

経営者をダメにする付き合い、成長させる付き合いの違い

業界の常識は「世間の非常識」 感覚の違う人と交友を持つ

人脈は、経営者の財産のひとつです。そういう意味では、居心地の良い人となれ合うのではなく、自分自身にとって、そして自社にとって良い示唆を与えてくれる交友関係を持つことが大切です。

例えば、地方都市で頑張っている企業の経営者の場合、その地域内では交友関係が限定的で、思うように人脈が築けないことがあります。地方である程度成功すると「名士」と呼ばれるようになりますが、そこで得意にならず、むしろより気をつけて交友関係を広げて行きたいでしょう。

地方の名士になると地元の商工団体や自治体の会合に招かれることが多くなりますが、そこで顔を合わせるのはだいたいいつも同じ地元の人たちです。経済の地盤沈下が進む地域も多いなか、さほど発展しない企業経営者同士の狭い交友関係の中で満足していると、会社が競争に勝ち抜けなくなるかもしれません。

また、業界団体の人たちと仲良くなって、いつも一緒に行動している経営者もいます。業界内に広い人脈を持つことは悪いことではありませんが、「業界の常識は世間の非常識」ということが結構あります。右肩上がりの時代はそれでも通用したのですが、今の時代は、意識してでも業界外の人とも付き合い、「世間の常識」「世界の常識」を身につけなければなりません。業界もろとも低迷や消滅、ということもありうるのです。

業界外の常識を身につけるためには、全く違う業界の人たち、最先端技術の開発に携わる人たち、他国の人たち…と、自分とは感覚が違う人と接することが重要です。そうして自分の関心の幅を広げていくのです。

付き合いべき人は「考え方」の正しい人

ただし、誰彼構わず付き合いことは勧められません。長く深く付き合い人は、自分自身で選ぶべきです。その際「正しい考え」を持っているかどうかを、よく見極めることが重要です。

残念ながら、世の中には人脈を利用して自分だけもうかれればいいと考えている人がいます。どのような考え方をする人なのかよく分からないまま、おかしな人物につかまって洗脳されると、身の破滅につながりかねません。

そんななか、それぞれの考え方を知る機会のひとつとして活用できるのが、経営者向けセミナーや勉強会です。もちろん、良いセミナーを選ばなければなりませんが、セミナーや勉強会に参加すると、講師から考え方や知識を学べるだけでなく、同じ考え方を持ついろいろなタイプの経営者と出会えたり、人脈を広げたりすることができます。こうした交友関係の広がりや深まりも、セミナーや勉強会に参加する大きな意義だといえるでしょう。また、同じ地域や業界ではないので、本音で話し合える仲間ができることも少なくありません。

一緒に学んだ仲間や先輩・後輩と良い関係が築ければ、お互いに刺激を与え合い、考え方のすりあわせや修正ができます。また、多忙な日々の貴重な時間を使い、セミナーに参加して学びたいという姿勢の人は、素直さ、謙虚さを持っています。付き合いのなら、こうした人たちを選ぶべきです。

素直さ、謙虚さがない人は、一時期成功するかもしれませんが、少し成功すると学ぶ意欲もなくなり反省もしないので、いずれ失敗をして消えていくことが少なくありません。

私の持論は「成功する人と付き合い」です。熱心で前向きであることは言うまでもありませんが、素直で利他心があり、反省する人を選ぶことです。失敗する人と付き合いでも、失敗するパターンを覚えるだけで、ほとんど意味がないでしょう。

小宮 一慶の週末経営塾 より掲載

東北から元気発進！！ワクワク"夢実現"プロジェクト



仕事と生活調和推進企業として
ワーク・ライフ・バランスの実現を応援します