

今回は、斉藤一人さん(銀座まるかん創業者。納税額 12 年間連続し 10 位内、実質手取り額(税金を差し引いた残りの額で)日本一)の言葉です。

仕事というものは、たいへんです。何でも、たいへん仕事と名がついてるもので、楽なものは1つもありません。ただ、儲かる仕事はうんとたいへんで、儲からない仕事はたいへんじゃない、というのは嘘。儲からない仕事も、たいへんです。知らない人は「儲からなくても、こんなにたいへんなんだから、儲かるともっと大変だ」と言うけれど、そうではないのです。倍儲かる仕事が倍たいへんなのだとしたら、10倍儲けている人は10倍たいへんなんですか？100倍儲けている人は100倍たいへんなんですか？100倍儲けている人は、100倍頑張っているのではないのです。微差です、微差で大差なのです。たとえば、私がラーメン屋だとします。そして今、ラーメン屋が全国に5万軒あるとして、私の店は3万軒目、ランクでいうと3万軒目だとします。ところが、私が「もうちょっと、ラーメンの味付けをよくしよう」とやって、今までより1日3杯多くラーメンが売れると、確実に300軒ぐらい抜いちゃうのです。味付けをよくしたうえに「お店をきれいに掃除して、愛想よくしよう」とかそれから「お客さん、どっから来たの」とか「ありがとね、遠いところからね」とか、お客さんに1ずつ声をかけていると、お客さんは喜んで、もうちょっと来てくれたりします。すると、さらに何百軒も抜いちゃうんです。この微差でグンツと、上がる。微差で倍ぐらい行くのです。微差を1つ、2つ、3つ…と積み重ねていくたび、グンと上、グンと上、だから、微差がスゴイんです。微差で大差がつくのです。そして、微差だから、やった方が得なんですよ。わかりますか？大差でないと大差がつかないなら、私たちに打つ手はありません。だけど、同じ商品売っている店がいくつもあるなかで、お客さんが「あそこの店へ行こう」となるのは、店員さんの笑顔がいいとか、微差です。「お客さん、いつも、おしゃれですね。お客さんを見てると、私もうれしくなっちゃう」とか、言われただけで、お客さんはその店をひいきにするのです。お客さんが喜ぶことを言う人は、べつにお世辞で言っているのではなくて、ホントにそう思っていたりするのです。そして、そう思っている人は、他にもいっぱいいます。ただ、他の圧倒的大多数の人は、思っても黙る。ここが微差なんです。そしたら「お客さん、いつも、おしゃれで素敵ですね。勉強になるわ」とか。「お客さんのマネして、このアクセサリ買ってきただけど、どうかしら」。そんなふうに言われたら。。。自分がお客さんで、お店の人にそんなことを言われたとしたら、あなた「ああ、あそこのお店に行ってあげよう」という気になりますよね。これって、微差でしょ。こういうことを知らないから、100倍儲けている人を見て「あの人は自分より100倍スゴイんだ」と思うけれど、100倍スゴイ人間なんか、いるわけがない。実際、そうなんですよ。だって「魚沼産のコシヒカリは世界一だ」と言うけれど、どれぐらいスゴイのかというと、魚沼産のコシヒカリを持ってきて、黙って食べさせても、ほとんどの人はわからない(笑)。わからないぐらいの微差なのです。どの業界でも、そのぐらいの微差です。先に宣伝した人の勝ちとか、そういう微差の世界です。全部、微差なんです。

1) 100倍儲けている人は、100倍大変ですか？

A1:( )

2) あなたが他人とのちょっとした微差として何を意識していますか？

A2:( )