

自爆営業がまかり通る理由

国労組合員に強制強要はありません

以前、若手社員が上司に対して 商品とは本来、社外のお客さまに買って頂くものだから、最初から社員が購入するのを前提とする姿勢はおかしい」と指摘したところ、言いたい事は分かるけれど、自分がやるべきことをやらずに文句を言っても説得力がないよね」というおかしな回答が返ってきたそうです。

やるべきこと」とは何でしょうか？会社は、自社商品の購入について、強制強要はしないということを明言しています。だとしたら、これを勝手に やるべきこと」にしてしまう時点で、強制強要の意思表示となり、決められたルールを破ることにもなると思うのですが、これについては会社も黙認しているようです。

本題はここからですが、直接 買いなさい」とは言わなくても、目標」を達成していない社員に対して、普段から威圧的な態度で接してプレッシャーを与える、あるいは、他の同僚を呼びつけて、〇〇をグルメに誘ってくれ」といった裏工作に出るなど、殆どマインドコントロールに近い手法で購入を煽ることも、黙示的な強制強要として問題になる可能性があります。

この線引きは、あくまで 言われた」側の捉え方の問題です。

私たちが買うのは「必要なもの」です

私たちが物を買うときの基準は、その商品が自分に必要であるかどうかです。増収」の実績というのは、あくまで、自分にとって必要な商品を購入した結果として捉えられるべきで、あらかじめ社員一丸となって、会社の利益に貢献しましょう！」といった掛け声で煽るような性質のものではありません。

中には、会社からの 評価」のためには、必要なものでも買わざるを得ないという声もありますが・・・みなさんは、幸せになりたいからという理由で、怪しげな1000万円の 幸福の壺」を買おうと思いませんか？極論で、スケールが違い過ぎるかもしれませんが、問題の本質は同じです。

私たちは、会社と労働契約を結んでいます。ところが、私たちが会社に雇って貰っている」という文脈で物事を考えた場合、このように当たり前のことが、当たり前でなくなってしまうのです。

私たちは、魅力的な商品であれば、言われなくても購入します。

お客さまが不必要と判断した商品を、無理やり買わせようとはしませんよね？「増収」する社員も同じ「お客さま」です。



会社とのやり取りは、常にメモしておきましょう。



若い力

第 113 号

2019年 3月15日

発責 国労九州本部

博多区博多駅東3丁目9番3号

ニッコーハイツ1003号

JR 092-2075

NTT092-483-1515