

火の魂ファミリーいつも本当にありがとう。

今年も遂に1ヶ月を切り、2017年がもう直ぐそこまで来てます。

来年に向け最高のラストスパートをしていきましょう！

さて！今日は学校では教えてくれない社長ならではの話をしたいと思う。

行き成りだけど、お金が集まる人と集まらない人の違いについて書いてみます。

経営者ならではの考え方でもあると思うし、学校の先生は、まず教えてくれない内容なので、これから社会に出る人や改めて安定した収入をつかみたい人は学んでくれたら良いかなと思います。「**ずばり結論から話すと、お金の集まる人は価値の高い仕事をして、お金の集まらない人は価値の低い仕事をしている**」です。

これは非常にシンプルな話なんですね。

価値とは、自分基準ではなく自分以外の人が評価して、必要とされ求められることであり、その必要とされ求められる数の多さが価値の高さに比例している。

つまり、自分のしている「事」が多くの人に必要とされ求められる「事」が価値であり、その価値の代価としてお金が支払われたりするのです。

商売であったら、自分で価値のある仕事をしているか？よりも、その地域にいるお客様に必要とされ求められる数だけ、店は繁盛するし売上も正比例するし、経営者であれば収入も自然に増えてくる。社員として働いている皆も同じで、多くのお客様に必要とされ求められる存在になれているなら、それに伴い会社にとっても同じ働く仲間にとっても必要な存在となり給料も上がっていくものです。

それではお客様が求めていることはなんだろうか？

これを「お客様が求めること」を常日頃考えて答えを出してください……。

このお客様が求めることに誰よりも熱心に取り組み、自分だけではなく店舗全体でお客様が求めることを提供できる存在であれば、お金が集まる人となるのです。

そしてそのお金を自分のためではなく、身の回りの大切な人のために使っていくと、仕事に対し気持ちも入り、周りからも応援されてますます必要な存在となり豊かになれるものです。

火の魂カンパニーで働く皆なら2つの質問を常に頭に描くと良い。

①お客様が必要として求めていることはなんだろうか？

②共に働く仲間が必要として求めていることはなんだろうか？

この2つの質問の結果が自分たちの未来の生計に直結していることを知ってほしいね。

これは火の魂カンパニーでなくても、社会での原理原則だから理解しておくの良いかな。

私が10年でここまでこれたのも、①②の追求を形にしている結果です。

私の側近を狙っている人は、①②のスペシャリストになって欲しいかな……(笑)