

2020/11/5-3

(うとQ世話し 超難問に直面す その4 要は気の持ちよう「から」)

さあ、いよいよ具体的な形に落とし込まなくてはならなくなって参りました。

落とし込む先の対象は「お客様の気持ちのハリ(元気)」です。

それを何で実現するか?無論当店にしかできない方法で。

読者の方によっては

「なあんだ。前の記事までは大風呂敷を広げておいて、最後は自分の処の商売の話かよ。語るに落ちたな」

と思われる方もいらっしゃると思いますが、何せ私共も食べていかななくてはなりません。

また、話がそこまで落とし込まれないと、今まで語って来た事は逆に「机上の空論」「砂上の楼閣」「インテリ(一応学卒なので)の言葉遊び」となってしまう、それこそ「語るに落ちる」以外の何物でもなくなってしまう気がするからです。

しかし、それにしてもこれは難問中の超難問。

素手で兵力数百万の金満軍団と戦うようなものですから。

或いはまた、大河の反乱にたった一騎で、洪水に槍を持って立ち向かうようなものですから。

そんなイメージを抱いている折、不図ある言葉が浮かびました。以前の記事で自分が使った言葉です。曰く

「適者生存」

それをやや因数分解風に解き分けて

「コロナ禍に適することで生き延びる事」

そして更に

「コロナ禍初め大変こそ大機(不条理こそ成長や成功の大チャンス)」

とブレークダウンし、そういった心理もあり得るのだという事を知って戴き

「要は、気の持ちようだな」

となれば、自分の様な「ダイナミック借金」生活でもお金がない事がそれ程苦にならないような気もします。

全てのスタートはそこからのような気がします。

お金がない事と気が沈む事は同一視され、且つまた一緒くたにされがちですが、恐らくそれは同一ではない気がするのです。

お金がなくても気持ちさえ沈み込まなければ、まだまだ何とかなる気がするのです。

お金がなくて気が残っていれば借金すればいいんですから。借金出来たら、返すために又働けばいいんですから。現に当店は今、まさしくそれですし。

とはいえこれはお店側の話。

なので、お客様側の件につきましては、勿論この先を更にさらさらもっと、もっと因数分解して落とし込んでいかななくてはなりません、取り敢えずこのお話、今日のところは、この辺で筆を侵させていただきますたく存じます。

次回以降、もっと落とし込んだ具体的なお話が出来ればいいなあと思っております。
いや、ここまで書いた以上、せずばなりませんまい。