



よしだつうしん

吉田通信

第20号
【2016年5月】

〒950-1475 新潟県新潟市南区戸頭1347-1 TEL:025-372-1138 FAX:025-372-1155

■■この吉田通信は私とご縁のあった方、ご縁をいただきたい方に差し上げている月一人通信です■■

◆口酸っぱく言い続けている2つのこと◆

こんにちは！お世話になります。吉運堂の吉田竹史です。吉田通信第20号をお送りいたします。よろしくお願いいたします。

さて、今回は私が社員教育の一環として、6～7年前から社員に口酸っぱく言い続けている2つのことについてです。

まず1つ目は「私たちの給料は、お客様が払ってくださっている」ということ。勤めている立場の人（とくに若いとき）は、給料は会社が払ってくれていると思ってしまいがちです。本来給料は、お客様からいただいたお金からしか出ませんが、そうやってしまいがちです。また、市場にはお客様とライバルしかいないことも伝え、「だから、お客様に選ばれる活動をしましょう。どうすれば、お客様に選ばれるのかを考えて行動しましょう」という話をしています。

そして、私たちが取り扱っているお仏壇やお墓というものは、役割こそ大きいのですが、何か特別な機能がついているかと言えばそうではなく、その商材でライバル他社と大きな差別化をすることは難しく、だからこそ、どう接すればお客様に選んでいただけるかを、考えて行動しようということを、伝え続けています。

2つ目は「成長に近道はないけれど、仮にあるとすれば優秀な人のやり方を真似ることだ」ということ。創意工夫をする（オリジナルを出す）ことは、まだまだ早い！「守破離」という言葉が昔からあるように、まずは基本をしっかり徹底して真似てから次のステップにいくようにと、伝えていきます。「真似ることこそ最高の学び」だとも伝えていきます。もちろん、真似の対象となる人は優秀である必要がありますので、教育担当は優秀な人間にやってもらっています。



「私たちの給料は、お客様が払ってくださっている」と「成長の近道はないけれど、仮にあるとすれば優秀な人のやり方を真似ることだ」は、6～7年前から口酸っぱく言い続け、最近、やっと浸透してきたかなという感じです。とても大事なことなので、これからも口酸っぱく言い続けようと思っています（笑）。

◆発行者コラム◆

今回もまた最後までお読みいただきまして、どうもありがとうございます！さて、先日、5カ月振りのゴルフに社員といっしょに行ってきました。スコアはどうだったかと言いますと・・・（涙）。ここに書けない、いや（私の名誉のためにも）書いてはならないくらいのスコアでした。どこかで私のオリジナルが出てしまっているのかもしれませんが。気持ちを改め、再び優秀な人を真似るところから入ろうと思います（笑）。吉田竹史

■■吉田通信を今後ご希望されない方は、大変お手数ですが090-3339-0424までご連絡をお願いいたします。■■

【発行者プロフィール】

名前：吉田 竹史（よしだ たけし）
生年月日：昭和40年8月21日（O型）
出身地：新潟県白根市（現・新潟市南区）
経歴：都内の学校を卒業後、証券会社（水戸 & ニューヨーク）の4年間の勤務を経て吉運堂へ。

趣味：上手くないゴルフ、強くない将棋
（NHKの将棋対局を見ることは好きです）
家族構成：妻、娘、息子



吉田 竹史