

# 地域の『人脈』づくり

## 人脈構築術② 人間的な魅力をどう向上させるか

### 積極的な自己啓発で「強み」を磨き、人脈構築の好循環を

どの金融機関でも、業務に必要な知識を習得するため、定期的な勉強会が実施されていることだろう。だが、「効果的に顧客と関係性を築くノウハウ」や「どう自己啓発に取り組むか」といった、

た、即座に営業成績に直結するものではないテーマについて学ぶ機会は多くないと思う。社外で人脈を構築していくためには、それぞれの業務のプロとなることが欠かせない。だが、人脈

を作るには、知識以外の「人間的魅力をどう高めていくか」についても自ら考える必要があるのだ。「知識・ノウハウはあるが、魅力に欠ける人」になってしまわないためにも、人間的な魅力を磨く努力を怠ってはいけない。こうした「知識・ノウハウ」や「人間的魅力」は、段階的にレベルアップを図っていくことになる。以下に、どう取り組みればよいのか解説していこう。

#### 他業界でも役立つ知識やノウハウの習得を



一つ目は、「自分の強みを磨くための知識・ノウハウの習得」の前には、自分の周囲で良好な人間関係を築いているかがとても大切となる。筆者も、最初から人脈構築を目的にネットワークを作っていたわけではない。既存の知り合いやお客様から一人ひとり人脈が増えていき、今につながっていると感じている。

いく方法である。

具体的には、チームで設定した目標を達成する成功体験を積み重ねることが有効だ。預金、融資、渉外など自分が属するセクションのリーダーを務め、目標に向かってチームを運営していくことで、個人の実績より同僚の実績、チー

ムの成果を意識するようになる。

この意識の変化が人間的魅力の向上に大きく役立つ。そして、チームで目標を達成する喜びがさらに次の目標への動機となり、知識・ノウハウとともに段階的にレベルが向上していく。

人間的魅力は机上で勉強しても得られないものであり、経験から苦労して得ていくしかない。これは、企業経営者でもチームリーダーでも同じことである。

#### まずは自分の周囲の人間関係を大切にしよう



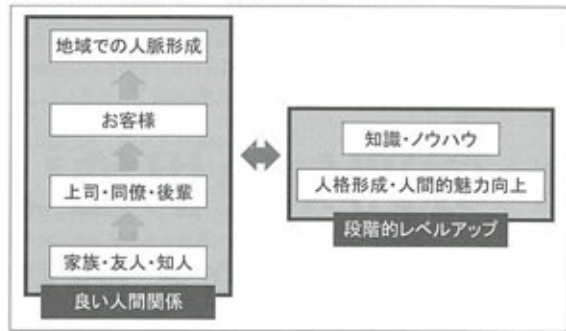
尊敬できる経営者ほど、家族、友人、社員などの身近な人を大切にしている。そのような人は、ビジネスでも良好な人間関係が構築できていることが多い。人脈というと「ビジネスでのつながりや有益なネットワークを作ること」と思われがちだが、その

前に、自分の周囲で良好な人間関係を築いているかがとても大切となる。筆者も、最初から人脈構築を目的にネットワークを作っていたわけではない。既存の知り合いやお客様から一人ひとり人脈が増えていき、今につながっていると感じている。知人や友人を大切にすることにより、次の信頼が生まれてくる。上司、同僚、後輩など良い人間関係が作れていると、良い情報や困ったときに支援してくれる人が集まってくるのだ。常に自分よりレベルの高い人と接していくことになるので、当然に業務の知識やレベルも上がっていく。

そして、良い人間関係の構築が「お客様」のレベルにまで上ってくると、今度は新たなお客様を紹介してもらえるようになり、業績に直結するような関係性が構築されていく。これが「人脈構築の好

循環のステップ」である。社外での人脈構築の段階になると、より高度で専門的な知識が必要となるので、自ら学んでいく姿勢が大切となる。この際「自己啓発には時間とお金を投資しないとリターンは得られない」という認識を持つてほしい。自分自身への投資をすることで、地域で良い人間関係が構築でき、結果として有益な人脈形成ができるのだ。

#### ●地域での人脈づくりに必要な取組み



#### ポイント

- チームを目標達成に導くことが人間的魅力の向上に
- まずは自分の周囲で良い人間関係を築くことを意識



#### profile

#### みずぬま・ひろゆき

株式会社サクシード代表取締役。栃木銀行勤務を経て、財務・金融・事業承継を専門に支援するコンサルティング会社を設立。法政大学地域研究センター客員研究員、とちぎ経営人財塾代表。著書に「[地域一番コンサルタント]になる方法」(同文館出版)。



▼本連載は毎月1日号に掲載します。