ご縁のあった、あなたに月に一度、お届けする感謝の気持ちをこめたレターです！　No.62　平成24年1月号

あなたにそして自分にも

どんまい どんま〜い

自己の健康管理こそが商売の原点になる！

バリュームより胃カメラはもっといやだなぁ

　新年あけましておめでとうございます。

健康診断の胃部検診でバリュームを飲んで検査中に「ゲップ」をしてしまった武田英昭です。

診察台に上がる前はしっかり口を閉じて、絶対「ゲップ」は終わるまでしないつもりでした。

ところが、診察台の上で、グルグル回転しているうちに、そちらに気がとられてついつい「ゲプ」と出てしまいました。

検査中だったので、そのまま続けていましたが、検査している人から何も言われなかったので、この程度のゲップだったら大丈夫だったんだぁと思い何も報告もせずにそのまま検査が終わりました。

ところが、健康診断結果通知書が届いて恐る恐る開いてみたら、なんと「胃がん検診結果連絡票」が同封されていて、胃カメラでの精密検査を受診するように案内が入っていました。

やっぱり、あの時ちゃんとゲップが出た事を報告して、バリュームをもう一度飲むべきでした。

胃カメラの受診を受けるにも仕事を休まなければならなくなるので、後悔しています。

それから、検査項目を一つ一つチェックしていくと「LDL悪玉コレストロール」が基準値を超えていました。

自己の健康管理に気を付けるようになってから基準値を超えた項目が出たのは初めてです。

そういえば、最近ずっと健康診断で結果が良かったので、過信していました。

そして食事もついつい満腹するまで食べてしまっていました。

その結果が去年の同じ時期より体重が2kg増え、総コレステロール値も大幅に増えて基準値ギリギリまでになっていました。

改めて、自己の健康管理は日々の食生活の積み重ねである事が身に染みてよくわかりました。

今年はまた元の健康体に戻れるようにしっかり意識を持ち続けて、次回の健康診断までに「悪玉コレステロール」をしっかり減らしたいと思います。

その為には、食事は常に「腹八分」を心がけて行きたいと思っています。

その場になるとついつい、「まぁいいか」の甘い誘惑に負けそうになってしまいそうですが、

健康管理をきちんとやってこそ、仕事もきちんとやれるのですから、まさに商売の原点ですよね。

今年は何事も慢心せずに、自己の健康管理に心がけて行きたいと思います。　　武田英昭

∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞

　一月と言えば、正月のおせち料理ですよね。

おいしいおせち料理が目の前に並んで子供も帰ってくるので、ついつい話も弾んで年初から気持ちがぐらつきそうです。

正月位、「まぁ、いいか」なんてなりそうです。

今年の目標は誘惑との我慢比べです。　武田英昭

「どんまい　どんま〜い」　他の月の「どんまい　どんま〜い」を見逃した方は㈱タケダのホームページからぜひ御覧下さい。
失敗した時、がっかりした時、つらい思いをした時、落ち込まず再チャレンジ出来る様にとの思いで、あなたと私の心のかけ橋レターを送ります。
毎月１回発行　発行編集責任者　武田英昭　㈱タケダ　山形県山形市あかねヶ丘3-18-1　電話:023-644-5633　FAX：023-644-5663
メール：takeda02-ht@yamagata.email.ne.jp　ホームページURL：http://www.k-takeda.net/
金物ショップタケダ：http://www.ks-takeda.biz/　ブログサイト：http://donmai55.seesaa.net/

山口県下関市の㈲来島建具製作所様とのご縁に感謝！

私は建具のレスキュー隊です。

山口県下関市の㈲来島建具製作所様の来嶋社長様よりうれしいメールを頂きましたので、ご紹介します。

∞∞∞∞∞∞∞∞

(株)タケダ社長様

お世話になります。

昨日問い合わせた製品は手動糊付け器というのですね。

画像から探していただいて有り難うございました。

急にボンドのツキが悪くなったなぁ、と思ったら、本体のコロにほとんど接触しないほど摩耗してしまっていました。

先代が諸々の備品の仕入れ先を告げないまま病気で他界してしまった為、いざ買い直そうという時に、都度ほうぼうを当たらないといけないのです。

ところが今度はどこを訪ねても「初めてみました。」　「何ですか、これ？」

説明してみても「いや、うちでは取れませんね。」

入手しようがなければ他の工具にせざるを得ないのかとも思いましたが、やはり使い慣れた工具、やり慣れた作業が手に馴染んでおります。

私は本来、商売人ではなく職人ですから。

過日、地元の金物屋では探せなかった掛け金蝶番を探していただいたことがありましたが、またも助かりました。良かった！

いやぁ、困った時のタケダさんですね！

かつてＴＯＹＯＴＡでトップセールスを誇った元セールスマンの話を聞いたことがあります。

セールスマンは車を売るのではなく、人間を売るのだ。

私という人間を知ってもらい、この人から買いたい、と思ってもらうのだ。というフレーズが心に残りました。

買うのはモノでも、売るのはヒトです。

血の通った商売をするところが減ってきていて、どこか寂しく、苦々しい思いがありますが、

こんなご時世にタケダさんとご縁が出来たことは尚更有り難く、心強く思っております。

余程急ぎで、即日納品しなければならないようなものでない限り、タケダさんにお願いしていくつもりでおります。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

〔建具のレスキュー〕の意味合いを込めて、今年の春から現場へ出る時の作業着をオレンジ色にしております。

本当はもう少し男前なのですが、なにせ写真写りが悪くて…(*^-^*)　　来嶋　展照

∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞

来嶋社長様のうれしい様子がとてもよくわかります。

困っている時こそ、踏ん張って対応すれば、

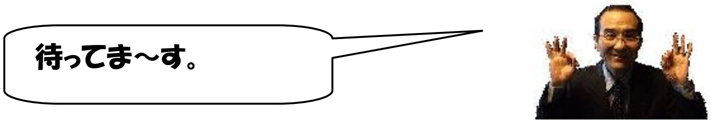
より深い絆が生まれるんですよね。

困った時こそ、自分が試されているんですよね。

そこで、しっかり調べていくことで、商品知識の幅を広げる事になりお客様の信頼を頂けるようになっていくんですよね。　　武田英昭

“どんまい　どんま～い”を読んでいかがだったでしょうか。「あなた」の感想をお聞かせ下さい。

電話　023-644-5633　FAX　023-644-5663　Eメール　takeda02-ht@yamagata.email.ne.jp

武田英昭までお願いします。
どんな事でもいいで～す。
是非ともおねがいしま～す。