2019年3月の格言

平成31年3月の格言は

お客様を忘れた自己本位の考え方を
「天動説」という。この「天動説」が
とことん販売を阻害する

自己本位の考え方を「天動説」という。
この天動説が、とことん販売を阻害するのである。
だから、天動説を捨て相手の立場に立って、
物を考え行動すると恐ろしく目立つ。・・・

天動説をとっている会社では、
根本的に誤った二つの信念を持っている。
それは、「流通業者はわが社に忠誠を誓っている」
「消費者はわが社の商品に絶大な支援を惜しまない」というものである。

右の二つの誤った信念がいたるところに顔を出し、
販売を阻害している姿を、私は、
うんざりするほど見せつけられてきているのである。

人間というものは、これほどまでに「自己中心」でしか
物を考えられない動物なのだろうか、とつくづく思うのである。
だからこそ、「相手の立場に立つ」ことは、
販売でも素晴らしい威力を発揮するのである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より