

仕事をためずに「すぐやる」人に! 残業ゼロのスピード仕事術

仕事には人を成長させる力がある

PHP Business

THE 21

平成27年12月10日発行 毎月1回10日発行 第33巻第1号 昭和60年1月22日第三種郵便物認可

卷頭インタビュー

東山紀之

俳優

特別インタビュー

羽生善治

将棋棋士

最強棋士の即断即決術

特大号
付録
小冊子



[完全保存版]
仕事を速くする
100の方法

01 | 2016
No.374
PHP INSTITUTE
ざ・にじゅういち 定価630円



もうためこまない! 先送りしない!

[決定版]

仕事が速い人
遅い人の
決定的な違い
とは?

総力特集

仕事を すぐやる人 になる方法

仕事を素早く片づけストレスゼロに! 今すぐ使えるスピード仕事術

達人23人に聞く仕事の技術



松本 晃
(カルビー会長兼CEO)



高田 明
(ジャバネットたかた前社長)



松村厚久
(ダイヤモンドダイニング社長)



小宮一慶
(経営コンサルタント)

新連載一挙スタート!

星野佳路
棚橋弘至
柴田昌治

ほか

特別対談

ポール・シリイ×神田昌典

なぜ、日本人は「すぐやる」ことができないのか?



特集

40代から始める「人脈術」

らつたら、丁重に感謝の言葉を伝え、お返しにこちらも相手が欲しがりそうな情報や人脈を提供することです。それができなければ、食事に誘ったり、楽しいイベントに招待するなどのかたちでお礼をしましょう。それによつて相手は「また何かあれば、協力してあげよう」という気持ちになります。ビジネスにおいて、人ととの出会いほど価値が高いものはないのです。



「三つのメリット」で関係を強化する

初対面で意気投合しても、そこから先の人間関係へと発展しなければ意味がありません。人脈を継続していくうえで重要なキーとなるのは、「相手にメリットを与える」ことです。必ずしもビジネス上の利益である必要はありません。たとえば、プライベートの名刺からカメラやテニスの話で盛り上がったのならですが、「一緒にいませんか?」

「自分のこと」を褒めてもらつて、自信が湧いたなどのプラスの印象に強く残り、人脈はつながつてきます。

感情を抱いてもらえば、相手がなかなか続かない人にありがちなのは、人脈を自分が何かを得るためにだけの一方通行のチャンスと捉えていることです。「この人と話していると楽しい」と話す。頼みたいことがあるときだけ連絡する。これでは、相手も快く動いてくれません。日頃から公私を問わず、相手に提供する気持ちや気遣いがあるからこそ、困ったときに手を差し伸べ

「テニス、よろしかつたらお教えしますよ」などと、自分が相手に提供できることを示すのです。人脈を維持するためには、相手に「人」「機会」「情報」を提供することです。

「人」とは、相手に誰かを紹介してあげること。「機会」は、その人が興味を持ちそうな場に招待したり、セッティングしたりすること。「情報」とは、その人にとってメリットになる情報を教えてあげることです。

もし相手にこうしたメリットを提供することができなくても、少なくとも「この人とまた会いたい」と思われる人物になれるよう心がけましょう。

「自分のこと」を褒めてもらつて、自信が湧いたなどのプラスの印象に強く残り、人脈はつながつてきます。

感情を抱いてもらえば、相手がなかなか続かない人にありがちなのは、人脈を自分が何かを得るためにだけの一方通行のチャンスと捉えていることです。「この人と話していると楽しい」と話す。頼みたいことがあるときだけ連絡する。これでは、相手も快く動いてくれません。日頃から公私を問わず、相手に提供する気持ちや気遣いがあるからこそ、困ったときに手を差し伸べ



「引き出しの多さ」は武器になる

親しくなった人から、お客様や優秀な人材を紹介してもらう——これは人脈がビジネスチャンスを広げた好例です。こうした流れを作るのは、自分自身が「人に紹介したい」と思われるだけの信頼のおける、見どころのある人物になることが前提です。たとえば、キャリアがある、話が面白い、多趣味、顔が広い、約束を守る、礼儀正しい、好感が持てるなど、その方向性はさまざまです。

COLUMN 人脈作りにおけるSNSの活かし方

人脈を広げるツールとして、FacebookやツイッターなどのSNSがもてはやされています。しかし、フォロワーの数とリアルな社会での人脈は別物です。ウェブ上のコミュニケーションは、表面的なやり取りで、それ以上の深い人間関係には発展しにくいのです。一度でも会ったことのある人と関係を続けるために利用するのはいいのですが、次々と手当たり次第友達申請して「いいね!」を押しまくるだけの利用法は、人脈作りではなく、単なる「友達作り」です。

もちろん、SNSならではの可能性もあります。たとえば、連絡が途切っていた昔の知り合いとつながって再会の約束を取りつける、誕生日にメッセージを送り、関係を掘り起こすなど、人脈を広げる「きっかけ作り」としては十分な利用価値があります。SNSに振り回されすぎず、目的に合わせて上手に使い分けるのが賢い大人の使い方です。

私の場合、「都市銀行を皮切りに何度も職を変えて、キャリアが面白い」「開拓や加圧トレーニングなどの変わった趣味があり」「全国納豆鑑評会の審査員を務めている」などの引き出しが持っています。また、常に新しいことにチャレンジしているので、顔の広さと新しいネタにも自信があります。そうすると、何かしらの項目が引っかかる、人を紹介していただく機会が非常に多いのです。

まずは、自分が人に紹介されるとしたら、どんなメリットや売りがあるのだろうと客観的に考えてみてください。そして、人に紹介されやすい人になるために、その知識を深めたり、新

しいことにチャレンジをして提供できるものを増やしていくことが大切です。

また、自分の人脈は惜しみなく活用して、積極的に人と人とをつなげましょう。たとえば、自分の知り合いであるAさんが欲しいものをBさんが持つておられるかに人脈になりそうな人と会える確率が高いのです。

社外人脈を広げるには、「出会いにお金をかける」感覚が大切です。出会いや紹介はタダだと思ってはいけません。会費三千円の異業種交流会より、会費三万円の食事会に参加するほうがはるかに人脈になりそうな人の出会いは多いはずです。

また、誰かに人を紹介しても



内田雅章

TOP CONNECT(株)代表取締役

Masaaki Uchida

1970年、愛知県生まれ。94年、早稲田大学商学部卒業後、三和銀行(現・三菱東京UFJ銀行)に入行。2000年に退行後、マンションデベロッパー、仕出し弁当販売、銀座のクラブ経営などを経て、04年、専門職業を設立。14年、TOP CONNECT(株)を設立し、トップダウン営業支援サービスを展開中。著書に、「図解『人脈力』の作り方」(講談社+α文庫)など多数。

本当に必要な人と出会い、関係性を作るには?

「価値ある人脈」を築くためのノウハウ

人脈作りとは、たくさん名刺交換をして知り合いを作ることではない。

自分に必要な人と出会い、つきあいを続けていくことが大切だ。

しかし、そういった人とどのように出会い、関係を続けていけばいいのだろうか。

多くの著書もある人脈のスペシャリスト・内田氏にコツをうかがった。

取材・構成 麻生泰子

プライベート名刺で自己アピールを

大きなビジネスを成し遂げるには、一人だけでは到底不可能で、人の力が必要です。そんなとき、喜んで応援する手を差し伸べてくれる人がいる——それが人脈のなせるわざです。

「人脈」を定義するならば、「自分より格上の相手で、いざといふときにアポイントを取れるよう関係」となると思います。ここで言う「格上」とは、①自分が人脈のなせるわざです。

②会社規模や肩書きで立場が上がる、③年上で人生経験が豊富——のいずれかに当てはまる人物です。

人脈作りとは、たくさんの人と名刺交換して顔見知りを増やすことではありません。出会ったすべての人と仲良くなる必要はないのです。『この人』と思ふ人を見極め、関係を深めていくことが本当の人脈を構築する秘訣です。

人脈作りの第一歩に役立つのは、



初対面

は「名刺」です。名刺は本来、自分の立場や経験、能力を端的に語ってくれる便利なツールです。しかし、会社の名刺からわかるのは、せいぜい所在地や肩書きくらい。相手には、あなたがどんな人物なのかほとんど伝わらないません。ここを出発点に、初対面の者同士が共通の会話を見つけるのには時間がかかります。

もつと短時間かつ効率的に相手との関係を構築するためにお勧めするのは、会社の名刺とは別にも一枚の「プライベート名刺」を持つことです。趣味やライフルワーク、ボランティア活動、資格、あるいは好きな作家や言葉など——自分が興味を持つて取り組んでいて、人に語れるものをできるだけ多く書き出分にない能力・センスがある、

②会社規模や肩書きで立場が上がる、③年上で人生経験が豊富——のいずれかに当てはまる人物です。

うち、何人かは「おっ、写真が面白いですか」「私も最近、テニスを始めたまして」などのレスポンスが返ってくるはずです。相手は自分に興味があるものから反応しますから、そこから話を広げていけば、短時間で打ち解けて、お互いを知り合うことができるのです。

会話を進める中で大切なのは、「相手が何に興味があるか」「何を欲しがっているか」を相手の

りに何度も興味があるものから反応しますから、そこから話を広げていけば、短時間で打ち解けて、お互いを知り合うことができるのです。

社外人脈を広げるには、「出会いにお金をかける」感覚が大切です。出会いや紹介はタダだと思ってはいけません。会費三千円の異業種交流会より、会費三万円の食事会に参加するほうがはるかに人脈になりそうな人の出会いは多いはずです。

また、誰かに人を紹介しても

ちなみに、社外人脈を広げる場として、ビジネス交流会や異業種交流会などがありますが、実はこうしたテーマの漠然とした集まりは、人脈作りには向いていません。参加者の多くは、営業で来ているので、売り込み合戦になってしまい、どこまでいってもビジネスの話題。

ままでいる間に、勉強会や講演会後の交際で終わってしまうことが多いのです。実は、こうしたテーマの漠然とした集まりは、人脈作りには向いていません。参加者の多くは、営業が目的で来ているので、売り込み合戦になってしまい、どこまで深まりやすいのです。

ちなみに、社外人脈を広げる事よりもプライベートの共通項目で深まりやすいのです。

も力になりますよ」と言つても
らえるようになります。

人と人とのつながりを深めたい人へのアプローチがおろそかになります。ビジネス関連よりもつきあいが深まります。なぜなら、お金が絡むビジネスの中だけで「パートナー」をやろうとしても、範囲が限られ、すぐ枯渇します。また、損得勘定が働いた割り切った関係になります。

それよりも、仕事に關係のない楽しいことで日頃から「パートナー」して、信頼関係を築いていったほうが、相手との關係が深まり、本当に自分が困ったときや協力が欲しいときに、喜んで力になつてもらえるのです。ある程度、自分の周りに人脈ができるとき、勉強会を開いた人たちで、定例会を開いていくと、人が人を呼び、どんどん人脈が広がっていきます。

いきなり、こうした会を開くのは少々ハードルが高いかもしれませんので、まずは食事会の幹事でも十分です。私は、銀行員時代からコツコツと社内の飲み会や忘年会の幹事をやってきたことで、「場を作る経験」を積んできました。こうした役回り

は面倒くさいと思われ、たいてい嫌がれます。が、みんなの連絡係となり、席も段取りも決められるのですから、実は人脈を構みなどプライベートに関する

たりばったりになつて、本当に関係を深めたい人へのアプローチがおろそかになります。

(1)「ぜひまた会いたい人」には、早々に「昨日はありがとうございました。今度、お食事でございました。今度、お食事で来ませんか?」と連絡して、アポイントを取りつけます。

人脈作りの最初の段階は、ギブ&テイクではなく、ギブを重ねていく「ドミノ方式」です。

自分から積極的に動くことで、いつか巡りめぐって、人を紹介してもらつたり、自分の仕事を評価にはね返つてくるもの。

人脈は熟成期間が必要です。いわば、長期的な投資だと考え、自分の利益だけにとらわれない視野の広さが大切です。

①のカタゴリーの人は魅力的な人物が多いので、自分以外に「会いたい」と思う人が大勢いる「会いたい」と思う人が大勢いませんが、先方から連絡があれば会うケースが多いです。

②③は、自分からは連絡し合つたり、自分と同じ密度でつつきあうではなく、「今の自分に必要な人」を見極めることで一度は会つてもらえて、自分が相手にとつての価値を示せなければ、後が続きません。

そこで名刺を整理するとき、「この人に自分は何をプレゼンテーションできるだらうか」と考えてみるのです。

場合によっては、なかなか会うきっかけを作れず、そのまま時間が経過してしまうこともあります。その場合の空白期間は、目安ではありますが、初対面で会つただけならば一年、仕事をした関係なら三~五年ぐらい時間が開いても大丈夫です。

また、年末年始のこの時期ともなれば、年賀状や年始の挨拶などの機会も有効に使えます。

普段、年賀状を出さないという

人でも、届いた年賀状で気に入る相手には、返信ではなく電話やメールをするのもいいでしょ。

会いたいと思う人は、自分の立場などによって時々で変化す

るものの。すべての人と同様密度でつきあうのではなく、「今の自分に必要な人」を見極めることです。もちろん、今は必要なく

も「会いたい」と思う人が大勢いません。また、たいてい多忙なので一度は会つてもらえて、自分が相手にとつての価値を示せなければ、後が続きません。

そこで名刺を整理するとき、「この人に自分は何ができるか」という気持ちはある相手への気遣いはお忘れなく。

人脈を広げるには、「自分が得をしたい」という気持ちはある脳に置いて「自分は何ができるか」という視点から、人と関わつていく姿勢を身につけるこ

とです。二十代のときのようないやる気があります!」というアプローチだけでは、相手の心を動かすことはできません。三十代からは、人の力を上手に使

れるようになり、四十年代からは他社とつながり、お互いの力を発揮期間とも言えます。

十代からは、人の力を上手に使

る相手には、返信ではなく電話やメールをするのもいいでしょ。

そして、何より四十年代からの立場などによって時々で変化す

るものの。すべての人と同様密度でつきあうのではなく、「今の自分に必要な人」を見極めることです。もちろん、今は必要なく

も「会いたい」と思う人が大勢いません。また、たいてい多忙なので一度は会つてもらえて、自分が相手にとつての価値を示せなければ、後が続きません。

そこで名刺を整理するとき、「この人に自分は何ができるか」という視点から、人と関わつていく姿勢を身につけるこ

とです。二十代のときのようないやる気があります!



出会った人を三つのタイプに分類する

私は、名刺を三つに分類して管理します。それは、(1)ぜひとも会いたい人、(2)必要に応じてつながっておきたい人、(3)こちらから連絡することはない人、この三パターンです。

この仕分けをせず雑多にしておくと、人づきあいまで行き当

C O L U M N

40代は人脈作りのゴールデンエイジ

40代は、人脈を広げるチャンスが拡大するゴールデンエイジです。仕事の実績や経験、肩書きも上がり、新しいことを巻き起こすだけの実力が備わっているのはもちろん、20~30代の若い世代と、50代以降のベテラン世代をつなぐ人間関係の「中心」となれる立場だからです。たとえば、20代の若手社員と50代のベテラン管理職は、親子ほどにも年齢差があります。ここが手を結び、新しい事業や展開を起こすことは難しく、双方の中間である40代が求心力として必要なのです。

そして、40代で若い世代とつながる努力をしておけば、自分が50代になったとき、彼らは脂の乗った働き盛り。新たな「人脈」として浮上してきます。彼らを応援して、育てておくことで、自分がシニア世代に入ったときに、彼らのセンスや行動力を頼りにすることもできます。40代は人脈作りのターニングポイントとなるのです。