

とっとうと通信

2020年11月27日発行

212号

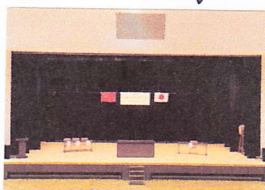
とっとうと通信は
いつも読んでいただき
ありがとうございます。

こんにちは！平川です。温かい鍋料理が恋しい季節となりました。いかがお過ごしでしょうか。
では今月もはりきっていきましょう！

中国語を習う

コロナの影響で、2月から予定がことごとく中止となり、飲み会も無くなり、私の手帳は真っ白になりました。この空いた時間がもったいないなあ、今だから出来ることは、何かないだろうか。と考えていたら「あっ、そうだ。中国語を勉強しよう」と思ったのです。と言うのも、一年前まだコロナが流行っていない頃です。友人と中国へ旅行へ行きました。その旅行で刺激を受け、中国の歴史、人、料理に大変興味を持ちました。特に中国人の人情に魅れ、直接会話をしてみたいなあ。と思うたのを思い出しました。早速、2月からオンライン中国語を始めました。そんなある日のこと。中国語のスピーチコンテストがあるのを、ネットで知りました。そのホームページには、教室より少し大きめの会場で、学生さんがスピーチしている写真がありました。

一般の参加も出来るようです。弁論の部、暗唱の部、朗読の部があるようです。習い始めてまだ8ヶ月ですが朗読の部ならなんとかなるだろう。と恥をかく覚悟で、無謀にも挑戦することにしました。そうと決まったら練習です。オンライン中国語の先生に朗読を聞いてもらい、また知人で中国語が出来る方に録音を送り添削をしてもらい、教えてもらいました。そして先月、大会がありました。会場へ一時間も早く着いた私は、エントリを済ませ、スピーチをする部屋のドアを開け驚いたのです。そこは、1000人は入ろうかと思われる大ホールでした。今年はコロナ対策で、広い会場へ変更になったようです。私は口をホカンと開け「マジですか」と。しかしここまで来たら後戻りは出来ません。やるしかありません。出場者は、高校生から70歳位の方まで24名です。私は朗読の部の11番目です。こんなに緊張するのは久しぶりです。



そしてついに名前を呼ばれ、ステージへ上がり演台まで行き、観客席側を見ると一瞬に緊張マックス。まるでコンサートホールです。落ち着け、落ち着けと自分に言い聞かせ、どうにか最後まで朗読出来ました。私以外は上手な方ばかりで、大変勉強になりました。そして帰りの車の中で、録音した自分の朗読を聞いてみると、緊張で力が入りすぎています。まあ、精一杯やったのでよしとしましょう。自分なりには満足しました。テストというものを真剣に受けたのは、いつ以来でしょうか。テストは好きではありませんが、現時点での自分の位置を知るという意味では、貴重な体験でした。語学の勉強はボケ防止にもなるようです。私にピッタリです。また来年挑戦します。

売り方にこだわる

山形県南陽市の菓子店、六味庵さんのツイッターが今話題です。「かぼちゃまんじゅう」(税込120円)というお菓子を販売されています。かぼちゃ餡の柔らかさが売りなのですが、その柔らかさがゆえ、作る際に時々破れてしまうことがあったそうです。破れたものは、商品として販売出来ません。しかし破れたからといって味は変わり

ません。廃棄するのはもったいない。にかして売れないだろうか。すると従業員さんからアイデアが出ました。黒ゴマを付けて顔のように見立て販売しよう。あ、という間に完売となったらしいのです。二つの表情が違って、とっても可愛いです。商品のウリが美味いから、可愛いへ変わり(加わり)、お客様にとって新しい価値が生まれましました。商品にこだわる、どうしてもクオリティを求めてしまいます。いかにして破けないようにするかを追求しがちです。そこにはお金と時間がかかりすぎます。しかし売り方にこだわる、今回のようなアイデアが生まれます。しかも商品は変わらなないので、お金時間はかかりません。詳しくは208号をご覧ください。私はこの記事を読んだ、やはりこの時代、商品にこだわる、売り方で売る力が必要だと感じました。それにしても、黒ゴマを目にするのは、目の付け所がいいですね。



発行/有限会社アサム
〒819-1127 福岡県糸島市有田中央 2-14-36
Tel:092-321-4001 Fax:092-321-4002
・専門学校&スクールサーチ : <http://www.asamnet.jp/>
・ブログ : <https://itorinri.com/>