

## 世界観

昨年末に亡くなった八代亜紀さんは、「プロの歌手は聴く方の代弁者。歌に歌手の感情は込めない。歌手は歌の世界観を伝え、聴く方の人生を投影してもらう。」  
という考えだ、たそうだ。

素人だし、何かを伝えようと思うとつい感情を込めてしまいがちだが、それは、素人には歌唱技術が不足しており、その事にも起因して、何かを伝えようとするだけで一杯一杯になってしまい、聴く方の存在を考慮する余裕がないからであろう。それはそれで美しいが、プロとは次元が異なるという事なのだろう。

これはビジネスでも同様である。最も重要なのは、自分のビジネスの商品やサービスに、世界観を言えるまでのものを持っているかどうかである。お客様は世界観を買うのである。世界観とは、経営理念、経営者の人格、ビジネスの沿革、主要なターゲット、価格や料金、商品やサービスの売り方、事務所の状況など、重要事項から細部までに至るあらゆる事柄の総体である。機能的には同じだが、その他の属性が異なる商品やサービスがある場合、明確な世界観を持つお客様は、値段に関わらず、自分の世界観と同様の世界観を有する方を買う。

自分の世界観を押し付ける事では商売は成り立たないが、凡事徹底、一事が万事だと肝に銘じて、日々精進すべしである。

江幡 淳