

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。

朝、明るくなるのがめっきり早くなった今日この頃です。

この時期になると毎年ゴーヤを植えています。毎日成長していく姿を見るのと夏に収穫したゴーヤを取って食べるのがとても楽しみです。



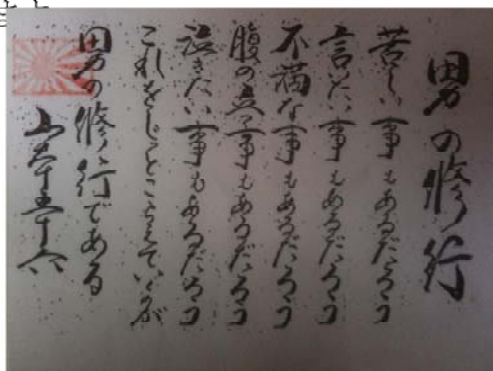
■さて、先日、日帰りで三徳山(鳥取県)に登ってきました。三徳山には、千年前に建てられたと言われる国宝、投入堂(右写真)があります。ふもとで組み立てたお堂を役行者(えんのぎょうじゃ)が法力で投入したとされた言われ、建立法については、今もなお謎につつまれています。断崖絶壁に建つ、その奇跡のような姿はとても人間技には見えませんでした。



高低差200メートル、全長ほぼ700メートルの往復約1時間半の行程でしたが、全て難所と言ってよく、ところによっては鉄の鎖やロープ、時にはむき出しになっている木の根だけを頼りにしがみついて、その都度足場を確保しながら登り下りするきつい登山でしたが、新緑につつまれ、とても気持ち良かったです。登山後は、三朝温泉のお湯につかりリフレッシュした一日を過ごせました。



行き帰りのタクシーの助手席の前に山本五十六の言葉が置いてあり、運転手さんに頂いたのでご紹介させていただきます。



■こんな時こそ価値を売ろう。

先日、あるサロン様から「料金アップをしようと思うんだけどなかなか踏み切れないでいる」という相談を受けていて、そのことを、別のサロンオーナー様に相談したところ「580円のうどんを10倍の5,800円で売るためにどうするか」と私に質問されました。私は、「材料や作り方のこだわりを詳しく説明する。もちろん接客、雰囲気をよくするなど・・・」と応えました。「そうでしょ。高く売するためには、お客様に高くても、これなら安いなと感じてもらえるように、価値を一所懸命伝えますよね」「料金アップはこれができるかどうかなんですよ」と言われました。

日本は、震災前から景気低迷が続き、震災後、さらに消費意欲の冷え込みが心配されています。しかし、こんな時こそ縮こまらないで、価格競争に走るのではなく、日々自店の価値を高め、しっかりと自店のこだわり、価値を伝えていくことが大切だと思います。

東日本大震災から2ヶ月になりますが、当初、ひと月も立てば落ち着くのではないかと言われていましたが、日を追うごとにあらゆる分野に深刻な影響を及ぼしています。震災直後、石原東京都知事の「天罰発言」が問題になりましたが、日本人が忘れかけていた「人を思いやる」和の精神や、勤勉・正直・親切・誠実・忍耐・克己・感謝・報恩などといった日本人が大切にしていた伝統的精神をこの震災は気づかせてくれたと思います。

朝、目が覚めて、今日という一日を迎えることに感謝し、今日一日を大切に過ごしていきたいと思います。

最後に致知6月号に掲載されていた相田みつおの「いのちの根」をご紹介します。

