



ほ 多 当

◆建設的な生き方へのお手伝い (Just do it!) ◆
(カウンセリングのことは当社までお問合せ下さい)
【今月の一冊】エッセンシャル思考
グレッグ・マキューン著 かんき出版
ホームページ URL <http://www15.ocn.ne.jp/~prime21/>

発行日 2015年6月1日 Vol. 152
発行元 有限会社プライム・コーポレーション
ライフコンサルタント 渡邊 敏徳
〒401-0015 山梨県大月市大月町花咲 147 番地
TEL 0554-22-2810 FAX 0554-22-2859

近江商人

「近江商人」と言えば、滋賀県の琵琶湖を中心に栄えた商人たちの事です。大阪商人・伊勢商人と並ぶ日本三大商人の一つです。そして、この地域からはたくさんの企業が成功しています。代表格としては、三越、三井物産、日野薬品、日野自動車、高島屋などです。古くは大陸からもたらされた物資を、琵琶湖の水運を使って運んだり、東海道、東山道、北陸道の交わる交通の利便性を活用する事で栄えた商人です。この近江商人は、“堅実さ”と“正直さ”をモットーに、『三方よし』というWin-Win商売を作り上げました。

『三方よし』とは、「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の三つをよしと考えたものです。地域を栄えさせ、堅実さと正直さで信用をゲットし、買い手を満足させられなければ、売り手は栄えない！と言っても良いでしょう。

企業の社会的責任(CSR)が強く叫ばれるようになった昨今、企業の間でも、近江商人の大切にしていたこの『三方よし』の考えは注目されています。ビジネス言葉に「Win-Win」というものがありますが、売り手よし、買い手よし、ここまでは上手くいっても、世間よしには中々繋がっていきません。そこで、CSRを実践するため自社の経営理念に三方よしの考えを取り入れる企業が増えてきています。私たちの身近な会社は『三方よし』になっているか観察してみても如何ですか。もしかしたら『ギブ&テイク』の会社が多いかもしれませんね・・・。

【近江商人の商売十訓】

- 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 資金の少なさを憂うなかれ、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 良品を売るは善なり、良品を広告して多く売ることさらに善なり
- ⑦ 紙一枚でも景品はお客を喜ばせる、つけてあげるものがないとき笑顔で景品にせよ
- 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



夢や目標が人を敏感にする

人生に大きな夢を持っている人というのは敏感である。

目標意識がはっきりしている人は敏感である。

目標がしっかりしていると、ものごとに肯定的になるから、

それが敏感にするのであろう。

人間の最大の悪はなんであるか、

それは「鈍感」である。



(致知1997年10月号)



【座右の銘にしたい名言】

繰り返し起こる混乱は、ずさんさと怠慢の兆候である。

(ピーター・ドラッカー/経営学者)

同じような問題が繰り返して起きていないか、チェックしてみよう。

問題が起きることは仕方がないが、同じ問題が何度も起きていけばそれは根本的な解決ができていないことになる。一時的なことで処理すれば、何度も同じことは起きる。