



内田雅章著 Masaki Uchida

手強い相手の懐に入る技術

Forest
2545
Shinsyo

はじめに

あなたのまわりを見回してください。

近づくのが嫌になるほど「怖い人」はいませんか？

仕事や決めごとに厳しくて、いつも難しい顔をしていて、こちらから声をかけることができないほどすごい人が。

実力や実績が突出していて、近寄ることもはばかられるような。

どんな小さな会社でも、社長はそういう存在です。権力も、発言権も人事権も握っていて、平社員から気軽に話しかけられませんね。

たとえば、取引先にもいます。周囲から一目置かれていて、他人を寄せつけず「恐れられている人」が。

そういう人に限って、仕事ができ、一筋縄ではいかないものです。

お世辞やおべっかでは太刀打ちできません。

ひとにらみされて終わり、そんな経験はありませんか？

私も、若いころはそうでした。

「なんだか怖そうだな」

そう思ったら、絶対に近寄らないようにしていました。でも、よくよく考えたら、「それは間違っている」ということに気がついたのです。

昔から、「男は敷居を跨^{また}げば七人の敵あり」ということわざがあります。

このことわざの意味は、「男が家を出て仕事や活動をするときには、たくさんの競争相手や敵がいることを心得なさい」ということのようにです。

男性か女性かにかかわらず、たくさんさんの競争相手や敵がいるというのは、いまも変わりません。もしかしたら、7人どころか、10人も20人もいるかもしれません。

たとえば、職場には厳しい上司もいるでしょうし、気難^{こぼれ}しいお局^{ぼく}さまもいるでしょう。なかなか「うん」と言ってくれない取引先の部長や、ライバル意識むき出しの同僚もいますよね。

「手強い相手」はいろいろなところにいるものです。

ライバルとか敵とまでは言わないまでも、

「私のこと、嫌いなんじゃないの？」

そう思ってしまうような態度で接する人もいますね。

特に理由はないけど、親しくなれない、そんな人も。

「生理的に無理」とは言わないまでも、「なんか、苦手」と感じて、距離をとりたくなる人も。

目の前にそんな人がいたら、あなたはどうしますか？

毎日仕事をする職場で、「手強い相手」に囲まれていたら？

いい関係を築かなければならない取引先で、「敵」が目の前に立ちふさがっていたら？

同じ空気を吸うだけで、気が重くなることもありますよね。一緒の部屋にいるだけで、

居心地が悪いものです。

でも、「苦手な人」をずっと避け続けることはできません。

気を遣いまくって、ご機嫌をとりながら、やりすごすのもひとつの方法です。

正面から激突して白黒つけるといふやり方もあるでしょう。

どちらにしても、すぐくストレスが溜^たまりますし、いい結果が待っているとは限りません。

私なら、どちらでもない道を選びます。

ボクサーには、大きく分けてふたつのタイプがいます。

相手から離れて遠くからパンチを繰り出すのが「ボクサータイプ」で、ぎりぎりまで近づいて攻撃するのが「ファイタータイプ」。

日本で昔から人気があるのは、相手の懐に入って果敢に打ち合う「ファイタータイプ」

でした。

相手のパンチをかいくぐって懐に入るためには、タイミングも勇氣も必要です。そして、もちろん技術がないと、ただリスクを冒すだけになってしまいます。

相手との間合いを測り、呼吸をつかみ、パンチのパターンを読み切ったうえで、敵陣に乗り込んでいくのです。

私は、大学卒業後、三和銀行（現三菱東京UFJ銀行）に入行しました。2000年に退行したあとは、マンションデベロッパー、仕出し弁当販売業、銀座のクラブ経営などさまざまな仕事を通じて、いろいろなタイプの方とお仕事をさせていただきました。

また、日本ベンチャー協議会事務局長、株式会社就職課の代表として、企業のトップの方々ともお付き合いをさせていただきました。

まだ20代、30代だった私にとって、思わず後ずさりしてしまうような実績や肩書の方がずらり。失礼な言い方になります、「手強い相手」ばかりでした。

そんな方々と対峙し、逃げずに立ち向かっていくことで「懐に入る技術」を身につけていきました。

2005年に出版した『図解「人脈力」の作り方』（講談社）の帯には、「社長500人と即アポ可能に!!」と書いてありますが、私が名だたる有名企業の社長と簡単にアポイントがとれるのは、「懐に入る技術」があったから。

この本では、「いかにして手強い相手の懐に入るか」について、じっくり書いていきます。

私は、特別な能力を持った人間ではありません。

誰とでも話ができる電話や、誰にでも会える名刺を持っているわけではありません。

もちろん、人を意のままに操る魔法が使えるわけでもありません。

このページをめくっているあなたと同じ、普通の人間です。

でも、誰もが名前を知っている多くの経営者の方々とお付き合いさせていただいて

ます。

第1章では、自分にとって「手強いな」と思う人、「難しい」と感じてしまう人はどんな人なのかを探っていきます。

なぜその人を「難しい」と感じてしまうのか。もし、その「難しい人」を味方にする
ことができたなら？ について考えていきましょう。

第2章では、どうすれば「自分が選ばれる理由」をつくることができるか、について
考えます。

先ほども書きましたが、私は特別な人間ではありません。プロスポーツ選手のように、
飛びぬけた体格も体力も能力も持っていません。

「普通の人が普通の人そのままですること」に触れています。つまり、誰でも、考え
方を変えれば可能なやり方です。

第3章では、断られること、拒絶されることについて触れます。

就職試験でも、毎日の商談でも、男女間の交際でも、「NO」と言われることは多いですよね。デートに誘って断られることも珍しくありません。でも、「断られてからが勝負」だと私は思います。

第4章では、相手とのコミュニケーションについて書きます。

私はいつも、日本人のコミュニケーションを考えると、「聞く力」と「質問する力」が足りないのではないかと思っています。逆に言えば、このふたつがあれば、ほとんどの方が可能になります。

そして、「手強い相手」の心をつかむことができます。

第5章では、信用の広げ方について考えます。

私は「ヒューマン・コーディネーター」という肩書でお仕事をさせていただいていますが、「**キャスティングは特別な能力ではない**」と思っています。大切なポイントさえ押さえれば、どんな人にもできるのです。

もちろん、免許も資金もありません。最初は小さな信用がひとつだけあれば。

第6章では、手強い相手を使って、「やりたいことをやる」方法を掘り下げていきます。手強い相手を使って、とは乱暴な言い方ですが、ご容赦ください。あなたがやりたいことを実現するための方法を書いていきます。

「人の力を借りれば何でもできる！」

私は本心からそう思っています。

どうすれば？ についてはじっくり読んでください。

先ほど「7人の敵がいる」と書きましたが、**この本は、「敵を味方にする本」**だと思

ってください。

すべて読んでいただければ、「懐に入る技術」を身につけることができます。

難しいテクニクはありません。

新しく覚えなければならぬこともほとんどありません。

2時間、私にお付き合いいただければ、「手強い相手」が好きになるはずです。

2013年5月 内田雅章

第1章

はじめに………3

「難しい人」ほど強い味方になる！………21

敵にしたいくないけど、味方にもしにくい

「難しい人」から学ぶべきことがある！

その人の背景を知れば言動も理解できる

何かのきっかけで人間は変化する

その人の「頭が上がらない人」を抑える

こんな人はやっぱり嫌われる

得意分野、価値観の違う人を大事にする

「手強い人」「難しい人」はいつも孤独

「敵」を味方につければ怖いものはない

第2章

自分が「選ばれる理由」をつくる……53

「頼まれる人」の4つのポイント

その人の能力を表す単位はない

自分が「選ばれる理由」をつくる

「紹介者を介する」+「TPOを変える」

自分から情報発信して「心のハードル」を下げる

知恵と工夫で「オンリーワン」になる

熱意で自分の名前と存在をアピールする

自分が「できること」をメニューにする

他人の口を使って評判を流す

「何でもできる」は「何もできない」と同じ

第3章

“2ストライク3ボール”ゲームで長所をあぶりだす
「苦手なこと」は「得意なこと」とチェンジする
自分ができることは何か？
素早いレスポンスはアピールになる

断られてからが本当の勝負……95

「交渉は1回だけ」と決まっているわけじゃない
大切なのは、断られた理由を分析すること
「なぜですか？」が最初の一步
変化に対応しないと生き残れない
絶対に「断られない」方法

第4章

相手のことを10聞いて

「本当に共感すること」を1返す……

115

「ここだけの話」はほとんど正しい

「何を一番話したいのか」に注意する

「おもしろくない話」を聞くコツ

誰でも「言いたいこと」を持つている

言いたいことを言うとなれ違う

最初に「YES」「NO」で答える

「本当に聞きたいこと」は聞いてくれる

第5章

信用が信用を生む………149

積極的にまわりを巻き込む

友達の友達はみな、友達だ！

「いつか」のためにいま、種をまく

「人のために動く」とみんなが得をする

第6章

手強い相手を使って「やりたいことをやる」方法………167

人との出会いはいつも「これが最後」

「社交辞令」をしっかりと形にする

自分でできないことはがんばらなくていい
会社名がなくても勝負はできる！