



与える喜び

若葉溢れる5月、爽やかな風に吹かれて天高く鯉のぼりが泳いでいます。

清々しい季節を身体中で感じて暮らしたいものです。

私たちは、自分の欲望や周囲への不満ばかりが強くなり、「与える」こと、すなわち他人に喜んで貰う感動を忘れがちな面があります。仏教の教えに「無罪の七施」というものがあります。

1, 眼施 2, 和顔悦色施 3, 言辞施 4, 身施 5, 心施 6, 床座施 7, 房舎施 です。これらは、お金や財産がなくても誰がいつでもできる布施で、人に対する優しさや慈しみが溢れる言葉です。彩花は職場環境を良好にするために、「与える」実践に取り組んでスタッフ一同頑張っています。今年もまた、今までと違う5月です。ストレスをためないように1日1日を過ごしていきたいものです。



顧客リストから電話

今年もいよいよエアコンキャンペーンが始まります。彩花では、年に、エアコンと水回りのキャンペーン2回行っています。このこととお客様との関係が深まっているのをしみじみ感じています。

今までのお客様の顧客リストに沿って、それぞれの担当者がお客様にキャンペーンの連絡をしています。

情報をキャッチして電話をして、関係が更に深まり、それによって契約に繋がっています。契約にならなくても他のお掃除や、来年のお知らせになっているようです。そして、契約が決まり本人が作業に行くことで、さらにコミュニケーションが深まっています。このことの繰り返しで固定客が沢山生まれて来ています。最初は、まさかホームページからのお客様がリピート客になるなど思っていませんでした。このことを通じて、いくら時代が進んで、SNSの時代になっても

人と人との関わり合いがあって商売が成り立つのだとつくづく思います。

そして、これはスタッフの成長にもつながっています。

本当に商売は人間成長につながる要素があります。

さらなる関係づくりを、5月からスタートするエアコンキャンペーンを通じて深めていきます。

このコロナ渦に負けずにみんなの力でこの状況をふきとばします。



中津のおかあさん

大分県中津市にクリニックと薬局の清掃に3ヶ月1回いっています。きっかけは、いつも紹介して頂いているメディカル管理会社さんからの紹介です。

クリニックを改装するから、是非、彩花さんに行って貰いたいのご依頼でお付き合いさせて頂いて11年目になります。自宅のお掃除もさせて頂いています。

とても気に入って頂いていて、3ヶ月1回訪問する時は福岡から「親戚が来る」という感覚で待って頂き、行くたびにお母さんが昼ごはんまで用意して頂いているようです。

しかし、どうしてここまでの関係ができたのでしょうか？

まさに商いを通じての「喜びの種まき」と思います。

「お役に立てることはないですか」の精神からです。

今回もわざわざタケノコを掘ってお土産にそれぞれに頂いてきました。

仕事を通じて人間関係の原点を勉強させて頂いています。これからもこの理念のもとにお客様との関係を作り、こんな関係で仕事をして行けるお客様を作りたいと思います。

いつもいつも温かい対応、本当に有り難うございます・・・感謝感謝



彩花の経営の考え

会社を経営するにあたって、お客様の感動が評価基準になると思っています。売上目標やノルマをなくして、お客様に感動を与える仕事をして下さいと指導すると、頑張れるようになって、自然と売上げもアップしていきます。

逆に、一千万円の売上目標を達成しないと給料をカットすると言われたら、社員は、「目標達成のために必死に売ろうとする人」「数字合わせのために不正を働く人」「最初からやる気をなくして給料カットを受け入れる人」の3つに分かれます。

そうした3つの選択肢に追い込み、強いプレッシャーをかけて、数字を動機にして働かせようとする事自体が、社員の心や組織をおかしくする本末転倒もはなはだしいこととなります。本来、会社という組織は、皆が仲間として信頼し合って働き、お客様や取引先を含めて、皆が幸せになるために先人が考え出した仕組みなのです。

それを会社が人を追い詰めるような存在になってしまってもうしますか。綺麗事かもしれませんが、経営者が「自分さえ儲かればいい」「代わりはなんぼでもいる」ではなく、経営を大前提に人の幸せを据え、その実現を真剣に目指していけば、世の中は豊かで素晴らしいくなる。

そんな考えで彩花は経営を目指しています。



なぜ「そうじ」をすると人生が変わるのか

あるサラリーマンYさんは、通勤途中、公園で手袋を持ってゴミを拾っている「スーツ」を着た老人が、空き缶とその他のゴミを分別しながら黙々と拾っている光景を目にしました。Yさんは、社長から「作業場の掃除がなっていない」と言われているが、仕事が遅くなり、部下にも「掃除をしろ」と言えないでいた。「いつも社長は掃除、掃除と言いますが、掃除をすると売り上げが上がるんですか？お金が手に入るのですか？」と反論した。次の日も、公園でゴミ拾いをしている老人を見つけた。それを、見ていると「おい、キミ、何かわりに用かね？」と声をかけられた。

「あの、一つ聞いてもいいですか」「何じゃ、いきなり」「あなたは、どうしてゴミを拾っておられるのですか」

「なんだ、そんなことか。ただ、拾いたいから拾っているんじゃない。じつはな、掃除をすると得することがあるんじゃないな」

「得ってなんですか？」老人はポツリと言った。「拾った人だけが分かるんじゃないよ」と答えが返ってきた。

ある日、Yさんは、通りで空き缶をけってしまい、空き缶は、音をたてて数メートル先まで転がってしまった。Yさんはとっさに空き缶を拾って、ゴミ箱を探した。

次の日、老人を見つけて、空き缶を拾った時の話をした。

すると、老人はもう一つ教えてやろうと「ゴミを捨てる者は、大切な何かを一つ捨てている。

ゴミを一つ拾う者は大切な何かを一つ拾っている」

「その何かが得するってことですか」

「何を言っているんだ、得、得って考えるな。一つ空き缶を拾ったことで、何かを一つ拾った感じはしなかったか」と質問された。たしかに・・・「何かが自分の中で起きた」



その日Yさんは会社で、朝から、掃除を始めた。「あれ～リーダー、どうしたんですか？」と若い部下にからかわれたが、次の日も、次の日も作業場の掃除をした。掃除をしてきれいな一日を過ごす、掃除をしないで汚れたままのものが気持ち悪く感じるようになった。

朝の掃除も二ヶ月以上続いてきたとき、若い部下まで会社の掃除を始めた。掃除は作業場だけでなく、会社全体に広がり、会社の表の道路まで掃除をする者までが現れた。

道路を掃除するようになって、今までゴミが落ちていることに気付いてなかったのに気が付いた。そうしているうちに、だんだんと掃除場所が広がっていき、Yさんは老人に会いに行った。

「おお、青年か？元気にしとったかな」「はい、おかげさまで」「ほほう、そりゃよかったのう」「あのう、あなたのいうゴミを一つ拾う者は、大切な何かを拾っている・・・ということとは違うかもしれませんが、ボクが掃除を始めてから、部下が命令もしないのに、毎日、道路まで掃除をしてくれています。」「それで？」「それでって何ですか？」「いいかな、青年、お前がやったのは普通のことを普通にただけなのじゃ」「普通・・・？」「そうじゃ、そもそも会社だって、道路だって、もともとはゴミなど落ちてないものだ。誰かが汚したから、ゴミが落ちていただけ、つまり、マイナスの状態にあった。それを、お前さんやお前さんの仲間が元通りにしただけのことなんじゃ。そんなこと程度でいばっちゃんいかん」

Yさんは「ムッ」とした。

「おいおい、怒っちゃいかんぞ。お前さんも言ったように『ゴミを一つ拾う者は、大切な何かを一つ拾っていると』・・・その大切なものを、おそらくお前さんはもう手に入れているはずじゃ。ひょっとすると一つだけじゃない、たくさん拾ってるかもしれんぞ」と老人は言った。

それからだった、新しい商品が売れたり、注文が増えたり大忙しになってきた。

また、社長から、呼ばれ「クレームかな？」と行くと「毎月使っていたコピー用紙が半分に減った。使うゴミ袋も100枚から30枚に減った」と報告された。

Yさんは「ハッ」と思った。皆で掃除を始めてから、確かに会社から出るゴミの量が減っている。

「君が掃除を始めてから、会社のみんながゴミを出さないように、むだのないようにしている。一人ひとりが何か変わったような気がする」と社長が嬉しそうに話された。

Yさんは老人に会いに行き、このおかしな出来事を話した。「いいかな、青年、本当はゴミ拾いを教えることじゃないんじゃない、拾った者だけがごほうびをもらえるというか、掃除をする、掃除をすると汚いところに気付くようになる。その気付きは仕事の気付きにもなり、やがて、お客様が自分のファンになってくれる。仕事が増える。これが会社全体であれば、会社の売り上げが上がることになる」

そして、最後に「おお、言いわずれとった、会社の売り上げが上がるからゴミを拾おうとか、お金が手に入るからゴミを拾おうと思ったとたん、会社の売り上げが上がりなくなるからな。これまた不思議なことじゃ」と言い残されました。

たった一個の空き缶を拾ったことから始まったことだったが、Yさんの人生が変わった話です。

「ゴミを一つ拾う者は、大切な何かを一つ拾っている」という話を掲載しましたが、いかがだったでしょうか？

彩花も、朝、事務所近辺を掃除しています。その際、見知らぬ主婦の方から「良い事が書いてあるので見てください」と1枚の学校だよりを渡されました。とても勉強になったので引用させていただきました。

