

材木担ぎながら その式

きよ ほうへん
清 方扁

— ほんとにコロナのせい? —

近頃のように販売不振が続くともうお手上げ、でもこれは「コロナ」のせいばかりですか? ひょっとして、自分の商売のやり方に原因があるんじゃないですか? 諸先輩を前にして、不遜なこととは重々分かっておりますが、原点に戻って「商人道」を考えてみました。

商人道その1 「商人と屏風は曲がらなければ立たぬ」

「なんだって! 悪徳商人の勧めかい」と反論されそうですが、屏風はどんなに倒れないように上手にセットしても足元の地面や床が歪んでいては決して立ってはいられません。それと同じで商売も、いつでも正しい信念を持ってはじめて、教科書どおりでもなく、杓子定規でもない、ダイナミックな商売ができるのではないのでしょうか。

商人道その2 「商人は損と元値で蔵を建て」

また、「こういう裏のある言い方が嫌なんだよ!」とお叱りを受けそうですが、皆さんも人から株や競馬で儲かった話を聞かされてても余り面白くないでしょうし、また、「すごく儲かる話があるんだけどあなたもやってみない」なんて儲け話を持ってくる人にはご用心、ご用心。他人に儲け話を教える人がいますか? いたらそれは詐欺師です。商人はいつも謙虚に人の話を聞きましょう。逆に自分の失敗や損をした体験を恥をしのいで正直に話してくれる人がおりましたら耳を傾けましょう。「失敗は成功の基」その人のおかげで同じ失敗はしないで済むかもしれません。

「儲かる」という漢字を二つに分けてみると「信じる者」となります。どんな時もくさらず、仕入れ先、自分、お客様、この三者全てが三方得になるよう信じて、さあ、笑売、勝売、そうすれば「角兵衛」(月報の木場のことばシリーズ参照)の商売もあるかもしれませんよ。

参考文献 藤本義一著 『商人道』 日経ビジネス文庫