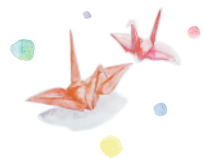


100枚の名刺と「人脈」

最近、大学生からの質問で「人脈の広げ方、付き合い方」を聞かれる機会が増えてきました。人脈の多い方も少ない方も関係なく、人付き合いに関しては興味があるようです。私も社長を志してからは「人脈」について考える機会が多くなりました。また、様々な方と出会う中で多くの壁にもぶつかってきました。私なりの見解をお話します。



21 歳の頃「リーダーシップを学ぼう」

と大学3年生にガイダンスをしました。彼は残念ながら契約には至らず、帰り際にこう言われました。「室館さんは社長を目指しているんですね。社長の人脈はどれほどありますか？」

当時の私には社長の人脈などありません。彼は100枚程の名刺を見せながら誇らしげにこう言います。「私も社長になりたいと思って、これだけの社長に会ってきました。社長の人脈がない室館さんからは正直、学ぶことは無いのかなと思います」

私には目の前の彼が大きく見え、返す言葉がありませんでした。敗北感を胸に、重い足取りで事務所に帰りました。上司に「契約できませんでした」と報告したところ、様子が気になったのか「ムロさん、詳しく話を聞かせて」と。一部始終を話したところ、上司は静かに言いました。

「結果は残念だった。彼が名刺を100枚持っていたことは凄いなと思う。ただそれを人脈と呼ぶのは大げさな話だ。社長の名刺をたくさん持っている人は、世の中に山ほ

どいる。ただ、本当の人脈は、いつでも協力を仰げたり、困ったときに助け合えたりするものだ。彼がそのような人脈を名刺の数だけ築けているとは考えづらい。だから、真に受けずに、今は実力や魅力を磨きなさい。今は人脈がなくても、実力が高まれば、向こうから集まってくる。頑張れ！」

落ち込んでいた私を諭し、励ましてくれた上司の言葉は非常に腑に落ちました。後にこんな言葉と出会います。「本物は共鳴し、引きつけ合う」。もし素晴らしい出会いを望むなら、自分が本物になり、素晴らしい人間として出会いなさい、ということ。私は、20代は実力を磨く時期だと割り切って突っ走りました。

時

が経ち、33歳で社長になりましたが、人脈は少ない方でした。会社のためにも1年で1000人と出会うと決め、様々な会合に出かけました。しかし名刺を交換しても、多くが営業目的です。アポなしで会社に来られたり、大量の営業資料を送りつけられたりと、興ざめたことも少

なくありません。はっきり言って人脈になりきらなかったのです。

しかし振り返って思います。それらの出会いにも意味はありました。人を見抜くためにも、真剣に人を見るようになりました。直感も磨かれます。付き合いやすい人か、警戒すべきか肌で感じるができます。

学生さんには「(最低限の警戒はした上で)ドンドン付き合いを広げましょう」と伝えていきます。人を知る経験は、本やネットからは得られません。恐れず行動することをオススメします。

今はおかげさまで、多くの素晴らしい人脈に恵まれました。人脈とは数で比べるものではありません。自分自身の魅力や公精神、ビジョンに見合った人たちが集まるものです。ただ人脈には鮮度があり、時間が経てば劣化して無くなってしまいます。

人生の限られた時間で、より素敵な方々と出会い、過ごすためには「自分が良い人として出会う」という意識で日々、自分を磨くことです。それが良い人脈の構築につながることでしょ。

(株)キャリアコンサルティング 代表取締役社長 室館 勲
Murodate Isao

2003年株式会社キャリアコンサルティングを設立。2007年ブータン王国王立マネジメント大学にて講演。全国社内木鶏経営者会 副会長。日台文化交流青少年スカラシップ 審査員。ミス・ワールド・ジャパン審査員。著書に『夢を見て 夢を叶えて 夢になる』(致知出版社)、『まずは上司を勝たせなさい』(講談社)、『応援される人』になりなさい』(ワック)がある。