

団塊の群像

...76

「いつも黙って後ろから見守っているだけでした。ハラハラ、ドキドキしてました。でも、あれがセールスマンの原点でした」

福岡県筑後市の和傘職人の家に生まれた。十人きょうだいの末っ子だった。小遣いは自分たちで稼いでいた。蛇の目傘の材料の竹の切れ端をかくに詰め、リヤカーに乗せて近所の旅館へ燃料として売り歩く。年少の三、四人が一組になり、中学生の兄たちが交渉にかかる。安く買いたたこうとする相手には「そんなら、買ってもらうんでもよか」と背を向ける。駆け引きである。夕暮れだった。おなかもすいた。それが売れば、帰りのリヤカーに乗せてもらうのが末っ子の特権だった。「安くしたらよかか」というと、兄は怖い顔をした。次の日に出直すと、言い値で売れた。せいぜい三十円の商いではあった。しかし、「商売は面白か」という感慨が小さな胸に焼き付いた。

「大学生のとき、テレビ

社員研修に夢をかける元セールスマン **平 勝利さん** 1948年1月15日生まれ



挑戦、そして輝こうよ

のドキュメンタリー番組で、あるベッドメーカーの社員教育の模様を見たんです。「売れるまで帰ってくるな」という妥協のないやり方は、まさに高度経済成長の象徴でした。どうせ営業やるんなら、厳しいところがええでしょう。姉たちの反対を押し切って迷わずそこへ飛び込みました」

入社後、半年間の新人社員研修を受けた。仕上げの二十日間は飛び込みのセールス。初めはまったく空振りだった。ある日、郊外へ向かう国電の車中で、手作りの説明書を広げ、その日の戦略を練っていた。自己PRのため、大学時代に陸上部でマラソンに出たときの写真を載せていた。たまたま隣り合わせた中年の男性が何やらそれをのぞいているのに気が付いた。反射的に名刺を渡すと、日本陸連の審判員とのことだった。連絡先を教えてもらい、夜中にその人の家を訪れた。「お

やり遂げた後に高揚感 マラソンに似てますね

これはベッドを買うために住所を教えたわけではない」としかられた。思い直して帰ろうとした。すると、「それでいいの」という大声が背中の方から追いかけてきた。「まあ、上がれよ。おれはいらんが、二人で売り方を考えてみよう」という。そして、説明書を町内に回覧してくれるよう婦人会長に頼んでくれた。三日後に再訪すると、ちゃんと一台売れていた。

「身にしみました。セールスとは品物でなく、自分自身を売ることだって。人と人とのつながりだって」
「今ほね、不景気だといってたって、ポーンとしてても結構食べる時代です。でもね、それでいいの、もう一つ上を目指してみないか。失敗してもいいじゃないか。夢を持とうよ。『あなたに出会って本当によかった』っていわれてみようよ」
「そのためにはかなりハードな目標を設定します。マラソンとセールスは感覚的に似てますね。やめたい、苦しい、でも、やり遂げた後にハイ(興奮)がある」
ことし五月、二十年ぶりに東京でフルマラソンを完走した。今月は八ヶ岳で五十キロレースを走る。

「親や教師が方向性さえ与えてあげれば、若い世代も夢を持てます」と平さん(名古屋市中区で

それから「モーレッツ社員」になった。死に物狂いで数字を上げた。後輩たちにもそれを望んだ。不満があったわけではない。充足した気持ちの中で一國一城のあるじを目指す。三十六歳のときに退社して、サラリーマン生活の三分の二を過ぎた名古屋市中区で営業研修の会社を起し、「フロンティア(開拓者)21」と名前を付けた。二十一世紀のことではない。「現状に満足する二十人(多数派)でなく、

「何かをやらせよ」と思ったら、自分でするよりずっとパワーが必要です。そのパワーを得るためにマラソンに挑むんです。挑戦する自分自身がある限り、まだまだこの仕事をやるでしょう。それにね、私自身も輝きたいじゃないですか、同じ世代の五木ひろしや堀内孝雄なんかのように。燃えますよ、団塊の世代の活躍ぶりを目にする」と(飯尾 歩)