

サロンでの気づき

サロンを訪問させて頂き、気づいたこと、聞いたことなど、お伝えしたいと思います。何かお役に立てれば嬉しいです。

10月半ばを過ぎても昼間は暑い日が続きますが、朝晩はめっきり寒くなりました。気温の変化が激しいので体には十分気をつけていきましょう。

休日に広島市内から車で40分、郊外にある砂谷牧場に行ってきました。

緑の牧草がとてもきれいで、ぽかぽか陽気の中、五日市の人気のパン屋さん「グラマーペイン」で買ったパンを食べながら、少しの時間ですがのどかな時間を過ごしました。絞りたての牛乳、ジェラートも濃厚で美味しかったです。



さて、政治も経済もあまり良いニュースがありませんが、唯一明るい話題として京都大学IPS細胞研究所所長の山中伸弥氏がノーベル医学生理学賞を受賞したことだと思います。私が愛読している月刊「致知」最新号に山中氏の対談がタイムリーに掲載されていたので、一部をご紹介させていただきます。



* * *

皆さんからはよく「非常に独創的な研究をされましたね」と言っていたのですが、

本当は僕自身には独創的なアイデアってなかなか浮かばないんですね。

ただそれは、独創的じゃない実験を行った結果、予想もしなかった結果が生まれ、そのまた次の実験が予想もしない結果を生んだというだけのこと。

だから独創的じゃなくてもいいからまず実験に取り組んでみて、その結果を色のない目で見られるかどうか。

独創力を発揮できるか否かは、そこにかかっているんじゃないかと思います。

うちの学生にもよく言うんですよ。「ごちゃごちゃ考えんと、実験やってみい」と。

実は自分も全然分からないからそう言っているだけなんですけど(笑)、迷ったらとりあえず実験してみる。

そうするとまた何か違う現象が出てきて、思いがけないヒントになることがあります。

* * *

成功するかどうかはわからないけど、何でも失敗を恐れず、行動に移していけば道は必ず開けるのだと思いました。

また、山中氏が記者会見で周りの人への感謝の気持ちとチームの力で受賞させていただいたことを話されていましたが、どの仕事も、一人の力ではなく、皆の力が結集すれば大きな力が生まれるのだと改めて感じました。

多くのサロンが乱立する美容業界の中で、他店と大きな違いを出していくのが難しい時代に、大きな違いが出るのは、やっぱり人の差だと、多くのサロンオーナーからお聞きします。今、人を育てる力が問われています。

人も商品もメニューも育てて行くこと(フォローしていくこと)が一番大切なことだと思います。

例えば、私たちディーラーによくあることですが、販売した商品(メニュー)が売れなくなると、すぐに別の商品(メニュー)を紹介したりします。自信を持って一度販売した商品は、継続して売れるように育てていく(フォローしてあげる)ことが大切だと思いますが、これを怠って、販売した後は、相干任せであったりすることが多くあります。実は、一番無駄なことをしているのではないかと思います。

頑張っているサロンのオーナーは、同じ思いで仕事ができるスタッフを育てていくために、フォローを絶やさず、フォローし続けることが大切なことをよく知っています。

さて、いつもご紹介させていただく書店の店長から経営者の方におすすりめですと、すすめられた本をご紹介させていただきます。

※裏面に続く

「海賊と呼ばれた男」百田 尚樹著



出光興産の創業者・出光佐三をモデルにしたノンフィクション・ノベル、『永遠の0』の作者・百田尚樹氏畢生の大作です。上下巻

内容:敗戦の夏、異端の石油会社「国岡商店」を率いる国岡鐵造は、なにもかも失い、残ったのは借金のみ。そのうえ石油会社大手から排斥され売る油もない。しかし国岡商店は社員ひとりたりとも餓首せず、旧海軍の残油集めなどで糊口をしのぎながら、たくましく再生していく。20世紀の産業を興し、人を狂わせ、戦争の火種となった巨大エネルギー・石油。その石油を武器に変えて世界と闘った男「出光佐三」をモデルにした本格歴史経済小説 (amazonより)

書店の店長から一章だけでも泣けてきますよと言われましたが、その通りでした。今、上巻をもう少しで読み終えるところですが、心に残った箇所をご紹介しますことができます。

・わが社には、何よりも素晴らしい財産が残っている。一千名にのぼる店員たちだ。彼らこそ、国岡商店の最高の資材であり財産である。国岡商店の社是である。「人間尊重」の精神が今こそ発揮される時ではないか

・もうひとつ社是に「黄金の奴隷たる勿れ」 学生時代、神戸商工会議所の会頭の「商売は銭儲け以外の何物でもない」と断言されたことに、激しい反発心を覚え、生まれた言葉。仕事は金で選ぶものではない。

・店員は家族と同然である

・もし国岡商店がつぶれるようなことがあれば、ぼくは店員たちとともに乞食をする

「乞食」とは国岡の大恩人日田重太郎の言葉、日田は自分の家売って作った金を、25歳の国岡に創業資金として無償で提供し、苦境に見舞われる度に叱咤激励してこう言った。「絶対に諦めるな。もし失敗してすべてを失えば、一緒に乞食をしようじゃないか」

・銀行を回って融資をうけられない部下に一喝した。「君の真心が足りないからだ。至誠天に通じると言う。君が本当にラジオ事業に命を懸けて取り組む気概があるならば、そしてその事業に利益が出るという信念があれば、その思いは必ず伝わる。そうではないか」

・国岡商店のことよりも国家のことを第一に考えよ

・たしかに困難な仕事であることはわかる。しかし困難な仕事だからやり甲斐もある。よそがやれないと尻ごみする仕事だからこそ、うちがやる

・店員たちはぼくの息子だ。息子に裏切られるような親なら、親たる資格はない

・日田重太郎がお金もあげた時の三つ条件

1. 家族で仲良く暮らすこと。
2. 自分の初志を貫くこと
3. お金をいただいたことを誰にも言わないこと

・丁稚時代に店主から学んだことは多かったが、一番の収穫は彼の働きぶりを目のあたりにしたことだった。店員たちの誰よりも早く起きて、誰よりも遅くまで働くその姿は、「商いとは何か」「店主とはどうあるべきか」ということを教えてくれた。酒井商会で働いた二年間は十年にも匹敵すると思った。

・店には一枚の額が飾ってあった。それは国岡の恩師である神戸高商の水島校長の筆によるものだった。酒井商会を辞め独立する旨を報告に行ったときに、水島は国岡に「武士の心を持って商いせよ」と言った。そして一枚の半紙に雄雄しい文字で墨書した。「士魂商才」

・品質も同じ、価格も同じなら、老舗が圧倒的に強い。国岡は毎日のように明治紡績に通った。来る日も来る日も国岡はスピンドルに自分の調合した油をさした。店に戻っても同じだった。小さな旋盤を購入し、そこに油を垂らしながら、実験を繰り返した。その姿は何かに取りつかれたようだった。

・いつのまにか国岡の存在は満鉄の現場では評判になっていた。車庫から車庫を渡り歩いて熱心に油を売る風変わりな日本人を、機関手や車庫の現場にいる男たちは好意的に遇してくれた。



出光佐三

以上、心に残った箇所を抜粋させていただきましたが、主人公 国岡のように一途で、誇り高き生き方をしたいものです。

最後までお読みいただきありがとうございました。

この本をお求めになりたい方はお申し付け下さい。商品と一緒にお届けさせていただきます。
※お届けまでに少し時間がかかることがあります。ご了承下さいませ。