

志賀内泰弘

SHIGANAI YASUHIRO

タテ型 人脈の すすめ

「使える人脈」の掘り当て方、教えます！



ソフトバンククリエィ

タテ型人脈がたじんみやくのすすめ

2004年5月15日 初版第1刷発行

2007年4月3日 初版第2刷発行

著者…志賀内泰弘

発行者…新田光敏

発行所…ソフトバンククリエイティブ株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂4-13-13

電話 03-5549-1201 (営業部)

03-5549-1166 (編集部)

印刷・製本所…図書印刷株式会社

カバーデザイン…竹内雄二

本文イラスト…池田雅彦

本文デザイン・組版…クニメディア株式会社

落丁本・乱丁本は小社営業部にてお取り替えいたします。

定価はカバーに記載されております。

本書の一部あるいは全てを無断で複写複製することは、法律で認められた場合を除き、著作権の侵害となります。

本書の内容に関するご質問等は、小社SE4編集部まで必ず書面にてご連絡いただきますようお願いいたします。

© Yasuhiro Shiganai, 2004

Printed in Japan ISBN4-7973-2702-2

志

SHIGANAI YASUHIRO

賀

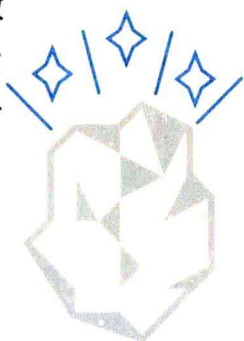
内

泰

弘

タテ型 人脈の すすめ

「使える人脈」の掘り当て方、
教えます！



ソフトバンククリエイティブ

志賀内泰弘

SHIGANAI YASUHIRO

タテ型 人脈の すすめ

「使える人脈」の掘り当て方、
教えます！



志賀内泰弘
SHIGANAI YASUHIRO



「使える人脈」の掘り当て方
教えます！



ソフトバンククリエイティブ



まえがき

世間の人は、よくこう言う。

「あの人は、顔が広いからねえ」

「君はコネが多くていいね」

どちらも、人脈があつて、そのおかげで仕事がスィスイ運ぶことを羨ましい、という意味で使われている。

実は、その裏側には、「それはキミ自身の實力じゃないんだろ。他人に頼って仕事を上手くこなせていいなあ」という妬みの気持ちも少なからず含まれている。そのように思う人は、概して真の人脈の意味を理解できていない。

人脈の力は、その人の人生そのものであり、長い年月をかけて人とのご縁を大切に培^{つちか}ってきた結果なのだ。だから、人脈を使って仕事ができるということは、その人の実力であることに他ならない。

さて、顔が広いの「広い」も、友達が多いの「多い」も、どちらも数や面という数量を表す表現である。ひとたび、物事を数量で意識してしまうと、人は次に数量をどうやって増やそうかと考えてしまう。そして、効率よく人脈を増やすためには、どうしたら良いかという点に突き進んでしまうのだ。

日頃、数字に追われているビジネスマンは、特に効率ということに敏感だから仕方ないかもしれない。

ところが、である。

そうして効率よく増やした人脈は、本当に役に立つものなのだろうか。はたして、すぐに使えるものなのだろうか。その答えは、胸に手を当てて聞くまでもなく、誰もが知っているはずだ。では、人脈を使ってスイスイと仕事をこなす人達と、いったい何が違うというのだ



ろうか。

答えは、実にカンタン。

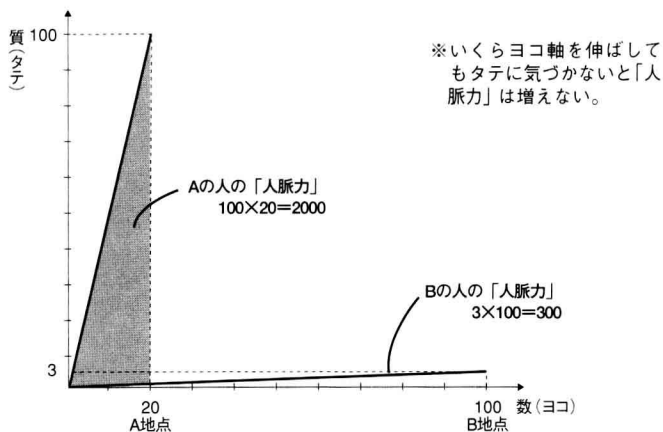
人脈の達人たちは、人脈というものを「質」で捉^{とら}えているのだ。

真の人脈というものを、計算式で表すと、次のようになる。

人脈の数量×人脈の質＝真の人脈（本書ではこれを「人脈力」と呼ぶことにしよう）

そうなのだ。普通の人は、人脈を広げたいと努力しつつも、ついつい数や面、つまり「ヨコ」ばかりを意識してしまうので、いっこうに「人脈力」が身につかない。一目瞭然。何より、次ページのグラフ①をご覧ください。

あなたが、Bの地点にいるとしよう。たとえば、人脈の数は一〇〇人とでもしておこうか。その人脈の質が、（コレを表す単位はないので仮に）三ジンミヤクだとすると、



グラフ① 「タテ型人脈力」のグラフ

一〇〇人(人脈の数量) × 三ジンミヤク(人脈の質) ≡ 三〇〇(人脈力)

となる。

これに対してもう一人、人脈の達人と言われる人を例にしてみよう。彼は、A地点にいる。数ではB地点のあなたよりも遥かに少ない。しかし、グラフの通り、人脈力はいえ、格段の差がついてしまう。

二〇人(人脈の数量) × 一〇〇ジンミヤク(人脈の質) ≡ 二〇〇〇(人脈力)



もうわかりだろう。

人脈力のポイントは、「タテ」にある。「タテ」のベクトルである「質」を上げること、人脈力は大きくなる。これを私は、「タテ型人脈力」と呼んでいる。

本来にカンタンなことなのに、ほとんどの人がこのことに気づいていない。だから、人脈を広げたいという場合、せつせと「ヨコ」のベクトルを伸ばすことにばかり努力してしまふ。

他人が気づいていないからこそ、すぐに効果が出てくる。「タテ」に注目する人は極めて少ないから、いわゆる各界のスペシャリストや人脈家と言われる人達から、「おっ、さすがだね」と認められやすい。何より、個性のある人やオリジナリティのある人は目立つものだ。

こういう格言(!?)がある。

「人の行かぬ裏道に、花の山あり」

誰も気づかぬうちに、そつと実行してみよう。そしてそれは、案外カンタンで楽しいものである。本書の方法を取れば、「使える人脈」がドンドン増えてしまう。誰でもできるカンタン「タテ型人脈開拓術」を、筆者の十数年の体験からここに公開したい。

そして大きなオマケがもれなく付いてくる。「タテ型人脈」を身に付けると、人生が豊かになるのだ。

「お金持ちになれることかって!？」

もちろんそれも含まれているかもしれない。

しかし、お金や地位や名誉をも超越して「幸せ」になれるのだ。これは、本書を読み進んでいただければ、自ずとご理解いただけると思う。



も
く
じ

もくじ

まえがき

序章

「金脈」は「人脈」から



「金脈」は「人脈」から生まれる	22
柳生家の家訓	26
「孫子の兵法」こそ、「人脈力」の極意	30
「金持ち大家さん」になった友人のサクセスストーリー	34
「ヘッドハント」こそ、「人脈」は「金脈」の証である	38



第1章

人脈は「タテ」に掘れ！ 必ず、ダイヤモンド鉱脈に当たる



まずは「人脈の棚卸し」をしてみよう……………

42

「タテ型人脈力」で、一〇倍、いや一〇〇倍のパワーが身につく……………

46

人脈のダイヤモンド鉱脈は、地下で繋がっている……………

50

人脈力は、「国境」も「ジャンル」をも超える……………

54

人脈のダイヤモンド鉱脈の掘り方……………

58

第2章

「ギブ・アンド・ギブ」でダイヤモンド鉱脈を「タテ」に掘れ！



バスクリンの法則……………

64

第3章

デジタル時代だからこそ、アナログ思考で——「ハガキ」の力は百人力



客家の法則 68

「ギブ・アンド・ギブ」はお寺の「鹿おどし」に似ている 72

マズローの法則の第五段階が「ギブ・アンド・ギブ」 76

目の前に生っているリンゴを食べてはいけない 80

私の失敗談——落語家襲名披露興行 84

稲盛和夫さんの説く「利他の心」 88

デジタルの時代だからこそ、アナログで行け 94

一日三枚で人生が変わる 97

年賀状を何通出していますか？ 99

年賀状より「年末挨拶状」 102



電子メールの恐ろしさ	105
返信反比例の法則	107
返事は来ないほうが良い——深山の竹に雪が積もって	111
返信一〇パーセントの法則	114
通信手段正比例の法則	117
人はなぜ、ハガキが書けないのか？	121
「筆無精」を解決し、ハガキを習慣にできる六つの簡単レッスン	124
一日三枚と言われても、誰に書いたらいいのか、わからない人のために	133
ブライベートの名刺でインパクト	135
「ひとり新聞」を出そう	140
オリジナル・グッズのすすめ	146
手土産は、奥さんのために	152