

# 商いスタンダード



<http://www.NomotoYasuhide.Com>

*you Consultants Inc.*

---

## 何なんだろう？

そう思ってこのレポートを見た方が多いと思います。

このレポートは、私の「商い」への考え方を知ってもらおうと書いたものです。特に興味がなければ、お読みなる必要はないと思います。

## このレポートを書いた理由。

粗悪品を騙してでも売るとな輩は、私のホームページに来てほしくないからです。

いわゆる、まがいもの・ニセもの・ヤバイものを売るために、私のノウハウの一部を公開しているわけではありません。

私のコンサルティングでは、「意図的」という言葉や「目的をもって」という表現をよく使います。

ややもすれば、顧客をモノ扱いにして、売り手側の心理的操作によって欲求を喚起したり購買を促したりすることだと誤解される方もいるのです。

先に申し上げておきますが、説教でも、精神論をブチ上げたいわけではありません。

私の「商いスタンダード(標準)」での重要な前提条件は、商品やサービスの品質です。

売り手側が、取り扱っている商品やサービスに自信が持てない、愛していないとなるとその商品やサービスを売ることは私の考えに反しています。

そして、私の「商いスタンダード」で最も大切にしていることは、「有難う」です。

あえて、平仮名で書いていません。漢字を使っています。

有難うは、そもそも「有難い」という言葉。滅多にない、良いこと。

買い手は、売り手に対して買わせてくれて、有難う。

貴重なもの、掘り出し物、欲しかったもの、買ってよかったと思うものを買わせてくれて有難いということです。

本にも書いたことですが、商人は「ありがとう」を言われて当たり前です。

それから、売り手は、買い手に対して買ってくれて、有難う。

自分が見つけてきたモノの価値を理解して、買ってくれて有難いということです。価値を理解しているという証が、金銭という対価だと思っています。

そして、  
売り手を買い手のお互いが、有難うの良い関係。

この三者がそろっていなければ、商いとは言えないと思っています。

商いだから、儲ける必要があります。

顧客を守るために儲ける。顧客に新しいモノを届けるために儲ける。  
顧客から喜んでもらえるために儲けるのです。

意図的である、とか、目的のために、という表現は、儲けるためには何をしてでも良いのだと誤解する方がいるのです。

賢明なあなたが違うことは、わかっています。

しかし、これを言っておかなければ、将来にわたり提供する私の無料レポートや情報が誤解されたまま、わたしが届けたくない相手に届くことにもなりかねません。

儲けるために、頭に汗をかき、夜も眠れないくらいに考えることは素晴らしいことです。儲けるために、額に汗して働くことを本当に尊敬します。

それは、お客さんを喜ばせるという事実をつくり、結果として儲けるということになるからです。

しかし、法を犯し、商道徳を無視し、甘言を用いて、「商い」している輩がいるのも事実。

私の正義感を押し付けるためでなく、自分も一人の商人として襟を正す意味からこのようなことを書いているわけです。

**私**は、あなたにホームページに来てくれたことで、有難うと言いたいです。

そして、あなたからも「有難う」と言ってもらいたい。

そして、顔も名前も知らずとも、お互いに良い関係をつくりたい。

この説教くさい文章を最後まで読んでいただき、ありがとうございます。

この文章にも書いたとおり、あなたから「有難う」を言ってもらえるように  
気を抜かず、手を抜かずに新たなことにチャレンジして行きます。

**野元 泰秀**

追伸

若輩者が、このように高飛車なことをお話したことを不快に思われたかもしれません。  
この場を借りて、お詫び申し上げます。

最後に、あなた様の益々のご活躍とご発展を心よりお祈り申し上げます

**警告**

このレポートに収録されている文章及び内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身の  
ために役立つ用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うこ  
と及びインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています。