
こころ
の
持ち方

眞喜屋 実行 (まきや さねゆき)

1) ベンチの陰に隠れたヨシオくん

「いってきまあす！」

ヨシオくんは、家から勢いよく飛び出しました。
今日はクラスメイトのマサヒロくんとなわとびで遊ぶ約束なのです。

青い空の下、飛ぶように走るヨシオくんが
公園の方へ向かうと、後ろから母親の声が聞こえます。

「ヨシオ～、電話よ～。
マサヒロくんから～！」

あれ？ どうしたのでしょうか。
今から遊ぶ約束をしているマサヒロくんからの電話。
引き返して家に戻ると案の定、今日は遊べなくなったとのこと。

「どうしたの？」
「ん、今日は遊べないんだって」
「へえ、どうして？」
「わかんない」

仕方ないので、ヨシオくんは一人でなわとびをしようと
公園へ行くことにしました。

家から5分ほど歩いたところにある「うさぎ公園」。
うさぎの乗り物があるから、みんながそう呼びます。

うさぎ公園には、犬の散歩をしているおばちゃんが2人いるだけで、
他にはだれもいませんでした。セミは元気よく鳴いています。

びゅるるん、ぱしっ。

ヨシオくんは苦手な二重跳びを練習します。

「あ～あ、マサヒロくんがいてくれたらなあ」

本当は、今日はなわとびが得意なマサヒロくんに
教えてもらう約束だったのです。

ヨシオくんは、一人で何度も挑戦します。

びゅんっ びゅるるんっ！

「あ、できた！」

ヨシオくんは、はじめて二重跳びに成功しました。

「やったあ」と喜ぶたいヨシオくんですが、公園内では一人ぼっち。
小さくガッツポーズをして、ベンチに腰をかけました。

「ふう、でもよかった。 はじめてできたぞ」

なんだか胸の奥が踊っているようでした。
今まで一回もできなかった二重跳びができたのですから。

すると、頭の後ろの方から聞いたことのある声が聞こえてきます。
振り向くと、やっぱりそれはマサヒロくんでした。

「あ、マサヒロく...」

呼びかけようとして、ヨシオくんはやめました。
そして体を低くして、ベンチの背もたれの陰に隠れてしまいました。

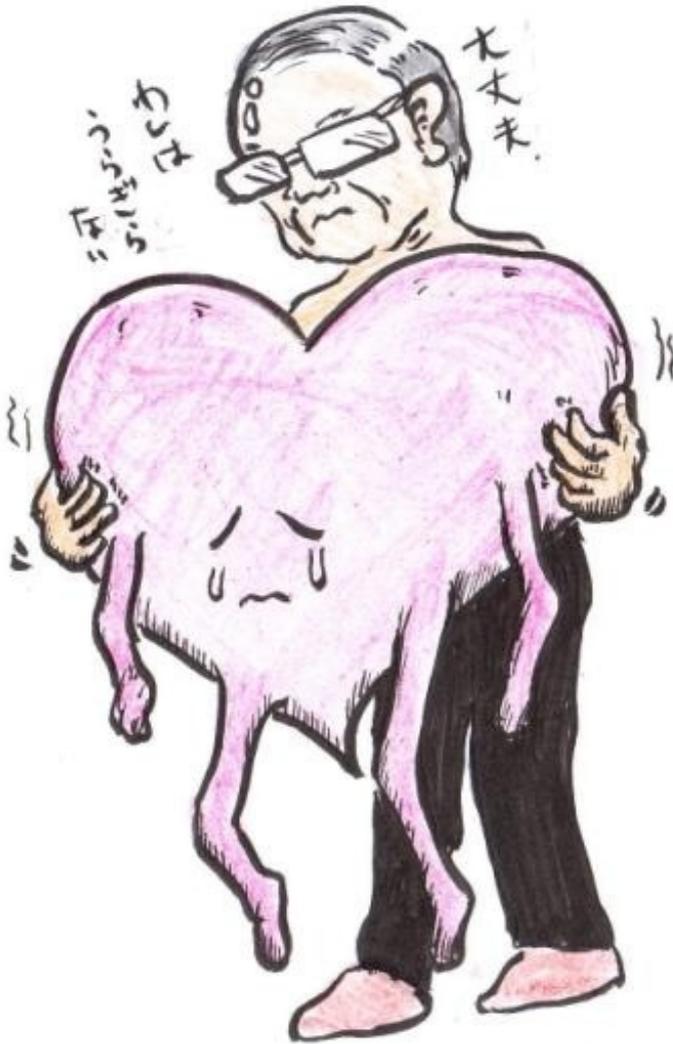
マサヒロくんは、クラスメイトのヒロキくんと2人で
楽しそうに歩いていたのです。
二人の手には、縄跳びが握られています。

「ここにしよ〜」ヒロキくんの声がします。
「だめだめ、ここはもしかするとヨシオが来るかもしれないから、
向こうの公園に行こうぜ」

その声は、間違いなくマサヒロくんのものでした。
ヨシオくんは、2人の声が聞こえなくなるまで動かずにじっとしていました。

セミ声だけがいやに元気で、耳の奥に響きました。

こんな時、「こころ」はこう持ちましょう！



【持ち方のポイント】

崩れ落ちそうな「こころ」を、がっしりと抱きかかえ、支えてあげる。

(つづく...)

2) 妻に支えられた、ラーメン屋の店主

「今日が最終日だ」

店の外へ出ると、店主は空を見上げた。

青い空には雲が無く、そこにはウソも裏心もないように思えた。

4日間のキャンペーンは今日で終わる。

売上に苦しんでいる時に、その営業マンは現れた。

元気のいい若い営業マンの提案を受け、店主は、お店を開業して初めてと言っていいほどの大きなキャンペーンを行った。

彼が提案してきたのは、

●ラーメンのスープ2倍増量キャンペーン。

だ。チラシに付いたクーポンを持ってくるとラーメンのスープを通常の2倍増しにするというもの。本当にそんなキャンペーンでお客さまに来て頂けるのかと疑問に思ったが、

「こんなキャンペーン、他ではやっていませんよ！」

という営業マンに押し切られた。

たしかに、スープ2倍なんて聞いたことはない。

「目立ちますよ」という営業マンの言葉には妙な説得力を感じた。

当初思っていたよりも、費用は多くかかった。

スープを2倍にするのは、そんなに大きな費用ではない。元々、お客さまは少ないので、いつもと同じ寸胴で1回スープを取れば間に合う計算だった。

だが、営業マンが必要と言うキャンペーンツールが高い。

- ・写真を撮影して、5万円
- ・チラシをデザインして、10万円
- ・印刷して...
- ・折込して...
- ・店内ポスターで...

たしかに、せっかくキャンペーンをするならひとりでも多くのお客さまに知ってほしい。「広告のプロ」の話を信用し、店主は賭けることにした。

しめてウン十万円の出費。そんなお金は今まで使ったことがなかった。
絶対に、失敗できないチャレンジだった。

-----そのはずだった。

折込したチラシは3万枚。
お店の規模から考えると、かなりの量だろう。

「そんなに多くいるのか」と営業マンに聞いたが、彼は「チラシが多い方が、多くのお客さまに見てもらえます」と言う。さらに「チラシを増やしてもデザイン料は増えませんから」と言われると、なんだか多くした方が得な気がした。

キャンペーン初日。
準備を万端に整え、のれんをかけた。

だが、1日営業して、チラシのクーポンを持ってきてくれたのは3名。
大盛り用のラーメンどんぶりにたっぷりのスープを注ぐと麺は沈んで全く見えなかった。

「なんだこりゃ」と驚くお客さま。やはり見た目のインパクトはある。
もしかすると、クチコミになるかもと期待した。

期待だけは、いくらしても無料だった。
期待だけは、いくらしても無料だ。

でも、期待をすればするほどがっかり感も増した。
スープがどんぶりにたっぷりと残ったままお客さまは箸を置いた。

2日目・3日目も状況は同じだった。
チラシのクーポンを持ってきてくれるお客さまは合計して10名もいなかった。

そして今日が最終日。

いくら日曜日だと言っても、もう期待はできない。

ただ、ほんの少しの期待だけは持って営業を開始した。

だが、無料の期待は、有料のお客さまを連れてくることはなかった。

案の定、4日目も盛り上がることなく営業が終了した。

店主の一世一代のキャンペーンは、大赤字に終わった。

営業終了後、店主は客席のテーブルの上にふさぎこんでいた。

大赤字を作ってしまったし、これからどうしていけばいいのか。

すると、妻がスッと隣に腰をかけた。

「...よかったじゃない」

「...なにが？」

「ん、だってスープを飲み干してくれた
お客さんもいたじゃない」

「.....常連さんだけだろ」

「そう！ あなたのスープのファンのね！
ふつうなら、あんな量のスープは飲めないわよ」

「.....」

「あなたのスープは、
ちゃんと愛されてるってことよ。常連さんに」

少しの無言の後、店主は立ち上がった。

「うん。そだな」

手を広げて大きく伸びをすると、なんだか気持ちがよかった。

「よし、明日もがんばるか」

こんな時、「こころ」はこう持ちましょう！



【持ち方のポイント】

「いつでもあなたの味方よ」と支える言葉をかけながら、
「あなたが頼りなの」と言う想いを体で表現する。

3) 3ヶ月目の正直

ぶるるるる…。

深夜、自宅のテーブル上で男の携帯が震えた。
時計の針は12時を回っている。

月末の締めを終えた店長たちからの電話だろう。
携帯の画面を見ると「前島店長」の名前。

男は、ぐっと唇を噛んでから 携帯を耳にあてた。

「もしもし…」

前島店長は、今月はやけに意気込んでいた。

「何としても予算達成したいんです！」と社長である男に、何度も話していた。

新店OPENに伴い、繰り上げ昇格で店長となったのが3ヵ月前。、

店長就任から2か月間は、ギリギリのところまでいきながらも、月次予算の達成を逃していた。

男は、長い目で見ようと思っていたが、前島店長は、どうしても結果を残したいという思いが強い。 だから「何としても今月は…」と意気込んでいたのだ。

昨日までの売上はギリギリ。

最終日の売上次第で、予算達成できるかどうか決まる状況だった。

電話ごしに聞こえてきた前島店長の声は、暗い。

「社長、今月の締め、おわりました…」

「おう……、どうだった？」

男はその声から「だめだったか」と理解はしたものの、いつも通りに質問した。

「それが... 達成しましたっ！」

前島店長の声のトーンが上がった。

就任3ヶ月目、初めての予算達成。
新店長の想いが実った瞬間だった。

こんな時、「こころ」はこう持ちましょう！



【持ち方のポイント】

相手の喜びを「自分の喜び」として、一緒に喜ぶ。
