

商品やPRしたいが、どうすればいいのかという相談を受けることがあります。そんなときは、「マスコミは特別な存在ではなく、決して敷居は高くないですよ」と答えています。

要は、あなたの会社の商品やサービスが確かなものであり、価格が崩れておらず、世の中に有用なものであれば、積極的にマスコミに情報を提供すればいいのです。

ただ、このとき注意していただきたいのは、一つでも嘘や誇張があったらダメだということ。つくられた情報は、マスコミで取り上げられたとたん、すぐにボロがでます。PRのつもりでついた一つの嘘が、あなたの会社を傾けさせる原因にもなるのです。

また、売りたいがために、相手の立場を考えない行動をとるのも困りものです。たとえば、取り上げられたテレビの番組や雑誌の内容を無断で、自社のホームページに引用するなど、まるで、そのマスコミが大推奨しているかのような表現を使っている、商品を宣伝する。このよう

たときに学んだことです。ナンバーワンのホステスさんというのは、決して絶世の美女というわけではありません。いえ、かえってそうでない場合が多いのです。もてるホステスの条件は聞き上手であるということ。これに尽きるのです。

人脈の広げ方

人との付き合いを粗末にする人は、運を呼び込めません。

それは、運の多くは、人間関係からたらされるものだからです。多くの人と知り合い、人脈を増やすために、セミナーや異業種交流会、各種会合など、様々なパーティーに顔を出すのは有益なことです。

ただし、ただ参加すればいいというものではありません。私は、人脈をつくるために、私と付き合っていれば幸せになれる、何かいいことがある、そうだと、相手に思わせるような魅力的な存在になることを心がけています。

そのために注意しているのが、次の点です。

①ギブアンドテイクの関係に徹する

相手に何かしてもらおうことばかり考えていたのでは、人間関係は続きません。「私たちが付き合うことは、あなたにとってプラスだ」という関係を保つのがポイントです。そして、まず自分から、利益を与えてあげるようにします。そしてそれを押しつけず、相手からのギブをじつと待つのです。

②相手のいいところを認める

相手のいいところを見つけ、欠点は指摘しないこと。愚痴や悪口はご法度です。せっかくなら上げた人間関係も、うっかり口を滑らせたために、一夜にして壊れることもあります。愚痴や悪口を決して口にしない人は多くの人から信頼される存在になります。そうなれば、自然と人脈が増え、人間関係が豊かになり、運を引き寄せることにつながります。

③退くことを知る

私は交流会などに出席することが多いのですが、たいして自分の本を持っていきません。ただ

し、機会があれば自己紹介のときに話題づくりで見せるくらいで、売り込もうという気持ちはありません。でも、なかには自分の本をこれみよがしに見せびらかし、延々と解説する人もいます。聞いているほうはしらばっかりで退きませんが、押し営業パーソンとは言えません。

マスコミとの関係づくり

マスコミの影響は絶大です。かつて当社の商品がテレビで紹介されたとき、翌日、電話回線がパンクするくらい注文が入りました。私自身も以前、日本テレビ系で放送されていた「マネーの虎」という番組に出演していたことで、随分と顔と名前を知られるようになりました。

そのこともあって、日常、マスコミとどう付き合っているのか、また、テレビや雑誌で自社

な行為をすると、もう二度と、マスコミに取り上げてももらえなくなるでしょう。

マスコミは、その影響が大きいくだけに、慎重な付き合いを期するべきです。私は、一度でも取り上げてくださったマスコミの方には、新商品情報や私の著書やセミナーの案内を、継続的にお送りしています。

「忘れられないように、しっかりと忘れられないように、新鮮なネタを提供し続ける」これがマスコミ付き合いで一番大切なことなのです。

社員にける言葉

中小企業は年商や社員数にこだわらず、できる限り少ないスタッフで、利益率の高いビジネスを志すべきだと思っっています。そこで重要になってくるのが、人の問題です。

どんなに社長が優秀でも、一人で会社を運営していくことはできません。社長と同じ考えをもち、同じ方向を向く社員をいかに育てるか、モチベーションを高めることができるかで、そ

の会社の未来が決まります。

頭ごなしに命令をしても反感を買うだけ。社員自らの意思で社長についていこう、自分の力で強い会社をつくらうと思わせることが必要です。

私が日常、気をつけていることをお話ししましょう。

社員に何かを頼むときには、「いつまでに」「どういうふう」「何を」と、期限と内容を明確にします。また、急いでほしいときには「早くしてよ」とは言わず、「その調子で少し急いでもらえる？」と言葉をかけます。難しい仕事は「あなただから頼むのよ」「あなたならできると信頼を寄せていることを、はつきりと伝えます。

さらに大事なことは、繰り返し伝えること。仕事の内容を説明するときには長々と話すのではなく、短い言葉を繰り返します。肯定的な表現を用い、社員に「できる」といったイメージを抱かせるのです。

社長の中には、若い社員の気持ちが理解できない、何を考えられているかわからないと、愚痴をこぼされる方がいます。不満

の残る仕事ぶりであっても、その社員なりに必死で働いている場合に、「がんばれ」「しっかりやれ」という言葉は禁句だと思えます。

「がんばれ」は、仕事を怠けている、やる気のない社員にける言葉であり、その社員なりに努力をしているのであれば、「がんばれ」は重荷になるばかりで、励ましの言葉にはなりません。私は「がんばれ」は「私にがんばってほしいのよ」という言葉に聞こえるので、私は「がんばれ」ではなく「いい仕事をしてるね」「いい言葉ですが、その一言で社員は宿っているんだ」と思い、よりよい仕事をしようになります。

言葉には、言葉と違って魂が宿っているのです。相手を思いやり言葉かけ、肯定的な言葉を使う、そうすれば、自ずと良好な人間関係を築くことになり、お金も運も、あなたに味方するのです。