日本経済新聞社主催の㈱ジャパネットたかた　創業者　高田明氏の講演会に行ってきました。とても共鳴できる内容でしたのでご紹介させていただきます。

夢持ち続け日々精進

㈱ジャパネットたかた
創業者　高田明氏

実家のカメラ店の手伝いで観光写真を撮っていた時代から年商1700億円超の日本一有名な通販会社にする。

①考え方ひとつで人生はどうでもなる。
　辛いことも明日への糧になると思ったら楽しくなる。
②あまり未来のことに囚われすぎたらもったいない。
　未来のために「今」を一生懸命生きることが一番幸せで有意義な人生。
「今」を懸命に生きることを作る➡懸命に生きているつもりになっていないか！
　↓
　つもりになっていたら明日、一年後に変わりはない。
　作ることは問題解決や人生を豊かにする。
②シンプルに考える。
　未来のことを複雑に考えすぎている。楽観的に物事を考える。
　上手くいかない➡問題を書き出す➡優先順位の高い（１～３）問題点をつぶせばあとの問題は解決する。
　課題があるのが人生➡だから人間は、考えて前へ進める。　　人も企業も自己を更新することが大事。
③カメラ屋をしていたとき、ただ写真を撮るのと、写真を撮るということにどう意味があるのかを考えるかでは大きな差が出てくる。➡つまり仕事の価値を生み出すのは、その仕事に対する向き合い方だ。
④不可能を可能にチャレンジする！
　ダメと決めているのは自分だけ、新たな市場を作り出すことができる。
　できない理由➡①自分自身で限界を作っている
　　②出来なくなったらできない理由ばかり考えている➡出来る理由を膨らませる。
　変化に対応する自分、変化を作り出す自分、変化を作り出す企業になれる。
　一生懸命やらなかったことは失敗だが、一生懸命やったことは失敗でない。

【夢をかなえる方法】
サクセス・・・成功の捉え方は人によって違う、財力であったり、地位であったり、でも大切なのは自分の夢を叶えること。夢を叶える方法は、
①ミッション（使命）・・・なぜ何のためにやるのか！
　ジャパネットたかたは、商品の先にある「感動を」を届けし、商品を手にしたお客様が生活をより楽しく、便利に、豊かにする「幸せ」をお届けすることがミッション。
②パッション（情熱）・・・熱い思い！　以前、東北の農家に嫁いだお嫁さんから、知らない土地でお姑さんとうまくいかず困っていたところ、私の紹介を見てカカラオケマイクを思い切って買ったら、なんとお姑さんもカラオケ好きでそれから関係がよくなったというお礼の手紙を頂いた。２９８００円でその人の人生を変えた。私は、自分がいいと思ったものしか売らない。自社の扱っている商品・サービスを惚れ込んでいるか、惚れ込んでいたら自信をもって熱い心で人に伝えたくなる。
③アクション（行動）・・・使命とパッションを持っていれば夢を実現するための行動を起こす。

伝えることは、相手に理解してもらうこと。
伝えるために大事なことは、
①「我見」「離見」「離見の見」・・・「我見」は、自分の側から相手を見る視点。「離見」は、相手が自分を見る視点。「離見の見」は、自分自身の姿を離れた場所から客観的に眺める視点。
「我見」ではなく、「離見」で、そして「離見の見」で伝えることが重要。「我見」流暢に話して自己満足している人が多いが、常にお客様が何を考えているかを考える。　業界の常識は消費者の常識にはならない。

いかがでしたでしょうか？ちょっと掻い摘んで箇条書きしましたので、少しわかり難いところもあったかもしれません。
でも、ＳＭＩとの共通点を感じたのではないでしょうか。時々、お客様からあの方はＳＭＩの考え方に似ているからクライアントでは？と聞かれることがあります。ＳＭＩは、創立者のポール J. マイヤーが過去数百年に遡って成功者の共通点を調べ、誰でもが成功者の考え方を反復し習慣化できるようにしたのです。ですから、夢を実現された方のお話を聞くと、もしかしたらＳＭＩのクライアント？と思われるのですね。物事を成し遂げる人の原理原則は不変なのです。どうぞ、ＳＭＩを皆様の自己成長、夢実現のために更に活用して頂きたいと思います。