

会計事務所 200%活用レター

Vol.29 2005.11

info@hashimotosogokaikei.com
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

今月の「力がある言葉」

「塵も積もれば山となる」

参加したセミナーで、ある大手生命保険会社のセールスマンが顧客を集めて月一回の勉強会を開催しはじめたという話をされました。

当初から多くの参加者が出席していただき有難いという挨拶でしたが、その方はこれを機会に多くの学びを得たと言われたのです。

その勉強会を始めたことにより、数多くの顧客からいろいろな批判を受けたこと、当初は参加してくれていたが、いつのまにか来なくなった方が多かったこと、また、想像もしていなかった方たちがサポートしてくれて嬉しかったことなどを話されました。

これらのことを受け、その方は「自分が保険を売ったあと、なにもフォローや挨拶をせず、ほったらかしにしていたことが勉強会の結果に表れている。」と気付いたそうです。

これからは、自分の行動を再確認し、長期的に良好な人間関係ができるよう毎日を送っていくという感想で話を締めくくられました。

その話を聞いたとき、私は「塵も積もれば山となる」という言葉を思いました。

小さいことを疎かにすると、せっかく積み上げた偉業も足元から崩れていってしまうということは、人間関係においても同じだと痛感したのです。

小学生の頃、学校の隣にあった文房具屋の主人は、子供相手だったせいか、顔も見ずに、ぶっきらぼうに精算を済ませられ、毎回子供ながらに嫌な思いをしていました。

大人になった今は、移動手段ができ、どこでも文房具が買えるので、絶対そこには買いきません。もし、親切な対応の店であれば、自分の子供たちにもそこに買いに行きなさいというでしょう。

物を販売する業者なら特に、これからの長期的な人間関係のために出会いを大切にしその顧客をいつも大切に思いつける「**継続力が重要**」だと感じました。

自分の戒めの意味も込めて、皆さんにご紹介しました。