**Притча о том, что каждый покупатель заслуживает уважения**

Когда я только начинал заниматься собственным бизнесом, то услышал одну историю[[1]](#footnote-1). В то время она настолько сильно поразила меня, что я не забыл ее и сейчас. Как-то раз, в те времена, когда Япония еще не была одной из богатейших стран мира, нищий зашел в крупную и известную кондитерскую, чтобы купить себе мандзу (японское пирожное, наполненное бобовым джемом). Продавец, пораженный тем, что в его первоклассный магазин зашел бедный человек, поспешно завернул пирожное в бумагу и уже хотел отдать сверток нищему, как появился хозяин магазина и воскликнул: «Подожди минутку, я сам его обслужу». Сказав это, он лично вручил сверток бедняку, а когда тот заплатил, вежливо поклонился и сказал: «Большое спасибо, что посетили наш магазин».

Как только клиент вышел, молодой продавец спросил владельца: «Почему вы захотели лично его обслужить? Вы никогда раньше этого не делали. Товары всегда продаю либо я, либо старший продавец».

Владелец ответил: «Я прекрасно понимаю твое недоумение. Но мы должны быть особенно довольны и благодарны именно этому клиенту, и я хотел выразить ему свою благодарность. Разумеется, мы ценим наших обычных клиентов, но этот – особенный».

«Что же в нем особенного?» – спросил молодой человек.

«Почти все наши клиенты – достаточно богатые люди, и для них вполне обычным делом является купить у нас какие-то сладости. Но этот человек так сильно хотел одно из наших пирожных, что потратил, скорее всего, все деньги, которые у него были. Я увидел, как это важно для него, и решил, что должен сам обслужить его. Именно в этом и заключается суть бизнеса».

Это простая, но прекрасная история. Она заставила меня понять, что каждый покупатель заслуживает равного уважения; ценность покупателя никогда не зависит от размера покупки или важности его как человека. Я думаю, что именно это приносит бизнесменам особое удовольствие, и именно здесь кроются ценности бизнеса.

1. Фрагмент книги [Коносуке Мацусита. Миссия бизнеса](http://baguzin.ru/wp/?p=3660) [↑](#footnote-ref-1)