

1. ビジネスにおける人脈の築き方(後編)

人生やビジネスにおける人脈作りとは私たちの目標を達成するために力を与えるものであり、そして私たちの人生をより豊かにしてくれるものなのである。例えば旅行に行ったときに一番嬉しく、そして喜びがあることは何だろうか？観光地の景色や食べ物も大切ではあるが、一番印象に残るのは、新しい人々との出会いではないだろうか。新しい人と人脈を築くということは、私たちの人生における「幸せ」に関係があるのではないかと思う。しかし、人脈を築くことは受身では、なかなか難しい。前向きなこちらから強く働きかけていく力が必要なのである。今回は、長く持続した新しい人間関係を創造するためのスキルを紹介する。

2. 人脈を築く上での正しい態度

人脈を築く上での正しい態度は、ギブアンドテイクの精神であると思う。テイクアンドギブではなく、最初に相手に何かを与えるのである。相手のために何かができるかを考えて実行することである。好きな異性と仲良くなりたい場合は、その相手に関心を持ち、何か喜ぶことができなかと考えて、実行したはずである。お金をかけてプレゼントを贈ったり、食事をしたりして喜んでもらうという方法もあるが、お金をかけないで喜んでもらう方法も無数にある。笑顔を与え、誠実さややさしさ、親切を与えることは、無料であるにもかかわらず、その後、ビジネスの機会も含めて、たくさんの機会に私たちのところに戻ってくるものなのである。また、感謝を伝えることも重要である。あなたは何種類の「ありがとう」と相手に伝える方法を知っているだろうか？メモを書いて渡すことができる。Eメールを送って感謝を伝えることができる。電話をかけて感謝を述べることもできる。もちろん直接会って顔と顔を合わせて、笑顔で「いつもありがとう！」と言うこともできる。そのような相手に与えるギブが大切なのである。

3. 人脈を築く2つのアプローチ

自然なアプローチは人脈を築けるが不自然なアプローチは相手に引かれてしまう。例えば何かを売ろうとして相手にアプローチをすると例え善意であったとしても、売り込みを感じて引かれてしまう。もし、何かを売ろうとするならば、その前に、その売ろうとしている商品が相手の役に立つ情報であるかを調査しなければならない。その人は、どのような悩みがあり、どのようなニーズがあるかを最初に知らなければならないのである。商品の説明より、先に「質問」して、相手を知ることである。知った上で、本当に相手の役立つ情報であれば、相手が喜ぶために、その情報を伝えるのである。もし相手が喜ばない情報であるならば、それを伝えることは、人脈を築くという観点からは、非常に不自然なアプローチになってしまう。私は、このアプローチを「提案(ギブ)のアプローチ」と呼んでいる。また、もう一つ不自然さを感じさせないアプローチの目的がある。それは、「相談に乗ってもら

う」というアプローチであるこれはどういうことかという、ほとんどの人は「人の役に立ちたい」と思っているので、「相談に乗って欲しい」というと喜んでくれるのである。そして本当に相談に乗ってもらうのである。例えば、「このようなビジネスをやっているのだが、誰か、このようなことに困っている人を知りませんか？」と紹介してもらう方法である。私は、このアプローチを「相談(テイク)のアプローチ」と呼んでいる。但し、このアプローチは、それまでに、その人に何らかの貢献をしているとより効果的である。

4. 誰にアプローチするのか？

私たちが出会うすべての人と人脈を築くことは、何か新しいことを得るチャンスである。私たちが出会うすべての人は、私たちと分かち合う何かを持っていて、私たちに助け、または私たちが助ける誰かを知っている。ほんの少しの人にアプローチをしても、その人から人脈は広がると考えれば、本当にたくさんの人との人脈が築けるのである。次の人たちからアプローチをする人を選ぶことができる。親族 友人 お客 近所の知り合い 子供の友人とその家族 趣味の仲間(同じ考えの人) よく利用する場所で会う人(図書館、郵便局、など) 学校の役員仲間 お世話になっているお店の人(床屋、クリーニング屋、歯医者など) 同じ学校の卒業生 偶然出会う人(飛行機の隣の人、スーパーのレジで並ぶときの後ろの人、など)

5. 短時間で相手と信頼関係を築く手法

信頼関係がない人とコミュニケーションを通して短時間で信頼関係を築く手法を紹介する。感情マーケティングの神田昌典氏によれば、「相手の10歳未満の話をする」ことが、短時間で信頼関係を築く方法だという。私も試してみたが、効果は絶大であった。不自然なトークは相手に違和感を与えてしまうので、あくまで自然な会話の流れで最終的に相手に10歳未満の話をしてもらうように会話を組み立てていくのである。いきなり10歳未満の頃の質問をするのは、いかにも不自然である。そこで10歳以前に話をもっていくことをイメージしながら、現時点から始めて、徐々に時代をさかのぼっていくようにするのである。タイムマシンに乗っているとイメージすると分かりやすい。例えば、次のように会話を組み立てるのである。会社の社長さんと会話することを想定してみる。あなた「いつ頃、この会社を創業されたのですか？」相手「27年前だな。」あなた「創業されたきっかけは何ですか？」相手「いや～、他に就職口がなかったんだよ。オイルショックでね。だから、しょうがなく始めた。」あなた「創業される前は、何をされていたんですか？」相手「大学へ行ってたよ。」あなた「何を大学で勉強していたんですか？」相手「経済だね。」あなた「経済を勉強しようと思ったのは、なぜですか？」相手「高校で野球ばかりやっていたからそれしか受からなかったんだよ」あなた「野球を始めたのは、いつからですか？」相手「そうだな、6歳のときには、親父とキャッチボールしてたな。」このような流れで質問していくと、比較的、簡単に短時間で子供時代にまでさかのぼれるのである。通常、人は信頼関係のある人にしか、子供時代の話をしていないものである。ひとたび子供時代の話をするると急速に信頼関係が生まれるのである。これは私の経験からも間違いなく実感できている。

6. 両親との関係を調べる

実は、相手とのコミュニケーションの中で、できることなら、もう一つだけ調べたいことがある。それは「両親との関係」である。次のような質問で、それを調べることができる。あなた「子供のころは、どんなご両親でしたか？」相手「子供のときは、いやぁ～、怖かったよね。」あなた「それは、なぜですか？」相手「うちは醤油屋だったからなぁ～。小学生でも自分の工場で働かなきゃならなかっただろう。それを手伝わないと怒鳴られるからなぁ～。」あなた「そのとき、どう感じましたか？」相手「そりゃ、寒かったよ。冬でも、水で醤油ビンを洗うんだからな。こんな親父を持ったのを恨んだこともあった。」あなた「今は、どう思われていますか？」相手「いやぁ～、もう、親父もお袋も亡くなっちゃったからね。感謝してるよ。」このような効果的な質問で、貴重な情報を入手することができ、同時に、相手がどのような人かも、ある程度、把握することができる。もし、相手が10歳以前に両親との葛藤があり、その葛藤が現在まで怒りという形で続いている場合、人間関係を築いたとしても、危険な場合が多いと言われている。その怒りが、いつか、あなたに向けられる可能性もあるからである。相手もこちらを選ぶが、こちらも相手を選ぶべきなのである。

7. コミュニケーションを取るときの注意点

相手と話をするときの注意点だが、周辺視野を使って相手の身体全体を眺めるようにする。淡々と話を進め、自分の判断を差し挟まないようにする。相手の身体に変化が起きているかどうかを注意深く観察する。もし、顔が強張ってきたと感じたら、それ以上その話題に入り込まないようにしなければならない。特に大切なのは相手のことが好きで相手にとても興味があるので、色々と質問しているということが自然に相手に伝わるようにすることである。不自然さは、信頼関係を築くコミュニケーションには敵である。相手も自分のことを聞いてもらい、関心を示してもらうことは嫌ではないのである。その心理をうまく使って、相手をできる限り把握するようにするのである。私は、新しい人を知り、新しい人間関係を築くことこそ、人生の中で、最もワクワクする楽しい価値あることではないかと確信している。

最後までお読みいただきありがとうございます。