

疑問

一

“人間嫌い、つき合い下手”から始めた私の人生

今でこそ、人脈関係・自己啓発関係の単行本を執筆してはいるけれど、私のビジネスマン人生のスタートは典型的、人間嫌い、つき合い下手人間”だった。自意識が強すぎる半面、引つ込み思案。

出版社に勤務しているにもかかわらず、著者に電話はできない、話下手でもあつたから、執筆依頼や企画説明などなおさらできない。なにしろ、会社にかかってくる電話すら取れない。

こんな人間を採用する方も採用する方だが、私自身この引つ込み思案の性格を直さないと、長いビジネスマン人生に取り返しがつかないと内心危惧していたのも事実だ。

課題だけは気づいていたのだ。

人脈・自己啓発・性格改造の本は片っ端から読み始めた。しかし、本を一所懸命読んだところで、確なアドバイスがない上、実践が伴わないのでは変わるわけがない。

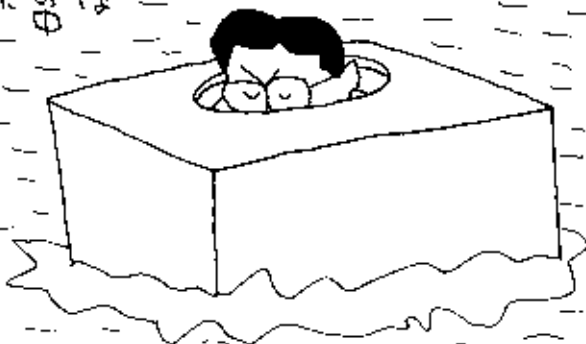
そんな中、入社半年目を過ぎようとした時に、まったくひょんな縁で青木匡光(メディア干タイ)さんと出会つことになった。友人が、青木さんのサロン、“ヒューマンハーバー”に行くのでついでにこいとう。

青木さんについての予備知識もまったくなくサロンを訪問すると、10人ほどのビジネスマンが青木さんを囲んでいた。東京・新宿の10坪ほどのマンション。細長い部屋の中、ソファーだけでは足りずカ

おれはもう、
この世に居る
価値がない。

HUMAN HARBOR

おれはもう
この世に居る
価値がない。
おれはもう
この世に居る
価値がない。



おれはもう、
この世に居る
価値がない。
おれはもう、
この世に居る
価値がない。

1ベットのの上に座布団まで敷いて、文字通り車座になって1つの話題から次の話題へと話は展開していった。相変わらず、一所懸命皆さんのお話を聞きはするが、自分から話ほししない。なにしろ、何を話していいかわからない。

知識がまったくないと話に入ることすらできないのだ。新聞、テレビでニュースになっているようなネタでは何の役にも立たない。これではただの世間話だ。みなが話しているのは、自分の体験を中心とした第一次情報だった。だから、私は青木さんが話を向けてくれた時に、答えるしかなかった。私のように世間知らずの人間には、新鮮な会合だった。なぜなら、第一線のナマの情報が飛びかっ、話の花が次から次へと咲いていく。1つの話題から情報の核分裂が始まっていく。

もともと高校時代から、日に2冊ほど単行本を読破するほどの活字人間だったが、ここでやっと自分が情報と想っていたものが、社会の第一線では話題にもできない代物だったことに気づいた。

しかも、社交性に欠けるころ大だったわけで、人間こそがメディア”だったと23歳にしてはじめて頭にガツンと一撃された。

ヒューマンカルチャーショック。

帰宅するまで、サロンに集まっていた彼らの話題がなぜ豊富なのか、初対面でもスムーズにお互いの話題に入ってしまうのが不思議だった。

せいぜい酒とツマミだけに配慮していたように見える主人の青木さんが、場をリードするわけでもないのに話の継ぎ穂で実につまく10人の紹介を入れてしまったことにびっくり。

その時、自身が気づいたのはこんなことだった。

話題が豊富になるには、情報のインプットを多くすること。

話の花が咲くには、話の腰を折らずにタイミング良く話を続ける。そのタイミングを計るのは、場慣れ”しかない。

初対面でのスムーズさも、“場慣れ”しかない。

みな、主人の青木さんに会いに来たと同時に、青木さんのサロンに集まるような感性の人と会いたがっているという共通の認識がある。

全員を知っているのは青木さんだけ。紹介を絶妙のタイミングで行う。来る時間も帰る時間も各自の勝手気まま。自然に任せる。

私はこれらの条件を1つ1つ潰していくことにした。単行本・新聞中心の読書を、雑誌・映画・イベント中心に生活を変えた。機会あることに青木さんのサロンを訪れた。

青木さんもうしようもないと感じていたのであるが、いろんな機会を見つけ、私をサロンに誘ってくれた。それがご縁で青木さんによる『弱気人間が成功する本』(PHP研究所)を企画した。私自身が見たいので企画したが、この本は私と同類人間が多いのか、よく売れ今でも版を重ねている。

“人脈の鉄則”

話題が豊富になるには、
情報のインプットを多くする

話のタイミングを計るコツは、
場なれで身につけるしかない

優れたキーマンのもとに集まる感性を持つ人間は
互いにひかれあうものだ

疑問

二

確かに勉強会、 交流会はめんどろくさい。 けれど……

今までに30ほどの勉強会に参加した経験がある。すべて、「キーマンネットワーク」のメンバーが主宰する勉強会に招かれたものだったが、20代のビジネスマンが100人ほど集まる会合、女性のみでサロン、見合いパーティさながらのもの。真剣な学術的勉強会から軽薄短小の合コン、さらに金儲けの勉強会（これは会費のみ払い、5分ほど話を聞いて帰った）まで雑多だ。すべてが、メルティングポットではなく、モザイク状に私の人脈チャネルになっているが、「よくまあこんなに考えたものだ」と唸ってしまうほどバラエティに富んでいる。

ビジネスマンが勉強会に参加する理由は5つに分けられると思う。

ビジネスへの活用 Ⅱ 社内情報・業界情報ではもはや対応できないほど時代の変化が激しいため、時代の先取りを主眼とする。

将来の独立の下準備

会社での役割が希薄なため、その反作用

なんでもやってみよう精神

ヒューマンカルチャーショックの期待

代表的なものは以上であるが、参加して周囲に自然と集まってくる人、長続きする人の条件は

ビジネスマンが勉強会に参加する理由

1

ビジネスへの活用

社内情報・業界情報ではもはや対応できないほど、時代の変化が激しいため、時代への先取りを主眼とする

2

将来の独立の下準備

3

会社での役割が希薄なため、
その反作用

4

なんでもやってみよう精神

5

ワクワク、ドキドキ
未知との遭遇を期待

に類するものだ。

目先の小さなビジネス成功に終始するより、自己の潜在的可能性、未知との遭遇に心砕いた方がよっぽど充実した優雅な人生を体感できると気づいたのだろう。

人の数ほど勉強会はできる。また、相互に人脈がクロスオーバーしている。誰が誰の人脈などとは明確に線引きできない。毎回のイベントごとに振り出しに戻り、組合せが成される。いわんや、名刺の数が人脈であるなどはまったく言えないのは当たり前だ。

共通するものは、単なる鳥合の衆の一員ではなく、自分なりの公案を持って、周囲に自分の課題をそれとなくぶつけ解決を図ろうとする姿勢に溢れていることだ。

公案なき出会いは単なるすれ違いだ。一期一会たるべく出会いを昇華するには、互いにそれなりの公案と積極的調和がなければいけない。

また事業対象年代の素人の意見を聞いた方が共感を呼び、成功の確率が高いという結果がその背景にあるのも事実。新規事業開発ブームに、社内で若手起業家を募集するなど、アントラブラナー制度、社長公募制度、なるものから、一挙に若手ビジネスマンが発想、企画、スポンサー、パートナーを求めて集まってきたことも一因。

きわめて実質的な目的で参加してきた彼らが、新規事業ブームが過ぎ去ってみると、元の純粹な自己啓発目的で戻ってきた。ビジネスマンが勉強会でビジネスを目論んでいるのであれば、これでは24時間闘うビジネスマシーンにすぎない。

けれど、勉強会はとても人間的だ。幹事が道楽で運営している勉強会など、特にそうだ。

気楽な気分で『ああ、こんな人になりたいなあ……』という目標に出会えるチャンスだし、自分の隠れた実力を見つける、また見つけてくれる絶好のチャンスだ。

『僕の本当の持ち味は、これだったんだ！』と気づいた人が多いはずだ。

だから、悪いことは言わない。

1度は参加してみるといい。

“人脈の鉄則”

小さなビジネスの成功ではなく
自己の潜在可能性の発見に心砕くべきだ

名刺の数など人脈ではない

公案なき出会いは単なるすれ違いにすぎない

疑問

三

会社が人生の 面倒までみてくれる 時代の終焉

現代は、「個」の時代だ。

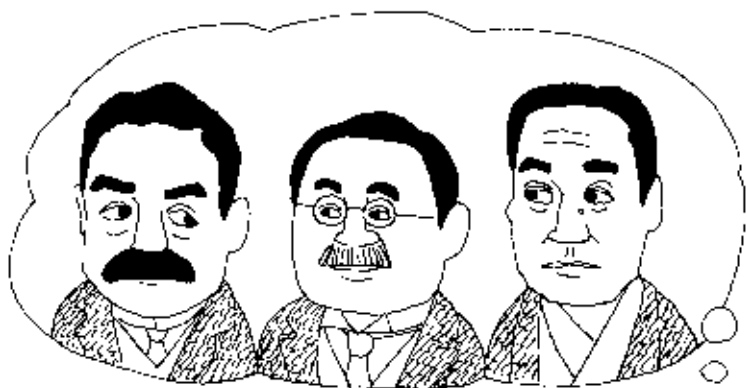
「個」の時代とは自分勝手、身勝手な一人よがりの時代ではけっしてない。会社の名刺、肩書きだけを利用して勝手なことをするのはない。

まず、個人が自分自身を守る力を身につける。それができる人間が会社を守り、組織を守る時代のことだ。仕事をしなくとも、実力がなくとも昇給し、昇格していく時代はもはや遠い過去の物語、21世紀には博物館行き必至の会社だ。

「私の人生は会社が面倒みてくれます。各種年金も充実しています」

と情眼を貪っているのではなく、社格を超えた真の人格として、個人が人間武装をしなければいけない。人間武装とは何か。

それはまず、キーマンとの会話のキャッチボールができるための情報武装。そして共感のネットワーキング創りに仕上げていく哲学武装・教養武装。金をもっているも、内容のない人間などはキーマンはずき合わないと知っておくべき。そのため感性武装。感性を育成するために本を読んだり、旅行をしたり、芝居を見たり演じたり、とにかく金がかかるもの。資金武装も忘れたらダメだ。そして何より、健康でなければダメ（健康武装）。



とじが
たご
カネが
ほろ

人脈を
持ちたい

