



SPRING HILL NEWS LETTER

いつまで
続く?
ギラヴァンツ



ギラヴァンツ北九州 (続 4)



「今晚のご予定が無いようであれば、小倉駅付近で一緒に食事でもいかがですか？」
とのお誘いが……。特段断る理由もないので（ホテルは小倉駅だし、ご飯も結局食
べるし）「是非お願いします！」と返事をしました。指定された場所は宿泊先のホテル
の中です。初めての北九州での食事なので、明太子とか何か美味しいものでも食べれるのかと、期待
を胸に合流場所へ。結論言うとそこは「焼き鳥屋」でした。（ふ～ん、焼き鳥屋ねって感じですね。）
幹部の方と合流して、まずはビールで乾杯。その後は折角なんで、九州焼酎のソーダ割りを何杯か頂
きました。とりあえず鳥皮を沢山と、後は刺身とかサラダとかを注文。（鳥皮って、そんな食べるか？）
と思いながら、まずは刺身の盛り合わせが登場しました。幹部の方は気さくに話しかけてくれますが、
（株主なんで！！）正直、年代が2周り（？）くらい違うのでいまいち話が盛り上がりません。海に
近いからか、さすがに（焼き鳥屋と言えども）刺身は美味しいなど。そしてとうとう「鳥皮」が登
場しました。……。う～ん、見た事のない鳥皮やな……。何か、割りばしに太い糸をぐるぐる巻きつ
けたみたいな感じです。そして、ビビるくらい旨いです。そりゃ沢山頼むわ、と思いながら、お酒と
鳥皮が進み、「2周り」の壁も薄れ会話も弾みます。（最終的に鳥皮は、売切れになるまで頼みました）
名古屋って、東京・大阪に次ぐ第三のエリア（中部圏）と思ってましたが、北九州は 150 万人都市
で、福岡はそれ以上との事です。いわゆる「九州」ってすごいよ（名古屋より？）との話や、ギラ
ヴァンツは現在スタジアムを「小倉駅最寄に」建設中との話など、いろいろ楽しいお話をして頂きま
した。（簡単に言うと、名古屋駅徒歩圏にサッカースタジアムを作ってるって事ですよ？）何か
すごい事を計画・実行してるんだな～と思いながら、刺激的な時間も終りへと……

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

日本人によくある「英語の間違い」

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

(出発前に一言) あれ?? 私の靴が片方ない!

一般的に浸透している英語でよく起こりがちな
ミスです。出かける前に「靴が片方ない」と言う
場合、「シューズ」は” I can't find my shoes.”
と言ってしまいがちです。「ソックス (socks)」

× → I can't find my shoes.

アイ キヤントゥ ファイン マイ シュー
I can't find my shoe.



なども同様です。でも、靴下も靴も片方について話す時には複数の“s”を取って“sock”・“shoe”にしないと
いけないです。（単数形に直す）余談ですが、「サングラス」は日本語では単数形ですが、英語ではレンズが2つな
ので“sunglasses”と複数形になります。（パンツも足が2つなので複数形です。）

今月の本の紹介：いつどこで誰になんでも売れる人の法則

何となく、また読んだ本の要約をご紹介します。皆様のビジネスのヒントになればと……。

●要約：営業を行う上で、「HOW」どうやって売る、ではなく「WHY」なぜをキーにする重要性を説いた本です。
HOWに注力すると、最終的には「商品の良さを如何に伝えるか？」に偏ってしまい、売り手主導の発想になりがち
です。対して WHY であれば、なぜ売れているのか？なぜ好かれるのか？なぜ売れないのか？の思考になり、相手
が何を望んでいるかの思考にベクトルが向かいます。最終的にはこの本では「相手の話をしっかり聞く」事の重要
性を説いています。相手は話を聞く人を信頼しやすく、またそれが営業の場面や、ひいては社内の上司部下の関係
にも有益だと説いています。WHY なぜ？をきっかけに問題抽出から解決へ、そして信頼関係を築いていきましょう。