

「話すのがうまくならない。どうしたらいいか」先日、新卒採用の会社説明会で、学生からこんな質問を受けました。

話すということは、ただ口から言葉を発することじゃない。想いを伝えることです。だから、話すのがうまくないとは、よどみなくしゃべれる人を指すのではなく、自分の想いを伝えられる人のことをいっているのだと思います。

ただし、自己満足ではいいけません。例えば、社員に話したものの、全く自分の意図が分かってもらえなかったことがあるんじゃないかと思えます。大切なのは、想いが伝わったかどうか。相手が話の内容を理解し、感動したかどうかなのです。だからこそ、想いが伝われば、お客様は商品を買ってくださるし、社員も行動を起こしてくれるのです。どついたら想いが伝わるのか。難しいことはありません。下手でもいいから、自分の想いを自分の言葉で素直に話すことです。テレビショッピングなどで話し手を務める社員にも、私は同様のことを伝えています。想いを伝えるうえで、それが何より大切だと考えるからです。話し方というのと、とかくテク

ニックにはかり目がいきがちですが、私から彼らに話し方のテクニックを教えたことはありません。なぜなら、テクニックは人間性を越えられないからです。さらにいえば、「こうしなさい」「こう言いなさい」といったことも一度もありません。いつも話し手それぞれの個性を尊重しつつ、「どうした方がよりよくなると思っけと、どう思うか」と聞く

してくれていると思っています。商品の先にある「生活」や「感動」を伝えることがジャパネットたかたのミッションです。ですから、社員には「夢を想いに、想いを言葉に、言葉を実践し、そして感動できる」ことを求めています。

私は社員に「自分の想いを周りの人に伝えるなさい」と繰り返し話して聞かせています。その方が

想いを言葉に、言葉を実践。それが会社の基本

ことを心掛けています。

私はかれこれ十数年、テレビやラジオなどで毎日のように話していますが、自分が「話すのがうまい」とは今でも決して思っていない。なまじりもありますしね(笑)。ただ、感動したことを誰かに話さずにはいられないのです。私は想いを伝えたいという気持ちが人一倍強く、それが想いを伝える力を強く後押しし

人生が楽しくなります。それに想いを伝えることが日常的にできていないと、いざお客様に對したときに、できるはずがないからです。頭の中で思っているだけでなく、言葉にしなければ、相手には分かりません。すべての人がもっと互いに想いを伝え合えたら、世の中はどんなに明るい方向に行く。そんな気がしています。



ジャパネットたかた
高田明の
成長のヒケツ6
小さなカメラ店から売上高1000億円超の企業へ。
成長のヒケツを社長自ら語る。
文/荻島央江 写真/菅敏一

たかた・あきらの
1948年長崎県生まれ。大阪経済大学卒業後、機械メーカーを経て、74年、父親が経営するカメラ店へ。86年に独立して「たかた」を設立。ラジオショッピングやテレビショッピングに乗り出す。99年から現社長