

塾長の独り言 NO179 2017. 3.8

「感動経営の極意」バグジー久保社長の敬愛塾から「近江商人の商売心得十訓」を学ぶ

近江商人 商売の心得十訓

- 1 商売は世の為、人の為の奉仕にして、利益はその当然の報酬なり
- 2 店の大小よりも場所の良否、場所の良否よりも品の如何
- 3 売る前のお世辞より売った後の奉仕、これこそ永遠の客をつくる
- 4 資金の少なきを憂うなかれ、信用の足らざるを憂うべし
- 5 無理に売るな、客の好むものも売るな、客の為になるものを売れ
- 6 良きものを売るは善なり、良き品を広告して多く売るとはさらに善なり
- 7 紙一枚でも景品はお客を喜ばせばる
つけてあげるものがないとき笑顔を景品にせよ
- 8 正札を守れ、値引きは却って気持ちを悪くするくらいが落ちだ
- 9 今日の損益を常に考えよ
今日の損益を明らかにしないでは、寝につかぬ習慣にせよ
- 10 商売には好況、不況はない、いずれにしても儲けねばならぬ

昨日、私の故郷「北九州」の超有名な美容室バグジーさんの久保社長の勉強会がありました。昨年到现在2期目(6時間×4回シリーズ)です。

やはり経営の実体験からの言葉は深いですね。

(私のようなコンサルの客観的な知識ではなく、智慧だから深みもあり、言葉が重い)

今回の第3回目の講義のテーマは「リーダーシップ」と「三方良しの経営」

初っ端から、ガツンと学びになりました。

「近江商人の商売心得十訓、知ってますか？」

・・・え、知らない！ 三方良しは知っているが・・・あらら、浅い知識しかない！

続いてのカウンター

「ネットで調べて下さい。そしてコピペでなく、自分で筆耕して下さい」

と久保さんから、我々の行動を見透かされたような言葉がトドメ。ガツン！

そこで今日は朝から、昨日の講義の録音データをダビングしながら、商売心得十訓を筆耕しました。やはり、自分の手で自ら書き写すと、言葉の重みを感じますね。

・・・あなたにも筆耕することをお勧めします！（ちゃんと意味があります）

そして、この商売心得十訓で約1時間の講義解説。

なるほど、なるほど深い。具体例や置き換えすると商売繁盛の真理は同じだなあ～と感じます。

(私自身も、今度、これをベースに1時間講義解説することに挑戦してみます！)

<コメント>

「何を学ぶか」よりも「誰から学ぶか」

でももっと大事なことは「誰と学ぶか」そんなことを感じている今日この頃です。

久保さんの敬愛塾4期が決まりました。(8月8日、9月14日、10月10日、11月14日)

一緒に学び合う仲間がいることに感謝したいです。学びの同志になりませんか？