

営業の数字をよくする情報誌

ぜひ会議の話材、戦略・方針樹立のヒントに…

# 営業人

第34号 和田創発行

(おもに「のぞみ」車内で執筆)

## 浅田真央、お疲れさま、ありがとう

国民の注目が集まるソチオリンピック、フィギュアスケート女子シングル。私は、前評判の高い日本の浅田真央、韓国のキム・ヨナ（金妍児）、ロシアのユリア・リプニツカヤの3選手の争いになり、浅田真央が金メダルを獲得すると予想した。頭一つ抜けており、それほど接戦にならない。

浅田真央は技術点が高い。フリースケーティング（FS）では、代名詞のトリプルアクセル（3回転半ジャンプ）など、コンビネーションも含めた6種類の3回転ジャンプをプログラムに組み込んでおり、さらにステップやスピンドで得点を稼げる。これまでやや弱点とされてきた表現面などの演技構成点も高まった。死角が見つからないのだ。

浅田真央は平常心を保ってショートプログラム（SP）とフリーを滑れば、悲願の金メダルに手が届く。ライバルを意識する必要も、ライバルと戦う必要もない。ひたすら自分の演技に集中し、自分の実力を発揮する。その結果がソチオリンピックでの勝利である。だれよりも厳しい練習をこなしてきた。そうした自分を信じられるかどうかにかかると。

私は、全員にベストの演技をしてほしい。おのずと浅田真央が最高得点に輝く。もしも負けるとしたら、その相手は自分である。課題は、本番での「メンタルコントロール」だ。SPの前日練習でトリプルアクセルを決めた。朗報だが、ここまで来たら調子うんぬんは関係ないと思った。

さて、SP。浅田真央は、ジャンプをことごとく失敗した。競技人生の集大成と位置づける五輪の大舞台で、よりによって今シーズンの自己ワーストを記録した。私は悪夢を見るようで、目を疑った。前日練習でも当日練習でも直前練習でも調子は悪くなかった。したがって、調子は無関係だ。

浅田真央は練習どおりに滑れなかった。それどころか、練習と本番が別人だ

Copyright ©2014 by Sou Wada

和  
田  
創

社長の巻  
結果を出せない  
営業は  
こう立て直す



いまこそ、営業が強い会社へ。

行動改革優先

業績テコ入れの実際

本書は、和創の経営コンサルタント、  
営業強化・再生の道みずでインストラクター、  
和田創研

和田創より、皆さまへ。

私にとり実質15年振りとなる著作を刊行しました。『結果を出せない営業はこう立て直す』です。社長をはじめ経営・営業幹部の方々から、メールや手紙、電話などでお褒めの言葉をいただいています。本書は、業績のテコ入れはもとより拡大に役立ちます。成績の伸び悩みに苦しむ社員の指導に役立ちます。ぜひご活用ください。なお、5冊以上のお申し込みは、[こちらでどうぞ](#)。

## 和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3  
丸の内トラストタワー本館20F

# 営業人

## 浅田真央、お疲れさま、ありがとう

った。4年間に及ぶ懸命な練習を本番につなげられなかった。こうなると努力そのものの意味が薄れる。日本勢で最下位の16位に沈んだ。

私は、営業立て直し・業績テコ入れの教育指導に携わってきたが、もっとも重んじているのは基本中の基本の徹底である。同様に、滑りでも基礎が大切なはずだ。その見直しと仕上げを託したスキル（技術）面のコーチの選択が間違っていたと思わない。浅田真央自身もバンクーバーオリンピックのときと比べられないくらいに滑りの状態がいいと幾度も語っていた。

しかし、五輪で勝てる心の状態へ導けるメンタル（精神）面のコーチが必要だったのでないか。専門家だろう。練習でできるのに本番でできなくなってしまふのは致命的な問題である。私を感じたのは、重い期待を背負う浅田真央の深い孤独だった。これほど切実に助けを求めている選手はいない。

大舞台の勝者が「練習はうそをつかない」と語ることがある。練習に打ち込んできた自分に対するご褒美の言葉であり、練習を支えてくれた周囲に対する感謝の言葉である。が、オリンピックで金メダルを目指す選手は皆、練習を積んできた。ならば、勝者以外は「練習はうそをついた」ことになる。本人は悪気があって「練習はうそをつかない」と言っているわけでないが、真に受けていけない。私たちは、この言葉を「練習を成果に出せた」と翻訳して理解すべきだ。勝因は、「練習どおりに本番でやれた」に尽きよう。なかでもきわめてデリケートなフィギュアスケートにおいては…。

浅田真央は、ひたむきな真面目さが多くのファンをつくってきた。日本人はとくにそうした特性を好み、熱心に応援する。浅田真央は努力したとの手応えがほしくて練習にのめり込む。ときに、練習を増やして不安を打ち消そうとする。過酷な努力にすぎることになり、心身の消耗と疲弊を深める。

浅田真央は、練習（トレーニング）と調整（コンディショニング）の違いが

Copyright ©2014 by Sou Wada

御社の営業をよくするヒント

和田創



本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。  
経営戦略・営業方針の策定に、  
訓示・朝礼・営業会議の材料に、  
短時間の社員研修の教材などに最適です。  
「営業を伸ばす」は、営業情報誌「えいぎょうびと」の副題。  
和田創研

和田創より、皆さまへ。

今年2冊目の営業本『御社の営業をよくするヒント』をアマゾンで発売しました。メインテーマは「本気の『顧客第一』が会社を伸ばす。お客さまに選ばれる営業に改めよ。」です。営業の改善や強化に留まらず、マーケティングやマネジメントの革新に関わる内容を盛り込みました。さらに、『あなたの人生をよくするヒント』という祈りも込めました。ぜひお楽しみください。

和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3  
丸の内トラストタワー本館20F

## 浅田真央、お疲れさま、ありがとう

いま一つ分かっていないと思う。練習に傾きやすく、冷静な思考と判断を行えず、周囲の忠告や助言を腑に落とせない。浅田真央は頑固で人の意見を聞かないのでなく、重圧による不安で人の意見が聞こえなかったのではなか。苦悩と問題を解消できる専門家が彼女に寄り添ってほしかった。

再建屋の私が、結果を出せない営業に対する教育指導で繰り返し説いてきたのは、「頑張るのではなく変わろう」だった。「あなた方はこれまでだって頑張ってきたでないか。その結果がこの数字（成績）である。いい加減、目を覚ませ」。人の意見が聞こえないと、自分は変わりようがない。浅田真央は、技術面で世界一とされながらソチオリンピックで敗北を喫した高梨沙羅に通じる。一流選手は、敗因を努力（練習）不足と片づけるべきでない。

ブライアン・オーサーやタチアナ・タラソワは、「そんなに練習すると勝てない」と叱る。日本には選手に練習を禁じるコーチはあまり多くない。私は営業立て直し・業績テコ入れでは、社員に長時間の労働（努力）を禁じている。もっぱら年度末の数字（成績）をよくするにはどう行動すべきかにフォーカスして教育指導に当たっている。不毛のガンバリズムの排除である。日本の選手もコーチも過剰にストイックな国民性が抜けない。

私は、「努力は報われない」とも述べている。ここに人生の醍醐味があり、よりよい成果をつかむには知恵がいる。努力しか報われないのは確かだが、努力が報われるくらいなら何の苦労もない。何事においても、報われる努力しか報われないのだ。長時間の労働で企業の予算目標を達成できないように、練習の量でオリンピックの金メダルを獲得できない。問われるのは、労働の有効性であり、練習の有効性である。頑張りの有効性のこと。

4年に一度のオリンピックで表彰台の頂点に立つには、全体のシナリオが決め手となる。すなわち、勝つための体制を築き、勝つための戦略を練り、それ

Copyright ©2014 by Sou Wada

和田創

社長虎の巻  
結果を出せない  
営業は  
こう立て直す



いまこそ、営業が強い会社へ。

行動改革優先

業績テコ入れの実際

立て直し専門の経営コンサルタントが、  
営業強化・再生の道へデザインを明快解説。  
和田創研

和田創より、皆さまへ。

私にとり実質15年振りとなる著作を刊行しました。『結果を出せない営業はこう立て直す』です。社長をはじめ経営・営業幹部の方々から、メールや手紙、電話などでお褒めの言葉をいただいています。本書は、業績のテコ入れはもとより拡大に役立ちます。成績の伸び悩みに苦しむ社員の指導に役立ちます。ぜひご活用ください。なお、5冊以上のお申し込みは、[こちらでどうぞ](#)。

## 和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3

丸の内トラストタワー本館20F

営業の数字をよくする情報誌

ぜひ会議の話材、戦略・方針樹立のヒントに…

# 営業人

第34号 和田創発行

(おもに「のぞみ」車内で執筆)

## 浅田真央、お疲れさま、ありがとう

にしたがって勝つための練習を積み、勝つための調整で仕上げる。浅田真央がソチへ注ぎ込んだ努力はすさまじかった。しかし、努力のあり方に実現目標に照らした合理性と計画性が欠けていたと、私は考える。本人に責任を押しつけて済ませられない。それを担保するのはスタッフの役割だろう。

さて、フリー。浅田真央は当日練習で茫然自失の心理が顔に出て、落胆から背中が丸くなっていた。こんな彼女を見たことがない。私は、ジャンプの難度を落とせばよいと思った。転倒などの失敗を重ねると挫折感や敗北感しか残らず、今後プラスにならない。スケーティング、ステップやスピンは崩れていないので、美しい滑りで魅了することに徹する。ならば、笑顔で終われる。それを見たくて応援しているファンも大勢いるはずだ。

実際には、私の心配をよそに会心の演技を見せた。トリプルアクセルはもちろん、すべてのジャンプを決めた（一部に回転不足あり）。フリーを迎えたときの精神状態を考えれば、奇跡が起こった。が、これが本来の実力なのだ。そして、自己ベストを更新した。

浅田真央は演技終了と同時に感極まり、天を仰いで涙をこらえた。バンクーバーオリンピック以降に積み重ねてきた練習の成果を最後にファンに見せられた。本人も納得の笑顔で、恩返しができたと語った。私が知る範囲では最高の出来であり、心が震えた。ラフマニノフの曲も振り付けもマッチしており、フリーの最高得点が出ない採点に疑問を感じた。

浅田真央は、一度は壊れた気持ちを短時間で立て直した。まさかのSP16位から6位入賞と盛り返した。SPでのミスが挽回不能なほど大きく、表彰台に立てなかったのが惜まれる。私は、金メダルが獲れた大会だったと思う。

浅田真央は、大きな意味の技術面で世界一である。敗因は、精神面である。

Copyright ©2014 by Sou Wada

御社の営業を  
よくするヒント

和田創



本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。  
経営戦略・営業方針の策定に、  
訓示・朝礼・営業会議の材料に、  
短時間の社員研修の教材などに最適です。  
「営業人」による営業情報は最大かつ最新の事例も紹介。  
和田創研

和田創より、皆さまへ。

今年2冊目の営業本『御社の営業をよくするヒント』をアマゾンで発売しました。メインテーマは「本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。お客さまに選ばれる営業に改めよ。」です。営業の改善や強化に留まらず、マーケティングやマネジメントの革新に関わる内容を盛り込みました。さらに、『あなたの人生をよくするヒント』という祈りも込めました。ぜひお楽しみください。

和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3  
丸の内トラストタワー本館20F

## 浅田真央、お疲れさま、ありがとう

先に述べた「練習過多」も精神面に关わる問題だ。さらに、それは選手に自信と安心を与えられないバックアップの弱さに起因している。

コーチは選手上がりであり、一匹狼の職人が多い。当然、それぞれに得手と不得手、できることとできないことがある。個人に師事する状態では、オリンピックで勝てる選手をなかなか出せない。日本のフィギュアスケート界に強力なサポート体制が生まれてよい。適任は、私が敬愛する高橋大輔である。彼は人望が厚く、コーチとスタッフなどのまとめ役になれる。次世代のメダリストを育てるインキュベーター（孵卵器）を整えてほしい。

盤石の体制がなくても金メダルを獲れるのは、トップクラスの実力を備え、しかも勝つためのセルフコントロールを行える選手に限られる。が、減多にない。選手個人の努力とコーチ個人の指導に委ねる時代は終わっている。いま述べた体制も環境と一体になり、インフラへ進化を遂げていくべきだ。

フリーの当日練習の浅田真央は魂の抜け殻のようで、立っているのもやっとなに映った。使命感と義務感だけでリンクに出てきた。私はその様子に胸が締めつけられ、棄権させてあげたいと思った。率直に言って、天性の資質と努力の才能を合わせ持つ浅田真央にオリンピック金メダルを獲らせられない日本スケート連盟では存在意義がない。大人の女性とはいえ、まだ20代前半である。周囲の大人はいったい何をやっているのかと怒りが込みあげてきた。私は、フィギュアスケートが日本のお家芸でありつづけてほしい。

浅田真央のソチでのフリーの演技は、苦難の競技人生のすべてが凝縮された傑出した完成度だった。私は、すでに十数回は繰り返して見ている。そして、そのたびに言葉で表せない大きな「感動」を味わった。彼女を長く応援してきてよかったとつくづく思う。お疲れさま。そして、ありがとう。

Copyright ©2014 by Sou Wada

和田創

社長虎の巻  
結果を出せない  
営業は  
こう立て直す



いまこそ、営業が強い会社へ。

行動改革優先

業績テコ入れの実際

立派な専門の経営コンサルタントが、  
営業強化・再生の魂めぞいんも明快解説。  
和田創研

和田創より、皆さまへ。

私にとり実質15年振りとなる著作を刊行しました。「結果を出せない営業はこう立て直す」です。社長をはじめ経営・営業幹部の方々から、メールや手紙、電話などでお褒めの言葉をいただいています。本書は、業績のテコ入れはもとより拡大に役立ちます。成績の伸び悩みに苦しむ社員の指導に役立ちます。ぜひご活用ください。なお、5冊以上のお申し込みは、[こちらでどうぞ](#)。

## 和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3

丸の内トラストタワー本館20F

## 浅田真央、お疲れさま、ありがとう

オリンピックの金メダルは、アスリートにとり最高の勲章である。出場選手はたいていそれを目指している。浅田真央について、私は金メダルにこだわってきたわけでない。彼女の美しさと喜びにあふれた演技を見られるだけで「幸福感」に包まれる。が、本人がそれを切実に望んでいる以上、私も心からそう願ってきた。また、彼女が競技人生で唯一手にしていないのがオリンピックの金メダルである。何とかソチで獲らせてあげたかった。

浅田真央のフリーに対して日本はもちろん世界から、さらに著名なフィギュア選手から「メダルを超えた価値のある演技」という賞賛の声が寄せられた。ファンの私はまったく同感であり、おおいに満足している。

しかし、浅田真央の“有終の美”に酔いしれ、問題点をうやむやにするのはよくない。全体として眺めれば、日本勢はソチで実力どおりの結果を残せなかった。私は、史上最強（日本）でなく世界最強のメンバーと考えていた。男女で計3名のメダリストが出て不思議はない。実は、外国人コーチしかメダリストをつくれなかったことも引っかけかっている。日本人コーチを否定しているのでなく、選手を支援する手厚さが違うのではないかと感じた次第である。

浅田真央は、今シーズン限りでの現役引退を改めて示唆した。「完全燃焼」という思いがあるのだろう。私は、1年間の完全休養を取って痛んだ心身をいたわり、熟考を重ねたうえで結論を出してほしい。

浅田真央はフィギュアスケートの天才と称されたが、少女ジャンパーとしてである。高難度ジャンプを軽々と回り、目覚ましい成績を残した。その分、20歳前後から女性スケーターへの転身で苦しんだ。浅田真央は発展途上であり、内面の成熟が演技に表れはじめた。この先、自身の魅力をますます磨きあげていけると、私は確信している。

(2014年2月23日執筆)

Copyright ©2014 by Sou Wada

御社の営業をよくするヒント

和田創



本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。  
経営戦略・営業方針の策定に、  
訓示・朝礼・営業会議の材料に、  
短時間の社員研修の教材などに最適です。  
「営業次第」による業績向上は最大かつ早い効果。  
和田創研

和田創より、皆さまへ。

今年2冊目の営業本『御社の営業をよくするヒント』をアマゾンで発売しました。メインテーマは「本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。お客さまに選ばれる営業に改めよ。」です。営業の改善や強化に留まらず、マーケティングやマネジメントの革新に関わる内容を盛り込みました。さらに、『あなたの人生をよくするヒント』という祈りも込めました。ぜひお楽しみください。

和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3  
丸の内トラストタワー本館20F