

どこの世界にもこんな男たちが存在する

GLENGARRY GLEN ROSS by David Mamet



齋藤 智明

tomoaki saito

一攫千金を夢見る人間模様はどの世界も同じなのか。成功報酬のためか強引な契約も厭わないセールスマン、お決まりの口説き文句、解約に応じないための一芝居……。

これらは日本であろうと欧米であろうと変わるものではないものなのであろう。では彼らが何のためにそこまでするのか、家族の生活のためか？ それなら公務員でも良いではないか。彼らが共通して欲するものは成功という名前の付いた金、ポジション、名声、派手な車に綺麗な女だ。それらを手にするためには多少のトラブルなんてお構いなし、儲けた奴がすべて正しく、儲けない奴はダメのレッテルを貼られ人格までが否定される。そんな世界がどこの国にでもあるのである。売るのが不動産か、保険か、証券かの違いと言葉が英語か、フランス語か、日本語かの違いだけだろう。

仕事は、まず有力な顧客名簿の獲得からはじまる。劇中では優良顧客名簿の争奪がポイントになるが、日本では名簿は会社から一律に与えられ、それを順番に回していく。皆さんも経験があるだろうが客の立場からするとひと月のうちに数回同じような電話がかかってくることになる。劇中では名簿を管理する人間がいるが、日本では名簿は専門業者から買う。兎角プライバシーの問題が騒がれるようになる前は同窓会名簿、サークル名簿、紳士録と名簿の種類は数多く存在し、また手にするのも簡単であった。

その中から有力客を見つけ、契約を獲り、成功を収めるのは決まってタフな精神の持ち主だ。彼らはその名簿をもとに一日に500本以上の電話を打つ。それでも月に1本の契約が獲れるかどうかである。つまりひと月の間に1万回は断られ続けるのである。年齢なんて関係ない、28歳の若者が40歳の部下に叱責を食らわす。年功序列はすでになくすべてが結果。結果が出なければそこから去るだけの世界なのである。もちろんその先もある、昇進して管理職となり部下をまとめ、発破をかけて鼓舞する。そのためには「にんじん」が必要となる。そのにんじんが劇中ではキャデラックなのである。

日本でも同じようにセールスキャンペーンが張られ、優秀者には報奨金が進呈されるが、成績の悪い者には容赦ない「みせしめ」が行われる。営業会議での社長からの罵倒、叱責は序の口で、気合が足りないからと全社員の前で天突き体操を「ヨイショ！ヨイショ！」と延々やらされる会社もかつては存在した。そのため、冒頭のような強引な契約が行われることが多々存在するのである。

この作品を見たからと言って不動産屋が一律に「怖い存在」と思われては、不動産業界で働く私にとって非常に残念なことである。もちろんまともな会社、まともな営業マンはたくさんいる。人生において不動産屋が必要になった時のために、まともな不動産屋の見つけ方を紹介させて戴きたい。

まず、皆さんが不動産を購入・売却する場合にどんな不動産屋に依頼するだろうか。前述してきたような不動産屋には頼みたくはないだろうから、知り合いがない限りは名の知れた不動産屋に頼もうとするのではないだろうか？ 実は名の知れた会社が安心とは限らない。大企業は常にプラス成長を課されているため、従業員に対するノルマも厳しい。営業マンも会社からノルマを与えられて人が変わり、企業のブランドを逆手にとってごまかすような契約をする人間はたくさんいる。では、どのような選択方法があるかであるが、会社では判断せずに営業マンの能力を見るべきである。

以下に営業マンの良し悪しの見分け方を述べたい。

悪い営業マンは、うそをつく、その場だけを取り繕う人間。普通の営業マンは、その場繕いをしない、知らないことは調べるという人間。良い営業マンは、顧客が質問する前にほしい情報を与えてくれる人間。

例えば、自宅を売却する場合、通常いくらで売れるのかを査定するために見積り依頼を掛ける。悪い会社はこの時に高い査定額を出すのである。高い査定額を出せば依頼者は当然喜びその会社に売却の依頼をする。しかし、実際にはそんな値段では売れないため後になって売却額を下げざるを得なくなる。悪い会社は、うそをついてでも売却依頼を受けたいのである。

もちろん複数の会社に査定の依頼を掛けるのは構わな

いが、それだけではあまり意味がない。むしろ営業マンがその「事情」に目を向けて対処ができるかが鍵となる。その自宅売却が次の引越し先が決まっているため、時間がかかれば余計に出費がかさむ事情があれば、一刻も早く売却することが必要となる。そのためには多少相場よりも低めにはなるが、3ヶ月以内に売れる価格を査定し、売却に半年かかるよりは、結果的に損をしない仕組みの提案を行えるかどうかである。

また、相続で土地を手放すのであれば、その土地の規模、場所、景況から売り先に最も適しているのは個人客か、開発業者か、もしくは物納がよいのかを提案することが必要になる。そのような提案ができる不動産屋は残念ながら稀といえる。ほとんどの不動産屋は単に一般客に売れる相場でしか評価ができないのが現状なのである。

もし、皆さんが不動産屋を選択する時は不動産屋を一律に扱わずその企業の個性と営業マンのスキルに着目して慎重に選んで欲しい。

(さいとうともあき)

