

# 挑戰精神不輸男性的女企業家

## 菅原智美

(大紀元 牛彬)

在日本大男子主義的社會裡，日本女性給很多中國人的印象往往都是相夫教子的賢妻良母類型，雖然如今在日本，女性已經廣泛地在本國各行業中大顯身手，但是由於受傳統習慣的影響，在公司的管理層中，女性依然是少數。近日採訪了一位70後的日本企業女社長菅原智美，她看起來與眾多日本女性一樣謙柔、含蓄。但非常健談，她講述了她在25年的工作事業中，怎樣從一名賓館服務員，經過各種挑戰，成為公司社長的人生經歷。這期間，面臨重大抉擇時，作為一名創業的女性，她在講述這些事情時，卻透露一般女性少有的淡定和自信。

### 遭遇文化衝擊 堅定創業決心

菅原智美女士高中畢業後正值日本泡沫經濟的巔峰時期，她進入日本全日空賓館從事服務行業。像全日空這樣的高級賓館經常是上流人士時常聚會的場所。菅原談到了一段工作往事，她說，這段往事對她衝擊很大，改變了她的命運，促使她堅定了她擁有自己企業的決心。

她回憶說：「泡沫經濟的鼎盛時期，來賓館的客人在消費上自然不薄，但是大大超出了我的想像，十幾萬日圓、20幾萬一瓶的葡萄酒、世界名酒，就像要一杯咖啡一樣自然，毫不吝嗇，而對於我來說，一瓶酒幾乎相當於一個月的工資。」

面對這種文化衝擊，菅原回憶說：「當時就暗下決心，努力開創自己的事業，將來成為來賓那樣的人。那時閱讀了很多女性經營者創業的書籍，了解她們創業的過程，最後決定邁出創業的第一步——經驗積累。」於是5年後，菅原辭去了全日空賓館的工作，打算磨練自己的營業能力。

### 跳槽廣告行業 磨練營業能力

經營企業需要強力的營業能力。菅原選擇了最能鍛煉營業能力的廣告公司。經過努力菅原進入日本廣告代理和出版的大司——RECUIT。從營業的最基礎開始鍛煉營業能力。

菅原說，覺得自己很適合做營業，有這方面的天賦，也很喜歡與人打交道。但是作為剛剛涉足廣告營業的人來說，完成營業目標可不是一件容易的事。他說：「每天總在外面跑，沒有預約，隨機的要拜訪100家以上的客戶，交換名片，預約下次商談等。」

菅原停頓了一下，略微放慢了語氣說道：「隨機拜訪客戶，可不是件容易的事，什麼樣的客戶都有，什麼樣的臉色都能看到，對於剛進去的新職員來說，拜訪100家客戶，大概只能交換到3~4張名片，是非常辛苦和磨練人的工作。」

當問及到那段時期是否感到艱辛、壓力大，有放棄的念頭時，沒想到菅原搖了下頭說：「雖然辛苦，但從來沒有想過要放棄，因為很清楚這樣經歷和過程很鍛練人。由於是隨機的拜訪，可能發生什麼樣的事都是難以預料的，對我而言反而有一種躍躍欲試的期待的喜悅感。」

### 奇特偶遇 成為優秀營業員

正像菅原所說的，隨機拜訪的營業什麼事情都可能遇到。不久，一件意想不到的事情就讓菅原遇上了。但這件事讓菅原在短短的半年時間裡成為了營業團隊中成績首位營業員，也成為了業界的一個奇蹟。

菅原說到這件事時至今記憶猶新，像敘述昨天剛剛

發生的事一樣，她講述了這段經歷。

大約經歷了5個月左右營業培訓，菅原開始了每天都是艱辛的營業經歷。不過通常一敲門，對方就冰冷的回一句：「不需要。」，這樣的情況持續了一個多星期。有一天，和平時一樣，菅原走進了一家公司自我介紹後，遞上了自己的名片。沒有想到對方隨手就把名片往地上一扔。菅原先是一愣，但笑了笑，很快拾起地上的名片，重新遞上去，禮貌地重新自我介紹了一下。

這時，對方反倒一愣，略頓了一下，然後說了一句：「請進來吧。」，後來菅原聽這位社長解釋說，他每天都會遇到類似的營業人員，都煩了。一般人遇到這種冷遇時，多半會感到垂喪、生氣或無言，最後都會回身離開，第一次遇到像你這樣的對應。

於是菅原進到了會客廳。菅原談到當時的心情時說：「跑了一個多星期的營業，這是第一次進到客戶的接待室，坐下來與對方有商談的機會。」菅原介紹說是RECUIT的職介的廣告營業人員。

談話中，了解到，對方是一家擁有100多年歷史的文具公司。但是這位社長嘆息道：「公司裡都是60歲以上的年輩的職員居多，想招一名事務人員，估計願意來的人不會有。不過今天的事也是一種緣分，就登一個最便宜的廣告吧。」

菅原心想：「最便宜的廣告需20萬日圓，看對方公司目前的情況，估計很難招聘到人員。」於是大膽地向對方提了一個建議說：「不如登個整頁的廣告，大概100萬日圓，雖然貴了點，但可以把公司的發展、預算等立體型地展現給人們，充分了解公司後來應聘的可能性很大。」

那位社長想了一下就同意了。但是卻放出一句話：「如果沒人來應聘，你能承擔責任，轉職來這裡嗎？」

菅原愣了一下，說：「可以。」

跑營業一個多星期，一段奇特的偶遇促成了第一份廣告合約，而且是整頁的，這在當時的營業團隊裡成了一個傳奇。但是相應來的壓力也不小，因為與對方有一個責任承諾。為了不使對方失望，菅原認真地為對方著想，企劃了這個廣告。最值得慶幸的是，廣告的宣傳作用，很快一位20多歲的女性應聘去了那家文具公司。

也以此為契機，菅原的營業成績迅速上揚，躍居成了團隊的頂尖成績營業員。

### 鍛煉公司營業能力 轉職手機銷售

菅原儘管在RECUIT的營業做的如火如荼，但是當初創辦自己的企業的想法絲毫沒有改變。一次偶然的機會，受一位社長的邀請共同去創建手機銷售公司。菅原愕然同意，沒有絲毫猶豫地辭去了一帆風順的在RECUIT的營業工作。當時周圍的朋友都表示不解，都不看好手機市場，因為在20年前手機的前景並不被人所看好，人們覺得誰也不願意帶個手機後被人隨叫隨到。

公司最初只有5人，幾乎是從零開始了創業的歷程。菅原運用從RECUIT的隨機營業的能力，開始培訓員工的營業能力。同時在經營者的身邊開始學習經營的手法等公司管理的知識。隨著手機的普及和公司員工一起的努力，公司成長迅速，經歷10年的時間，公司員工增加到100多人，菅原也成為了公司董事會成員，而且公司的成長前景被看好。

但是菅原卻提出辭職，去開自己的企業，沒有想到社長也做了一個更出人意料的选择：自己辭去社長，邀請菅原做社長，把公司交給菅原來管理。盛情難卻，菅原接受了社長的好意，做了3年的社長。不過最終還是選擇辭去社長，實現嚮往已久的自己夢想：親手創建一個自己的公司。



圖：株式會社 NATULUCK 社長、一般社團法人 EMERALD 代表菅原智美女士。(大紀元/牛彬)

### 創立女性經營者俱樂部

從手機銷售公司出來後，約在8年前創立了株式會社 NATULUCK，出租會議場所。同時舉辦支援女性創業者的講座。目前在東京都內有5處商業地段擁有出租據點，業績發展順利。

菅原說：「經營自己的公司是件很愉快的事，同時公司的未來前景都取決於自己的經營管理，這期間能感受到經營者特有的壓力。」

菅原接著說：「某種意義上說，經營者都會感到一種孤獨感，很渴望能與抱有相同孤獨感的女性經營者交流溝通，但是日本本來是個大男子主義的社會，女性經營者很少，一直沒有找到理想的可以相互交流，交換情報的環境。」

既然沒有，不妨自己創建一個。於是菅原與抱有同樣煩惱僅有的幾位女性經營者，在2010年創立了一般社團法人 EMERALD 的女性企業家的俱樂部。定期舉辦交流講座，讓更多女性在日本社會發揮自己的能力，拓展自己的事業。

現在 EMERALD 俱樂部在日本擁有東京本部、關西支部、福岡支部、東北支部、千葉支部、中國支部、大分支部、沖繩支部的8個支部和韓國支部的海外據點。大大方便了女性經營者向外拓展事業。短短4年的時間

裡，現在女企業家的會員發展到700多名。

菅原說：「在日本，女性能充分發揮自己能力空間還是很狹窄的，女性經營者大約只占10%左右，歐美的國家一般占30%左右。而且女性經營者所占比例高的社會，經濟效應相應也高。希望通過 EMERALD 女性企業家俱樂部的活動，能改變一些日本的現狀，讓更多的女性能更大的發揮自己的能力。」

### 外國人在日創業可尋找自己的獨特性

菅原女士在談到她的創業經歷時，滲透着一種永不停止的能量，她的幾次轉職都是在事業進展順利之時，開始一種新的挑戰，期間的勇氣和潛在她內心的力量一點不輸於男性。筆者禁不住問到：「不斷的轉入新的挑戰時，就沒有考慮過會失敗嗎？」

菅原略加思索淡淡地說：「很少去負面的思考這些，更多的是正向的向前看，樹立一個可行的目標，怎樣一步一步朝著目標去努力的更多。負面的東西想多了，往往會寸步難行的。」

她接著說：「腳踏實地的努力很重要，日本社會很欣賞努力實幹的人，看到拼命努力的人，人們總會給予肯定和一定幫助的。」

當詢問菅原女士，對於外國人在日本有什麼建議時，菅原女士表示說，自己也在企業經營的摸索中，相

信來到日本的外國人都有相當的能力。如果能拿出自己獨特的東西，相信能打開一個自己的天地。

### 新挑戰：擴展和式肯德基加盟店

菅原女士是一位精力充沛，似乎不會停下來歇歇的女企業家。當被問到今後有什麼打算時，她說在今年年初開始了擴展和式油炸食品店（から揚げ店）的事業。菅原表示說，一家名叫淺草 YUKARI 店的和式油炸食品很有名，味道一流，但是店主不善于推廣事業。菅原女士幽默地稱它是「和式肯德基」，她說，和式油炸食品對日本來說可以說是鄉土食品，在超市都有賣，但是卻沒有專門店，現在日本女性也大量進入社會，在家做飯的專業主婦變少了，像和式油炸食品這類鄉土食品應該很有市場前景，推廣和式油炸食品加盟店很有意義。

對於事業前景，菅原表示非常樂觀，她說：「一般的飲食店啓動資金大概需要2、3千萬日圓。而和式油炸食品加盟店只需500~800萬日圓左右。而且一般2、3年就能收回資金。並且對資金不足者，幫助解決融資問題。對於有幹勁的人來說是個機會。」

菅原說：「打算擴展和式油炸食品的加盟店。今年年初開始的推廣，目前開張了5個店，目標是500店。並且打算明年在香港和台灣推廣加盟店。希望這種日本鄉土食品文化能在華人世界火起來。」◇