

商売を繁盛とせる心得 とつておきの十訓

丸山敏雄

商売について心得たい点はいろいろあるが、主なことをあげてみよう。

- 一、商品を我が子のごとく大切に取り扱い事。陳列を美しく、手入れを十分にする。日々の掃除が行き届いて、明るく装飾された店頭は、何とますがしく、この雰囲気を引き付けられてお客も来る。
- 二、いま店のある場所こそ、日本広しといえども他に比べる事のできない最良の場所、と強い自信を持つこと。ここが私の死に場所、と心から愛着を持ち、心から喜んでゐる所には、必ず人が集まってくるもの。
- 三、気がついたら、すぐすること。商売は人相手の仕事、腰がるに気づいた時にすぐすること。これを怠ると商機を取り逃がして、儲けられるチャンスに損をし、免れるはずの災難にひつかかってしまったりする。
- 四、人を好き嫌いせず、物を好き嫌いしないこと。取引先にも、お客にも、いろいろな人がある。それらの人たちと一樣に交わり、いつも変わらない心でお付き合ひすること。
- 五、金払をよくすること。払うべき金は間をおかず、惜しみをかけず、快く払って、後のことなど少しも気にかけない。そして請求すべき金銭はちゅうちよなく取ること。
- 六、天候気候についての不平不満を持たないこと。夏枯れとか冬枯れとか、梅雨とか雨や風などにも。
- 七、時勢の変動には素早く対処しなければならないが、ビクビクしないこと。泰然として心を動かさず、悠々として、「きつと良くなる」と希望をもって立ち向かうこと。時勢が悪くなれば、「いやいやいちは良くなるぞ」と喜んで迎える。
- 八、人を信じ、己を信じぬること。どんな相手であれ「まこと」を人の腹中において疑わないこと。また常に己を信じて、危ぶんだり一切しないこと。
- 九、早く始めて早く終わること。朝はなるべく早く店を開き、夜はできるだけ早く店を閉めること。
- 十、何事も思い切って断行し、ケチケチしたりクヨクヨしたり一切せず、いつも積極的で、引っ込み思案や優柔不断をたちきること。

松下幸之助翁「不況克服の心得十か条」

第一条・「不況またよし」と考える。

不況に直面して、ただ困ったこと右往左往していないか、不況こそ改善へのチャンスであると考え、前向きの発想から、新たな道も開けてくる。

第二条・「原点に帰って、志を堅持する」

ともすれば厳しさに流されて判断を誤りやすい不況こそ、改めて原点に帰り、基本の方針に照らして進むべき道を見定めよう。そこから正しい判断も生まれ、断固とした不況克服の勇氣と力が湧いてくる。

第三条・「再点検して、自らの力を正しくつかむ」

普段より冷静で念入りの自己評価を行い、自分の実力、会社の経営力を正しくつかみたい。誤った評価が破綻を招くのである。

第四条・「不撤退の覚悟で取り組む」

何としてもこの困難を突破するのだという強い信念と勇氣が思いがけない大きな力を生み出す。不況を發展に変える原動力は烈々たる氣迫である。

第五条・「旧来の習慣・慣行・常識を打ち破る」

非常時ともいえる不況期は、過去の経験則だけで、ものを考え、行動してもうまくはいかない。これまでの当然のこととしてきた習慣や商売の仕方を徹底的に見直したい。

第六条・「時には一服して待つ」

あせってはならない。無理や無茶をすれば、深みにはまるばかりである。無理をせず、力を養おうと考えて、ちょっと一服しよう。そう腹を据えれば、痛手も少なくなる。終わらない不況は無いのである。

第七条・「人材育成に力を注ぐ」

「苦勞は買つてでもせよ」というが、不況とはその貴重な苦勞が買わずとも目の前に有る時である。好況の時には出来ない人材育成の絶好の機会としたい。

第八条・「責任は我にあり」の自覚を

業績低下を不況のせいにしてはいないか、どんな場合でもやり方いかんで發展の道はある。うまくいかないのは、自らのやり方得的を得ないところが有るからである。

第九条・「打てば響く組織作りを進める」

外部環境の變化に対する敏感な対応は、良い情報も社員からどんどん上がってくる。お互いの意識が縦横に通じ合う風通しの良い組織であつてこそ可能となる。

第十条・「ひびくかならずスベきことをなすべし」

不況時は特に品質・価格・サービスが吟味される。その吟味に耐えられぬものは「口實」かならずスベきことをなすべし。ひびくかならずスベきことをなすべし。