

あなたに「笑顔」をお届けする(^0^)/

しゅうへいちゃんストーリー

(なぜ、この仕事をしているのか?)

「親身に聞いていただいたので、求めていた車を買うことができました」と、お客さんが**笑顔**になることが、わたしの**よろこび**です。



なぜ、わたしがこの仕事をしているのか、そのわけを聞いていただけますか？

久保田 修平

なぜ、わたしがこの仕事をしているのか、 そのわけを聞いていただけますか？

「体を鍛えるために、水泳をやってみたら？」

小学生のころ、わたしは、小児喘息でした。そのせいで、朝起きたときからしんどいし、何か運動するときも、しんどかったのです。

わたしのそんな姿を見て、母から「体を鍛えるために、水泳をやってみたら？」と言われました。母に言われるがまま、水泳教室に通うことにしました。

水泳教室の先生が教えてくれたことを、わたしは、ただただ素直にマネしてやってみました。クロール、背泳ぎ、平泳ぎ、バタフライ、すべてやりました。

小学生で、クロール以外で泳げる子どもは、ほとんどいませんでした。そんな中で、バタフライも泳げるようになり、「オレもできる！」と思いました。また、タイムも速くなり、「伸びるぞ！もっとやろう！」という気持ちが湧いてきました。

6年間、水泳教室に通ったおかげで、喘息もなくなり、体も丈夫になりました。

「ずっと悩んでいた人見知りが出た」

中学の部活は、バスケットボールでした。中学3年のとき、のちの進学先の高校にバスケットボールの練習を見学に行きました。高校のバスケットボール部の先生がとても怖くて、苦手だなと感じました。

高校入学後、中学の友達5人がサッカー一部に入るというので、わたしも入りました。見学したときのバスケット部の先生が直観的に合わないと感じたから避けたかったです。

サッカーは素人でしたが、人一倍練習をしました。地味な体力づくり、筋トレ、正確にボールを蹴る練習など。結果、1年の冬からレギュラーになれました。

サッカーはグラウンドに出たら、選手の判断に任されます。練習を繰り返しながら、選手とアイコンタクトでコミュニケーションを取ることが、楽しかったです。試合の中で、お互いの考えが合い、プレーが決まったときは、最高でした。

中学のバスケットボール部の友達が、4人で軽音楽部に入りました。ただ、ボーカルがいなかったのので、入ってくれと頼まれました。わたしは、カラオケで歌ったりして、歌が上手かったからです。

わたしは、小さなころから人見知りだったので、「人前で歌うのはイヤだ」と断りました。小学校・中学校と、人前で何かすると緊張して、赤面していました。自分が思っていることを、なかなか勇気を持って言えなかったからです。

ところが、「どうしても、お前の力が必要だ」と言われ、友達の熱意に負けて、仕方なく入ることにしました。サッカー部の先生も試合に影響がない条件で、認めてくれました。

メンバーと練習を繰り返しながら、呼吸を合わせ、うまく演奏と歌が合った瞬間は、格別なよろこびがありました。「自分はできるんだ」という自信がついてきました。

バンドは、当時人気だったラルク アン シエルの曲を演奏しました。文化祭など、機会があるたびに、人前で歌うことに、抵抗がなくなっていったのです。

気がつくのと、ずっと悩んでいた、人見知りも大分減っていきました。

「お客さんに心がけていること」

桂田モータースに入社する前に、新卒で入社した会社では経理で採用されました。会社の会計監査の資料づくりを任されました。前任者から引き継ぎの説明を受けて、専門学校で習った通りでやればいと安易に考えてしまいました。

途中で、自分の知識ではわからないところもあって行き詰りました。ところが、上司の人を苦手だと感じ、自分でなんとかして資料を提出しました。

すると、会計監査の人にまちがいを指摘され、上司からも「なぜ、相談しない！」と怒られてしまいました。

「やってしまった…」

と強い後悔の念におそわれました。

法律上の変更があったことや、会社の状況に合わせて応用する必要があったことがわかりました。これでいいと決めつけていたことと、上司への相談を避けていたことが招いた失敗でした。

桂田モータースへは、11年前に経理職で入社しました。

4年前に、営業の人員が足りないということで、経理から営業に異動を言われました。社長から言われたとき、「営業か。イヤだな…」と思いました。

それまでの人生は、自分は気が弱いから、営業は向いていないと、ずっと思ってきたのです。そのため、学校を卒業してから、経理職を選んできました。

「ここから、逃げたいな…」と思った、その瞬間、小さいころ、母がわたしによく言っていた言葉をふと思い出したのです。

「気が弱いことと、優しいのはちがうからね」

わたしが、気が弱いことで人と接することを避けていたことを、母は気にして、言ってくれたのです。

苦手だと直観的に思うと、逃げてしまう。それを、気が弱いせいにして逃げていたことに、気がついたのです。

小学校、中学校のころ、言いたいことが言えないため、人前に出ることを避けていたこと。

高校の時、バスケット部の顧問の先生が苦手だと思い、バスケット部に入らなかったこと。

新卒で入った会社で、会計監査の資料づくりを任されたとき、苦手な上司に相談しなかったこと。

わたしには、【勇氣】が欠けていたのです。

自分の想いを言ったり、人に一步踏み込んだり、人に相談する【勇氣】が。

初めて、母の言葉の意味が、とても腑に落ちました。そして、母がわたしへ【勇氣】を与えようとしていたことに深く感謝しました。

それ以来、わたしは、営業の仕事を【勇氣】を持ってやろうと、決意しました。

初めて接客したお客さんは、とてもいいお客さんでした。

三輪のバイクに乗られていて、他のお店でメンテナンスできないので、当店にられました。うちのお店が三輪のバイクも対応していたので、最初から頼って来ていただいたのです。

【勇氣】を持つことを決意したおかげで、初めての接客だったにも関わらず、緊張せずに、お話できました。わたしが無理に話さなくても、お客さんから話してくれるので、「接客って、楽しいかも」と思えたのです。

この経験から、【勇氣】を持って、お客さんの話を親身になって聞いたら、接客が楽しめるし、自分にもできるかもしれないと、思えるようになったのです。

お客さんとの接客のときには、共通の話題を探して関係づくりを大切にします。車選びの要望や使い方を聞くときは、丁寧に聞くことを心がけています。

また、お客さんに決断をせかしたり、こちらの考えを押し付けたりすることは、よろこばれないと思うようになりました。

そのため、お客さんが、自由に車を選べるような関係づくりを心がけています。【勇氣】を持って、「気になることがあれば、遠慮なくおっしゃってくださいね、急いで決める必要はありませんよ」と言えるようになりました。

その結果、お客さんからこのように言われるようになったのです。

「久保田さんは、とても話しやすいし、相談しやすいです」

「とても親身に聞いていただいたので、

自分たちが本当に求めていた車を購入することができました」

営業の仕事は、自分にはない、お客さんの見方や価値観を知ることで、いつも新しい発見がある楽しみがあります。今後とも、わたしは、かつての自分のように不安を抱えるお客さんに、安心して選べる【勇気】を届けたいと思っています。

久保田 修平

