飛び込んだのですか？」

今までに何度となくこの質問を受けてきました。理由はひとつ。

「お金が欲しかったから」……。

こう言うと、貪欲で鼻息の荒い女のイメージが強くなるかもしれないけど、実際にお金  
が欲しくない人っているのかなあ？ あった方がいいでしょう？ ないよりもね。

大学を卒業して上京した私は、初めての一人暮らしと初任給の低さの狭間でお金のこと  
ばかり心配して生きていました。食べることに困っていたのではないのです。生きていけ  
る条件はすべてそろっていたのですから。

でも、狭いワンルーム・マンションの部屋で、納豆ともやしを食べるとき、ユニットバ  
スで窮屈な入浴をするとき、洋服の値札を見てそつとお店を出るとき、夕方のスーパーで  
半額になった値札で幸せになるとき……いつも「あーあ、お金がもつともつとあつたらな  
あ」と思っていたのです。

当時の私は何がしたいのかわからないままに、「このままではいけない」と思い、秘書  
検定や英検などを受けたり、食費を削って英会話教室に通ったり……と、それなりに焦っ  
ていました。資格をとればもつとよい給料のところ転職できるかもしれないという〃期  
待〃と〃焦り〃。

それでも見えない未来に漠然と「このまま結婚してお母さんになるのかなあ」と将来を想像したりしていたのです。

そして、現実の中では、どんなふうに生きていくとしても「お金の心配」をしないで、いい人生を生きていきたいと思い始めていたのです。家賃の心配やカードローンの心配をせず、お金から自由になって生きたいと。

OLだった私が、真つ先に飛び込んだのが銀座のクラブでした。時給三八〇〇円。

「これでお金の心配はなくなるかも」……と思ったのもつかの間です。

そのまま残っていればまた違う人生だったのでしようが、そこは女っぽくないし、会話もへたな私に合う世界でもなく、結局、根性もなくすぐに辞めてしまったのです。

ただただ「お金から自由になる方法」を探し求め、次にめぐり合ったのが営業の仕事だっただけなんです。……それが私が営業の世界に入った動機。

……それだけです。かっこよくないでしょう？

もちろん、出世したいとか、トップになりたいとかそういう目標は一切なし。

初めて営業の仕事をしようと思っ行って行った、日本ブリタニカの説明会で私はこんなこと

を聞きました。

——「親が金持ちだったら、そのお金を投資して利益をあげたりすることができるわけですね。あるいは自分が天性の美貌を与えられているとか、歌がうまかったりとか、野球がうまかったりとかそういう財産をもっていれば別。そういうタレント性がなくてもお金を稼ぎたいと思うなら、人を動かす、仕事をしてください。それには誰でもが持っている『五つの財産』を使うことです……」

「五つの財産」……その言葉を聞いたときに「営業職は普通の人ができる仕事」だと初めて感じたのです。

できるかできないかということよりも、チャンスのひとつとしてつかんでみようと思ったのです。

それがきっかけです。

営業はゲームと同じです。うまくできるようになるまでは面白くないですが、コツをつかみ上手にできるようになると面白くなるゲームと同じです。

普通の人でも誰でも、長者番付に載ることはできません……。

資本金がなくてもタレント性がなくても……。

学歴がなくてもコネがなくても……。

「お金から自由になりたい」という動機は、いつしか頂点に立つ喜びへと変化していったのです。

だから……営業をお勧めします。

著者 和田裕美