

「SUBWAY」地下鉄ではありません。サトウイッチのお店。各お客様の調理時に使用した薄い手袋、その都度使い捨て。清潔感があり、味もGOOD。ドトールの14時過ぎの500円ケーキセットこちらもコストパフォーマンスは高い。寒い、寒〜い毎日、時には場所を変えて「ホ〜ット、一息」どうでしょうか。

知らないでは済まされない

## 仁義なきビジネスメール道

### 【肯定的な表現で前向きな文面にしましょう！】

日ごろのメールのやり取りで意識したいのが「ポジティブ・ライティング」です。例えば、上司から仕事ぶりを褒められたときの対応として、「いいえ、大したことはありません」と否定して謙遜するより、「ありがとうございます。光栄です」と肯定して感謝の意を伝えるほうが好印象を与えます。このように否定的（ネガティブ）な表現を避け、肯定的（ポジティブ）に表現し直すことをポジティブ・ライティングと定義しています。相手の言い分を肯定して受け止めることで、相互のやり取りを円滑にする効果があります。たった一文字の助詞の使い方でも、読み手に与える印象はがらりと変わるものです。次の2つの文を比べてみてください。「山田さんでいいので至急お願いします」と「山田さんがいいので至急お願いします」。「山田さん」の後が「で」の場合は「誰でもいいので、とりあえず」というおごりな印象を与えますが、「が」の場合は「ぜひ、山田さんをお願いしたい！」という気持ちを伝えるとともに、その人でなければならぬ意志を感じさせます。「〜でいいので」というフレーズが相手のやる気をそぐのに対し、「〜がいいので」という表現は相手のモチベーションをアップさせます。では、相手が知っているかどうかを尋ねるとき、どのように表現すればよいでしょう？「〇〇についてご存じないでしょうか」と頭から決めつけて否定するのではなく、「〇〇についてご存じかもしれませんが」と知っているかもしれないという前提の表現にすれば、相手も気を悪くすることはありません。相手に意見するときも「それは違います」「私は反対です」と最初から否定してかからず、「そのような考え方もありますが」と相手の言い分を受け入れてから反論すれば角は立ちません。メール文を書くときは、相手が嫌な思いをしないように賢い言い換え方を心がけましょう。否定や禁止から始めるのではなく、可能や肯定で相手に伝えることを意識するとメール表現がワンランクアップします。

#### <否定的な表現>

- 1月10日以降は受け付けません。

#### <肯定的な表現>

- 1月10日までにご提出ください。
- 1月10日まで受け付けています

※「〜できません」という否定表現ではなく、「〜できます」という肯定表現にするには？と考えて一文を書くようにすることがポイント。

## 今さら聞けない 経済用語

### 【今月の教えてキーワード：O2O (Online to Offline)】

オンライン（インターネット）からオフライン（実世界）での行動へと促す施策や、オンラインの情報がオフラインの購買行動に影響を与えるような施策のことを指す。たとえば、実店舗を有する飲食店がオンラインで割引クーポンを提供しユーザーの来店を促すことや、ユーザーがオンラインの口コミを参考にして消費活動を行う例が挙げられる。今後はオフラインの行動をオンラインで共有する「O2O」も加速するとみられている。

# 365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

## 今月の商売のヒント:【それは「理由」? それとも「言い訳」?】

物事の理由のなかで最大にして最高の理由は「好き」と「嫌い」でしょう。どんな理由をいくつ並べても、「だって好きだから」あるいは「だって嫌いだから」以上の理由はなかなか見つかりません。「好き」「嫌い」を決めるのは人間の本能的な部分なので、相手にそう告げられたら「そうですか・・・わかりました」と引き下がるしかほかになく、そこに反論の余地はまったくありません。「好き」と「嫌い」はそのくらい強烈に個人的な理由であり、一種の最終勧告であり、だからこそ最大にして最高の「言い訳」にもなってしまいます。



例えば、釣りが趣味なら「釣り」を楽しめばいいでしょう。魚が釣れても釣れなくても、好きな釣りを思う存分楽しめば大満足です。しかし、「魚を釣る」という仕事を与えられた場合には事情が一変します。魚を釣らなければならない以上、何がなんでも魚を釣る。このとき釣りが好きかどうかは一切関係ありません。釣りが嫌いでも魚を釣る。道具がなければ自分で道具を用意して、釣れる場所を探してそこまで出向き、一生懸命に努力をして実際に魚を釣り上げなければなりません。

ところが、いざ商売で大きな問題に直面すると「好きなことだから」とか「嫌いなことまでして」などと自分自身に言い聞かせるようにしてその場から逃げてしまう。このようなことは誰もが経験したのではないのでしょうか。現実的に商売は、どんなことがあっても利益を確保しなくては長く続きませんし、苦手でも頭を下げる営業が必要な場合もあるでしょう。自分にとっての「好き」「嫌い」は最大にして最高の「理由」だからといっても、商売を営む上では最大にして最高の「言い訳」になりかねません。目の前に大きな壁が立ちだしたとき、「できない理由」は簡単に探せます。そうであるならば、きっと「できる理由」も見つけ出すことができるはずです。自分に「言い訳」をしていないか?時にはそのような視点から商売を省みることも大切でしょう。そこには大きなヒントが隠れているかもしれません。



## トレンドを斬る!

終業後に職場の会議室などで開かれる飲み会で親睦を深めたり人脈を築く社会人が増えています。飲食店に行くより経済的で

途中参加も可能、一次会で終わるので若い世代からも好評です。そんな「社内宴会」に一役買っているのが『居酒屋の宅配サービス』。値ごろ感のあるつまみを揃えて、店舗と同じような雰囲気を楽しめる専用のメニューで売上を伸ばしています。配達は無料など、オフィス需要への積極的な対応が上司の懐を助け、職場の人間関係にも貢献しています。



## 今月のオススメの逸品

### 手や体に優しい天然洗剤

『ランドリーナッツ』はムクロジの木の実です。これを布の小袋に入れ洗濯機に投入すれば、柔軟剤不要の天然洗濯洗剤になります。また、水に入れて一晩浸せば、食器洗いや拭き掃除などの洗剤としても使えます。

ランドリーナッツ 検索



## 元氣と氣づきを提供する

豊島区池袋の佐藤茂税理士事務所♥♥♥

豊島区池袋2-60-7ルート池袋第3ビル4階

電話: 03-3988-8820 FAX: 03-3988-8824

<http://www.satousigeru.jp>

[mail: info@satousigeru.jp](mailto:info@satousigeru.jp)