

###name1###様

本文より。

ダメと決めつけていた子が突然、  
深い悲しみを生き抜いている生身の人間として  
自分の前に立ち現れてきたのだ。

人間のなんたるかが、パーフェクトに語られています。

いつも、ありがとうございます。

---

★—————★

売上アップ実践メルマガ（無料）「イキのいいネタ」プレゼント

◆宿泊経営30秒ノウハウチャージ◆（週1回以上配信）

<http://www.kanpai-kanpai.com>

第17号

☆—————☆

---

※配信停止はこちらです。

<http://1lejend.com/d.php?t=###tourokuid###&m=###mail###>

ホテル旅館オーナー、支配人、予約担当者、営業マン、そして女将さんなど、宿泊産業に携わる方なら誰でも無料登録いただけます。

集客のこと、営業のこと、館内演出のこと、温泉のこと、後継者のこと、社員教育のこと、パンフレットなどツールのこと、メディア選定のこと、宿泊料金のこと、業界全般のこと等。

30秒でチャージできるメイン記事が目玉です。

#### 【目次】

- 1、今日の大盤振る舞い「母の席に座ってください」
- 2、＜30秒記事＞ ギネス級の情報誌は30年
- 3、＜追記コメント＞ 継続は力というより、継続こそ力
- 4、【 編集後記 】 営業しないことが営業？

---

■■■ 今日の大盤振る舞い ■■■

※記事本文に行く前に、面白い話を書きます。

---

「母の席に座ってください」

人間のなんたるかが、パーフェクトに語られています。

出典は"人間学を学ぶ月刊誌"「致知」。

集客にも、売上増にも、ブランディングにも関係ないように思われるかもしれませんが、大切なことですし、どうしてもご紹介したかったのです。

【ここから】

その先生が五年生の担任になった時、一人、服装が不潔でだらしなく、どうしても好きになれない少年がいた。

中間記録に先生は少年の悪いところばかりを記入するようになっていた。

ある日、少年の、一年生からの記録が目にとまった。

「朗らかで、友達が好きで、人にも親切。  
勉強もよくでき、将来が楽しみ」

とある。

・・・間違いだ。他の子の記録に違いない。先生はそう思った。

二年生になると、

「母親が病気で世話をしなければならず、時々遅刻する」

と書かれていた。

三年生では

「母親の病気が悪くなり、疲れていて、教室で居眠りする」

後半の記録には

「母親が死亡。希望を失い、悲しんでいる」

とあり、四年生になると

「父は生きる意欲を失い、アルコール依存症となり、  
子供に暴力をふるう」

・・・先生の胸に激しい痛みが走った。

ダメと決めつけていた子が突然、  
深い悲しみを生き抜いている生身の人間として  
自分の前に立ち現れてきたのだ。

放課後、先生は少年に声をかけた。

「先生は夕方まで教室で仕事をするから、あなたも勉強していかな  
い？分からないところは教えてあげるから」

少年は初めて笑顔を見せた。

それから毎日、少年は教室の自分の机で予習復習を熱心に続けた。

授業で少年が初めて手をあげた時、先生に大きな喜びがわき起こった。

少年は自信を持ち始めていた。

クリスマスの午後だった。

少年が小さな包みを先生の胸に押しつけてきた。

あとで開けてみると、香水の瓶だった。

亡くなったお母さんが使っていたものに違いない。

先生はその一滴をつけ、夕暮れに少年の家を訪ねた。

雑然とした部屋で独り本を読んでいた少年は、  
気がつくやうに飛んできて、先生の胸に顔を埋めて叫んだ。

「ああ、お母さんの匂い！

今日はすてきなクリスマスだ」

六年生では先生は少年の担任ではなくなった。

卒業の時、先生に少年から一枚のカードが届いた。

「先生は僕のお母さんのようです。そして、

今まで出会った中で一番すばらしい先生でした」

それから六年。

またカードが届いた。

「明日は高校の卒業式です。

僕は五年生まで先生に担任してもらって、とても幸せでした。

おかげで奨学金をもらって医学部に進学することができます」

十年を経て、またカードがきた。

そこには先生と出会えたことへの感謝と父親に叩かれた経験があるから患者の痛みが分かる医者になれると記され、こう締めくくられていた。

「僕はよく五年生の時の先生を思い出します。

あのままだめになってしまう僕を救ってくださった先生を、神様のように感じます。

大人になり、医者になった僕にとって最高の先生は、五年生の時に担任してくださった先生です」

そして一年。

届いたカードは結婚式の招待状だった。そこには、

「母の席に座ってください」

と一行、書き添えられていた。

【ここまで】

いかがでしたでしょうか？

何度でも読んでいただきたいエピソードです。

僕はこのエピソードを読んで、その人の「今だけ」を見て、その人

のすべてを判断することはしないと決心しました。

人にはそれぞれ背景があり、事情があります。  
それを知る努力無しに、人をむやみに批判できませんね。

.....  
1、＜30秒記事＞ ギネス級の情報誌は30年  
.....

1 宿が出したギネス級の情報誌は30年

福島県の猪苗代にあるホテルに、すごい方が居て、  
毎月1回、30年間、欠かさずに発行していた情報誌がありました。

2年程前に廃刊になったのですが、  
360号まで発行！30年！！

本当に偉業だと思います。  
まさにギネス級。

.....  
2、＜追記コメント＞ 継続は力というより、継続こそ力  
.....

この情報誌は、紙ベースで郵送されていたものですが、

**【社内活性化・求人促進・販売促進】**

少なくとも3つの側面で、多大な効果があったことは間違いありません。

継続は力というより、継続こそ力です。

今ならブログがあります。

継続してみませんか？

継続にあたり、新着情報更新ネタがなかなか思いつかない方も多いでしょう。ちょっとだけ、発想についてアドバイスします。

**【まずは肝に命じてくださいませ！】**

⇒「生きている限り、ネタはある」

- ・あなたの町や、温泉街で売っているものを紹介するだけでも  
365日ネタは尽きないですよ？
  - ・街飲食店メニュー紹介は、そのお店から感謝もされちゃって  
一石二鳥！
  - ・近くで咲いている花や季節を感じる何かを紹介するだけでも  
すごい量では？
  - ・近くでやっているイベント（店舗単位、地域単位、観光施設）  
に参加してPR。
  - ・体験観光（乗馬、陶芸、チーズづくり）を体験して楽しんで  
レポートしましょう。
- ★もちろん、あなたの宿で企画している特選料理や、オススメ宿泊プラン、社内スタッフの人物紹介など、当館を知ってもらう情報、好きになってもらうための情報は、実は沢山ありますよね？
- ★1人では大変ですか？
- ・・・だったら、社内に仲間を作りましょう！
- 1人で書かなければならないというルールは無いんです。

★え、書く時間が無いのですか？

・・・社長や女将さん、大変でしょうけれども1日30分だけ、早起きしてください。もしIT担当の方なら社長に相談して「治外法権的時間帯」を30分だけ創ってもらいましょう。

★でも、ネタとして最高なのは、個人的な話題です。

社長や女将なら、自分の夢や、日々の奮闘振りを書いてください。スタッフなら困ったお客様の話題などでも茶目っ気たっぷりに書けば反感を買うことは少ないと思います。

こんな感じですが、でも、実は問題の本質は上記ではないとも感じています。

ネタが無いなんて、ありえないですよ。

ネタが無いって言っている人たちの本音は・・・。

「 時間が無い、人手が足りない 」

これが本質ですよ？

人は、損得勘定が優先する場合がありますので。

人の言っていることには、

表のニーズと裏のニーズがあるようです。

ブログをスタッフに書いてもらっているときは、

そこを十分に分かりつつ、

言葉を超えた言葉でアドバイスできたら最高です。

もちろん、気持ちを汲む、分かってあげる、にプラスして、業務フローや評価制度などの仕組やシステムの改善もしてゆくのですから大変ですけども、少しずつでも始めなければ実現しません。

継続こそ力です。

---

■編集後記■

操作性社会から共感性社会へ。

この言葉は、以前もご登場いただいた京都の前田めぐるさんから教えてもらいました。

価値をプロモートするコピーライター

<http://www.value-p.jp/>

操作性社会から共感性社会へ。。まさにそうですね。

何かを販売するために、何かを操作するのではなく、共感の輪、共感の連鎖によって、事業を興してゆく。

もちろん、そんな悠長なことをしていたら、潰れちゃうよという現実もあるでしょう。緊急対策は必要です。

でも、最終的には「共感で行う事業」にシフトしていただきたいと想っております。

本当に「やり方よりも、あり方」だなあと思います。

そして「ロコミは、起こすものではなく、起きるもの」ですよ。

この本質的態度を身につけたとき、販売促進すらも、結果的に最速最短を実現するのでしょう。

それに関連して、僕は「営業しないことが営業」だと考えていますし、アドバイス業務は「売り込み」をする類のものではありません。

そして、すべての商売に言えますが「説得が必要なお客様とおつき

あいすることはお互いにとって不幸」だと思っています。

だから僕が何かを売り込むということは生涯ありません。

喜んでいただける方とだけ、おつきあいしたいです。

本メルマガの良かった点などの感想をいただけますと、  
とても励みになります。 [km@kanpai-kanpai.com](mailto:km@kanpai-kanpai.com)

---

「違いを生む違い」を編み出したいなら、鍛錬塾へ！

<http://www.kanpai-kanpai.com>

毎月10,500円で飲みに行きますか？

それとも、会社を発展させますか？

- ★毎月5日前後にCDが郵送で届きます。
- ★毎週、年齢・性別・経験・住まい・専門分野の  
違う執筆者5名によるメルマガが届きます。
- ★そして、日々のお困りごとなどのメール相談ができます。

こんなあなたなら、是非！旅館ホテル販促鍛錬塾へ

- ・幸せの本質は人から感謝されることであると感じるあなた。
- ・目に映る人たちすべての「笑顔を守りたい」と願うあなた。
- ・思ったことを実際に行動に移し続けることのできるあなた。

---

※旅館ホテル販促鍛錬塾の塾生の皆様は、成功事例や実践報告など、  
さらに突っ込んだ内容のメルマガ「超・宿泊経営30秒ノウハウ  
チャージDX」が購読できます。

◆メルマガ「超・宿泊経営30秒ノウハウチャージDX」◆

<http://www.kanpai-kanpai.com> (毎週火曜・週一回配信)

○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

株式会社 乾杯・KANPAI

代表取締役社長 販促鍛錬塾塾長 松尾公輝

【仙台駅前事務所】

〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央4丁目8-15

TEL 022-343-5011 FAX 022-395-5421

モバイル 090-9535-9907

E-mail : [km@kanpai-kanpai.com](mailto:km@kanpai-kanpai.com)

<http://www.kanpai-kanpai.com>

○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

■「旅館ホテル販促鍛錬塾」

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html>

■月々の1万円の価値を最大化するため

「まずは泊まらせていただいて、  
じっくり話しをしましょうパック」

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html#04>

■客室在庫や複数サイト運営一元管理

<http://www.kanpai-kanpai.com/service04.html>

■WEBデザイン制作

<http://www.kanpai-kanpai.com/service05.html>

■個別訪問アドバイス業務

<http://www.kanpai-kanpai.com/service07.html>

こんなあなたなら、是非！旅館ホテル販促鍛錬塾へ

- ・ 幸せの本質は人から感謝されることであると感じるあなた。
- ・ 目に映る人たちすべての「笑顔を守りたい」と願うあなた。

- ・思ったことを実際に行動に移し続けることのできるあなた。

緊急に面談でのアドバイスが必要な場合は、以下をご検討ください。

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html#04>

<http://www.kanpai-kanpai.com/service07.html>