

本人の営業経験は興味があったが、小説 29 冊の紹介は興味を引かれる感じではない。所詮作り話と思うと、本を閉じたくなる。

彼のアドバイスは一つだけだった。

「野良猫営業に徹してみな」

野良猫というのは、物欲しそうに人間のまわりをうろうろしながら、追い払われても、追い払われてもめげずに近くに寄ってくる。つまり、営業としてそんなふうにやってみろ、ということだ。

頭はあまり使わなくてもいい、補欠は野良猫で十分、そう面と向かって言われて、私は小馬鹿にされたようで気が滅入ったが、私の担当は A 社だけだった。つまり、A 社しか行くところがない。いやでも行くしかない。

「何度追っ払っても近くに寄って来られるとな、野良猫でもそのうち情が移るんだよ」

・・・

A 社を担当してから三年目、難航不落だった人気のイタリア方面のツアーをほとんどすべて受注することができた。気がつくやうに、A 社に出入りしていたオペレーターの中で取引高が一番になっていた。それに伴って営業成績は飛躍的に伸び、私は課の稼ぎ頭になり、社内表彰の常連となった。

営業という仕事は、単純におもしろいものだということが私は初めて気がついた。食わず嫌いでこれまでやったことのなかったスポーツなのだが、やってみると意外とおもしろかった、という感覚と似ている。

実際、それはどこかゲームに似ていた。ゲームは勝敗がすべてだ。勝つためのコツは、相手を理解することだ。おもしろいように仕事 came。そのうち、どの仕事がうちに come、どれが来ないか、あらかじめわかるようにすらなってきた。

・・・

年を追う毎にノルマを達成するのが苦しくなってきた。

現実には新しく仕事を増やすどころか現状を維持することがやっとだった。一番仕事を発注しているという理由で、A 社からの要求がさらに厳しさを増してきて、無理ともいえる対応をこれまで以上に求められるようになってきた。

競合の会社の担当者に呼び出されて凄まれたことがある。

君の会社が A 社のいうことを何でも聞くせいで、同じことをわが社にも求められるようになった。迷惑をしている。A 社をこれ以上甘やかすのは止めてくれ。

・・・

年々右肩上がりでも上がり続けるノルマがいよいよ達成できなくなってきた。もはや私は成績優秀者ではなく、逆に会社から叱責を受ける立場になっていた。

・・・

売上を上げるため営業のハウツー本も読むようになった。それまでは聞き役が多かったのが、しだいに話すことの方が多くなった。コミュニケーションは、交渉事や説明のためのスキルであって、相手を変えるための戦略であって、勝敗をつけるためのものになった。自分ではまったく気づいていなかったが、友人たちはこぞって、私が以前より雄弁に、そ

して攻撃的になったと指摘した。そして飲むアルコールの量が増えた。