

令和3年3月15日
穂積啓三

毎月店長会案内を発信していますが、その前文に現状感じていることを徒然に掲載していますが、出来るだけその前文を取り出して、社長の様には行きませんが、今後会長通信をその時々発信していきたいと思います。

先々週一週間入院しました。その間仕事で活かす武士道石川真理子、なれる最高の自分になる小宮一慶、若狭はみた議事堂内の清濁政治若狭勝、1日1話読めば心が熱くなる365人の教科書藤尾秀昭を読みました。特に心に残ったのが「1日1話読めば心が熱くなる365人の教科書」です。

解約防止、新規獲得も大切ですが、もっと大切なのは人間力です。レンタル、営業には人間力が不可欠です。

人間力が解約を防ぎ、新規を獲得すると言っても過言ではありません。では人間力とは何か?非常に難しいです。企業は法人と呼ばれています。そこに働いて頂いている人も人間力が必要ですが、企業自体も人間力が必要です。

本音本心のところで、利益を取るのか、世の中に貢献することを取るのか毎日試されています。

確かに高収益、高賃金の企業を作らなければなりません。少し油断してしまうと高収益が優先してしまいます。常に会社は何の為にあるのか?

私たちの仕事は何の為に行うのか?世の中に貢献するとは一体どう言うことなのか?問い続けなければなりません。

お客様に喜んで頂いた結果が売上に結び付く。

自分の周りの幸せを優先する。この根本を維持していれば、人の人生も、企業の先行きも必ず好転します。

「運を引き寄せるにはいくつかの要素がある。運をつかむために自らをコントロールしている人のもとにしか来ない」

人は生かされて生きています。心の奥底に感謝を入れるのか、当然を入れるのかで人も企業も大きく違ってきます。

心の芯に当然を入れると、いつも不平不満を言いたくなります。

会社が働いて頂くのが当然と思えば、そこに働く人は給与貰うのが当たり前、お客様の有り難うも当たり前となってしまいます。

心の芯に感謝を入れると、何故か自然に様々なことが好転します。運を呼び寄せるのです。

マイナスの感情を出来るだけ持たずに、プラスの感情を心の中に充満させるのです。

生きているのか、生かされているのか。謙虚で素直、プラス発想、今日一日ベストを尽くす、経営的感覚、嘘はつかない、人をおとしめない、肯定的で前向きな個人や企業にしか運はやってきません。

運は来るものではなく、呼び寄せるのです。

その為には自然の摂理にあった毎日の行動、思い方が必要です。

追伸

人間力向上には月刊致知が有効です。

致知が届いている店と届いていない店があります。是非店の人間力を上げる為に致知を読んで頂きたいと思います。必要な店はお知らせ下さい。