

## 塾長の独り言 NO19 H16.4.1

「手招きすると！」・・・不思議なことがおこるんだな！

面白いメールマガジンがありましたから、ご案内します。

最近、北海道から東京へ引越しをしてきました。

住み慣れていない土地なので、欲しいものがあったても、中華が食べたいと思っても、冬のチワワみたいに振るえながら、どこで買えばいいのだろう？、どこの店がいいのだろう？という毎日を送ってます。

買うなら、親切で誠実な担当者がいい。

食べるなら、おいしい店で食べたい。

自分の身の丈にあった金額を購入したい。

この条件を満たす店の情報がなにもないため、店の前をチラチラ物色しながら通りすぎ、何件もの店の様子を見てました。

そんなある日、1件の店だけ、お客がいるにもかかわらず、店の中から手招きをしてくれた人がいました。人間、手招きをされると、怖いと思いつつも中へ入ってしまうものなのです。

中に入ると、イスを手で案内され、どうぞといわれました。

こうされると、人間、買わされるかもしれないと思いつつも、体は、座る体勢に習慣のごとく、反応しておりました。

自分でも、何座ってるんだらう？と思いました。

すぐコーヒーが出てきて、一口勧められ、飲んだ瞬間、リラックスモードと腹くる体勢に入りました。腹くるとは、話を聞こうか？という感じです。

その店は、化粧品を扱っている店なのですが、よかったら手で試していってください。無料ですので。

ご意見を聞かせていただけると、参考になります・・・と、化粧をする順番で、洗顔からはじまり、最後の仕上げまで、私の手を使い、説明をしながら体験をさせてくれました。

ご意見聞かせてくださいといわれたら、なぜか、自分が今、使ってる化粧品と比べた感想をペラペラと話してしまう自分にも驚いてしまいましたが、それよりも口から出たのは、これ、いくらですか？の方がすごく多かったことです。

その間、彼女は、化粧品の名前と使い方についての説明しかしませんでした。

結果、自分の使っている化粧品より、いいと思うものが数点あり、その場で2万円分購入しました。

帰りに入り口まで送ってくださって、彼女は、こういいました。

「買うものがあるから店へ来るとかではなく、用事がなくても、相談だけでも、気になさらず顔をいつでも見せにきてくださいね。逢えるの楽しみにしてます」と。

数日後、私の脳裏に残っていた言葉は、用事がなくても……という部分だけが異常に覚えており、用もないのにこの店へ行きたくまりました。

訪ねたところ、どうしてるかな? と思ってました。

来てくれてありがとうございます……と、私をこちよく迎えてくれました。

そして、これは、うちの会社の情報誌なんですが、どうぞ、ご覧くださいとくださり、その中に書かれていることで私に伝えたい部分を説明して下さったり、お客さんとの会話で良いと思ったことを私にも教えて下さったり、モデルを募集してるから、応募してみませんか? と教えてくれたり(^^)

彼女は、自分の視界に入った人は、みな好きになるという姿勢で接してるのがよくわかります。そして、いつも、目の前の人の役に立つことだけしか考えてないことが初対面なのに伝わってきます。

ふとした瞬間に彼女は、自分の会社の商品が大好きだと、いいます。

そして、彼女の会社で作ってる商品は、お客が実に欲しいと思うかゆいところに対応する商品を作ってると感じます。

たとえば、マスカラを落とすとき、目の周りが真っ黒になるのですが、ここのマスカラはそうならず落ちるといった感じです。

それを説明された瞬間、値段がいくらであろうか買いたい! って思いました。

実際に半信半疑で顔を洗ったとき、なるほど……こう落ちるのか! と

感動し、また、後日、のこのこと、もっと驚かせてくれる商品があるのではないか? と思い、店へいってしまい、別な商品を購入してしまいました。

今まで私のポリシーは、急いで決めることは、ないというものでした。

すく財布を開かない! が父から教えられたことでもありました。

しかし、ここ数日で、予定外の出費をしました。

でも、大満足なんです。

そして、彼女によって、私の価値観を変えられたことに脱帽です。

<コメント>

「人間、手招きをされると、怖いと思いつつも中へ入ってしまうものなのです」には思わず笑ってしまいました(^)/

いろんな気付きが一杯詰まったメールでみなさんの参考になると思います。

ありがとうございました。