

トップ営業マンに育てる術



「ゆとり教育」の  
大きな特徴とは

前回、連載一回目に際して、ゆとり世代の特徴についていくつか列挙した。①失敗を極端に恐れ、間違いない答えを求める、②自分から動き出せない、③まじめで言われたことはきちんとやるといったものだ。思い当たる節もあったのではないかと思う。今回は、なぜ彼らはそのような傾向を持つようになったのか、というところから考え始めたい。

ゆとり教育の特徴を一言でいって、それは「個性を

前回、ゆとり世代を「85年4月2日以降生まれの人材(08年入社組)」として

一般的に普及により、インターネットを介したコミュニケーションを「当たり前」として受け取った最初の世代でもあるのだ。

いま30代以上の年齢であれば、幼いころ、見ず知らずの「大人」から家にかかってきた電話を、親に取り次いだ経験があるだろう。あるいは、好きな人と電話で話したくて、それには電

時代的には……

は生徒たちが「やりたいことを実現するのに、その過程でどんな困難が待ち受けているかを懇切丁寧に教え、時には先にある障害を生徒に代わって自ら取り除きさえたのである。

95年はウインドウズ95が発売され、以降パソコンが爆発的に普及していった。翌96年からは携帯電話が年1000万台ペースで浸透していった。

ゆとり世代は、会社にかかってきた電話を取ろうとしない、とよく指摘される。彼らが育った上記のような時代背景と、「成長意欲が強い」というゆとり世代の特徴から考えれば、それは当然とも思える。彼らは電話を取ることが自分の成長につながることは考えていな

いのだ。営業職のベテランであれば、「何をバカな」と一笑に付すところだろう。電話は基本的な言葉遣いや会社の外部関係を学ぶ格好の場であり、営業の基本と言えるものだ。電話ひとつまもにできないなら営業ができるはずがない、と。

このとき教師が果たすべき役割は、指導ではなくあくまで「支援」だった。教師

つまり、ゆとり世代とは、パソコン、携帯電話などの

しかし、携帯電話やパソコンが普及してみると、かかってくる電話は自分がよく見知った仲間たちからばかり。好きな相手にもダイレクトにつながる。プレッシャーの度合いは格段に減ったのである。

しかし一方で、そういったベテラン営業職の多くが、旧態依然の営業のやり方に固執していることに筆者は危うさを感じる。「契約が取れるまで帰ってくるな」といった類のものである。

ゆとり世代を嘆く前に……

時代への合致度、確認を

嘆くよりも自省を

ゆとり世代との隔世の感を嘆く前に、いまの営業のやり方が時代や顧客のニーズに本当にマッチしているか自省してみればどうだろう。その上でゆとり世代の強みを取り込んでいく方がお互いのためだ。彼らにも良いところがあり、現実存在するのだから。

(ブレインマークス代表取締役・安東邦彦) ※本連載は月に1回の掲載です。