

1. ビジネスにおける人脈の築き方(前編)

私がビジネスで成功してきた 50 %以上の要素は人脈のおかげであったと言える。良い人脈とは私たちの人生を豊かにし、私たちの人生の目標を達成するために私たちに力と勇気を与えてくれる最高のものであると思う。人脈はビジネスだけに限定されるものではない。あなたは「人生の人脈リスト」を持っているだろうか？もしなければ、作成することをお勧めする。自分の人脈こそが本当にお金に変えられない「人生の宝」なのである。例えば、あなたは良い医者に入脈はあるだろうか？もし良い医者に入脈があれば、いざというときに相談できる。もし良い弁護士に入脈があれば、何かあったときに安心なのである。すべての人が人との人間関係を大切にして日々、人脈作りをしているように見える。家族や友人、お客さまなどと会って、話をしているときは、すべて人脈作りをしている時間なのである。長く永続する質の高い人間関係を創造するためには方法がある。良い人脈作りとは、一方的なものではなく相互的なものなので簡単ではない。今回と次回の 2 回で「ビジネスにおける人脈の築き方」について考えてみる。

2. 好奇心を持つ

人脈を作るために最初に必要なものは好奇心である。人脈作りは、まず「人」に対して好奇心を持たなければ始まらないのである。出会う人、出会う人に興味をも持つのである。今度は、どんな人に出会えるのかというワクワクした気持ちを常に持っていることが重要である。そして、そのことが楽しい！という気持ちになる必要がある。気持ちは考え方と行動と訓練によって変えられる。日常生活の中に、いつも楽しさや幸せな気持ちを感じているならば、そこには光輝くエネルギーがあるので、その出会う人も、私たちに興味を持つのである。もし、楽しくなく嫌だなあと思っているならば、そのエネルギーは人を引き寄せることができない。「人」に好奇心や関心を持つということは「愛」の気持ちであると私は思う。好きな異性ができたときのことを思い出してほしい。その人が何を望み、何をやりたいのか、夢は何か、好きな食べ物は？といろいろと知りたくなったことと思う。これが好奇心なのである。そして相手の話をよく聴き、理解できるよう努め、相手の話しに相槌を打ち、熱心に耳を傾けるのである。この好奇心を持って人と接すると、コミュニケーションも楽しく、会話も弾んでくるのである。

3. 相手を好きになる

多くの人は、どうしたら相手に好かれるかを考える。しかし、これは相手が決めることなので自分でコントロールすることができず難しいことである。それよりも相手を好きになるように努力する。これは自分でコントロール可能な分野なのである。「相手のことが好きだ」と自分に言い聞かせるのである。当然、相手に対して笑顔で接

する。犬や猫が、動物が好きな人を本能で分かると同じように、人間も相手が自分を好きかどうかは本能で分かるのだと思う。自分のことを好きになってくれる人を嫌いな人はいないと思う。私は、これが良い人間関係を築く最も簡単で効果のある方法だと思っている。では、なぜ人を好きになる必要があるのか？ユングは実は潜在意識は深いレベルでは、すべての人がお互いにつながり合っていると説明した。だから、心に強くイメージしたもので望んだときは、それを実現するために必要な人と出会う機会が与えられると言われているのである。もし、すべての人がつながっているならば、相手の人は、自分と同じであると考えべきではないか。誰も自分に対して、つばを吐きかける人はいない。相手に嫌な気持ちを与えたりすることは、自分に嫌な気持ちを与えることと同じなのである。自分を愛するように人も同じように愛する必要があると思う。

4. 信用の重要性

人間は、個人で生きるのではなく複数の人間と生活するので、社会生活を営む上での基盤は「信用」がその基盤となっている。そして、あらゆるビジネスは、その社会生活の営みの中で行なわれるものなので、当然「信用」がその基盤となる。この「信用」というものは、非常に大切であると昔から言われてきた。実際、「信用」さえあれば、何でもできると言える。例えば皆さんが日本中のすべての人から心底「信用」されているとする。そうすれば、この日本では何でもできる。日本中のすべての人が、自分自身を「心から」信用しているとする。非常に大切なポイントなので実際に想像してみたい。例えば「お金」も「信用」さえあれば、自分で発行することができる。例えば「手形」。これも企業が発行する「お金」のようなものである。お店が発行する割引チケットのようなものも、お金に似た性質を持っている。国でも「信用」が無くなれば国債が売れなくなってしまう。紙幣がただの紙くずではなく、紙幣足りうるのは、その裏づけとして「信用」があるからなのである。従って、もし日本中のすべての人が自分自身を心から信用しているなら、あなたが日本国は「右」に行けと言えば右に、「左」と言えば左に、日本が行くのである。このように考えると一人でも多くの人から信用を得ることがビジネスでの成功につながるのである。

5. 人間関係と信用

ここで視点を一般の人間関係に移して考えてみる。あなたとあなたのお知り合いが「信用」という糸で結ばれている。これは「友人」であったり、お客さまであったり、お店の人であったり、皆さまが出会うすべての人についてである。そして皆さまが、それぞれの人に関連する行為をするたびに、その「信用」は増えたり減ったりする。具体的に思い浮かべて欲しい。昨日、あるいは今日、どのような人と出会ったであろうか。そしてその人たちとの「信用」の強弱はどうだろうか？それぞれ一人一人との関係について思い浮かべてみて欲しい。その人たちとの関係において、これまで「信用」を増すことを意識して生きてきたであろうか？出会ってから時間が経てば経つほど「信用」を増すチャンスにも恵まれているはずである。そのチャンスを生かしてこられたであろうか？「信用」には利息が付く。長い間、誠実な態度で周りの人々と接してこられたならば信用も増幅しているはずで

ある。また、初対面のとき、できるだけ「信用」されるような出会い方を心がけてこられたであろうか？できることなら意識しなくても自然と「信用」されてしまうような存在であるならば理想的である。言い換えれば力を抜いても自然と「信用」されてしまうような「あり方」でいたいわけである。「信用」は社会を営むうえでの、そして当然ビジネスを行なううえでも大切な資産となる。これを増やすことによって豊かさへのきっかけを得ることができると思う。儲かるは「信用される者」がその語源となっている。

6. 信用はお金より大切である

多くの人は 1 万円が落ちていたら拾うが、1 万円分の信用が落ちていても拾わない。私の尊敬している経営者である菊地英晃氏は、その著書「ザ・バイブル」の中で、次のような例を挙げて「信用」について説明している。

「例えば、あるレストランのアルバイトの時給が 600 円だったとする。すると通常は時給が安いと判断すると手を抜いて 600 円分の仕事をしようとする。そうすると、どうなるかというと本当に 1 時間 600 円の人生を送ることになる。自分で自分の人生を実りの少ないものにしてしまうのである。ところが、その倍の 1,200 円分の仕事をすると、どうなるかというと、時給 1,200 円分の人生が送れるのである。お金という形では、時給 600 円しか受け取れないが、残りの 600 円は「信用」という形で受け取る。アルバイト仲間のみならず、当然、店長にも一目置かれるし、またお客の中にも、あなたの接客ぶりに注目して「自分の会社で働かないか」と声がかかるかもしれないのである。」（「ザ・バイブル」菊地英晃著、総合法令 P 156 参考）

また、こうした信用はなかなか報酬として返ってこない場合もあるが心配する必要はない。「信用残高」を増やしていけばよいのである。報酬として長い間返ってこないときは、その間に、この「信用残高」には利息が付き、後々、大きくなって返ってくるものなのである。そして、その信用は期待を裏切らない限り、一生の財産になる。但し、1 回でも期待を裏切ると、その信用は失われてしまう。雪印や狂牛病は、その例である。信用を得るのは難しく、時間がかかり、信用を失うのは簡単で、一瞬なのである。信用は目で見ることや数字で測ることができないが、実は最も大切なものである。「信用」を心がけて人と接する人と「信用」を意識していない人とは、その貯蓄の差が大きくなる。また最初は「信用」を意識するが、最終的には無意識でも「信用」される人物になることができるのである。

最後までお読みいただきありがとうございます。