

人に「借り」を 作れる人ほど、 仕事はうまくいく!

1人で抱え込んで失敗…
そんな人は必読!

借りを作ると負い目を感じる。返すのが面倒…。そんな風には思ったりしませんか。しかし、成功者は口々に借りを作れといいます。なぜ? どうやって?



小倉 広 さん

経営コンサルタント。リクルート、ソースネクスト(常務)を経て独立。「人に頼りたくない」のも「弱みを見せたくない」のもあなたが人を信じていないからだ」他著書多数



中島 孝志 さん

東京都生まれ。早稲田大学政経学部政治学科、南カリフォルニア大学大学院修了。PHP研究所などを経て独立。経営コンサルタント、経済評論家、講師として大活躍

夜のオフィスで今日も一人、山積みの仕事を抱えて残業中…。そんな自分が嫌で、スピード仕事術などの本を読んだりしてしまおう。「でも、仕事が遅い原因はそこではないかもしれないよ。『他人に借りを作りたくない』。その心理に問題があるのです」
そう指摘するのは、経営コンサルタントの小倉広さんです。
ここで言う『借り』とは、「他人からその人の時間、知恵やお金などを借りる」こと。「忙しい同

僚や部下にムリを言って、仕事を手伝ってもらおう」「お客様に見込み客を紹介してもらおう」。仕事をしていけば、借りを作らざるを得ない場面はたくさんあります。

借りを作るのが嫌がる人は成功をあきらめたも同然

「ところが、『借りを作りたくない』といって、人の手を借りずに、自分で何とかしようとする。そんな人は、非常に多いですね」

「人に迷惑をかけてはいけない」「相手から嫌がられるかも」というような思い込みが、借りを避ける心理として働くのです。
「しかし、一人でできることなんてたかがしれています。納期が遅れたり仕事の完成度が低かったりすれば、取引先や上司、同僚に迷惑をかけるだけです。この悪循環から抜け出したいなら、借りを作ることから逃げた方がいいですね」

また、経済評論家の中島孝志さんは次のようにいいます。

「古今東西、ビジネスで成功している人は、例外なく、人に借りを作ることが上手です。大きな仕事をしようと考えたら、他人の力を借りる能力は欠かせません。それに『借り』を作れることは、自分の可能性を広げる力も秘めているんです」

「借り」が持つその力とは? 次ページで解説しましょう。

「借り」を作るには技術より人間性を磨け!

「借り」を作る人とはどんな人のことをいうのか? 実際に行っているサラリーマンの考え方や行動を見ていきたいと思えます



大坪 勇二 さん
キーストーンファイナンシャル(株) 31歳 社長
生保営業マンになり、著書『月収1万倍仕事術』

になり、所内に一体感が生まれたのです。結果、僕は何も指導してないのに、営業所の成績は急上昇し全国でも上位になりました」

この成果が評価され、浅井さんは歴代最年少支店長として、高崎支店のテコ入れ役に抜擢されました。同様に、上司が教えを乞うことで、営業所員のモチベーションを高め、同支店を見事に全国ナンバーワンに引き上げたのです。

弱みをさらけ出す人は借りを作れる人

借りを作る効果は、たくさんあることがわかりました。しかし、どんな人でも助けてもらえるわけではありません。力を貸してもらうためには、どうしたらいいのでしょうか。小倉さんは次のように話します。

「小手先のテクニックを駆使しても助けてくれません。重要なのは、『助けてあげよう』と相手に思ってもらえるような、人間的な魅力があるかどうかなんです」

その魅力を測る目安として、今回登場いただいた方々の意見を元に、次ページのチェックテストを作成しました。まずはこちらに

手取り月収 1000万円! 借り上手な営業マン

大坪さんの「借り」を作る三段論法

いきなり借りを作るのは、相手に失礼。まずは、しっかり相手と人間関係を作ることが大事です。「そのためにこの3つの段階を踏んで、借りを作る関係にするんです」(大坪さん)

お願いする

まずは簡単なお願いごから始める。「いきなり面倒なことを頼むと、断られてしまいます。負担のないことで関係をつくれます」

1回だけ

甘える

次に、やや面倒なことをお願いする。「こんなことを頼んでしまって、すみません」と甘える気持ちで、相手の懐に入っていく

1回だけ

借りを作る

ここまでで良好な関係を築けていたら、3回目できちんと頼み事をする。「これができる、何度も借りを作れるようになります」

何回でもOK

「ここで、2人のビジネスマンの話に耳を傾けたいと思います。キーストーンファイナンシャル(株) 社長の大坪勇二さんはいいます。「31歳の時、生命保険の営業マンに転身したものの、成績不振が続き、ついには月収が1655円に。でも、半年後には月収が1000万円を超えたんです」

「そこから劇的に変わった理由のひとつが、お客さんに積極的に『お願いする』ことでした。」

「例えば、お客様に他のお客様をご紹介していただけないか、とお願いする。以前の僕は、相手が嫌がるだろうと思って、それができなかったんです。でも、あるトップセールスレディに営業同行した時、商品のメリットやお客様に役立つ理由等を話した後、最後のひと押しに『社長、お願いよ』と、お願いで押し通したんです。それ

ら紹介を受けられたそうです。「借りを作ると、相手を裏切れないし、より努力するようになる。自分を信じてくれた相手の期待に応えたいという思いが強くなり、責任感も増しました」

上司が頭を下げれば、部下は必死になる

もう一人、『借り』によって、成功をつかんだのが浅井浩一さんです。JTで数々の支店を全国トップクラスに押し上げてきた伝説の支店長。

「『借り』の大切さに気づいたのは、38歳で広島・三原営業所長に就任した時のことです。30代で営業所長に抜擢されたものの、営業は未経験だった浅井さん。全国下位の成績で閉塞感のあった営業所を変えようと張り切っていました。就任直後、古参の部下の反発に、萎縮してしまいました。」

「リーダー然として部下に指導しようと思っていたので、戸惑いしました。でも、このままでは何もできない。そこで、恥をしのいで、『私は営業のことは何もわからない。申し訳ないが、一から教えてくれないですか』と部下に頭を下げて、教えを乞うたのです」

忙しい部下の時間を借りて、教えを乞うのは、いわば、借りを作る行為。嫌がられても仕方ありません。しかし、浅井さんの謙虚な姿勢が伝わり、部下は時間を割き、教えてくれたそうです。効果はそれだけではありませんでした。

「私が初歩的なことをあれこれ聞いていたのを見て、部下同士も『そんなこと聞いていいんだ』と様々なことで確認や質問をし合うよう

あなたは「借り」を作れる人ですか？ 借りが作れる度 チェックテスト

いざ誰かに助けてもらいたいと思った時、助けてもらえるか？ YESの数で判定！

- 1 有名無名問わず、応援しているアスリートがいる
- 2 パーティーやコンパで、幹事役をよく引き受ける
- 3 どんな理由であれ、会社で泣いた事がある
- 4 頑張る部下がいたら、成績より体調を気にする
- 5 「お願いします」と頭を下げるのは苦ではない
- 6 電車に乗った時は、座らず他人に席を譲る
- 7 よく甘え上手や愛されキャラだね、と言われる
- 8 仏壇など、お祈りする習慣がある

判定結果

- 「YES」が0~2
自分勝手な人ほど、借りを作りにくくなります。まずは、他人を思いやるクセを
- 「YES」が3~6
自分勝手な部分と他人思いが同じくらい。もう少し人を頼る努力をしよう！
- 「YES」が7~8
様々なピンチで人から助けてもらえる可能性大！これからもそのまま

挑戦をしてみましょう。

では、借りを作れる人が持つ、共通する人間性とは何か？ 小倉さんが最初に挙げたのは、「弱みをさらけ出せる人」でした。

「自分の弱みを素直に認め、困っているんだけど、どうしたらいいかな」と謙虚に助けを求めると、そんな人に対して、周囲の人も素直な姿勢に親近感を抱き、「仕方ないな」と手を差し伸べます」

前出の浅井さんは、まさに「弱みをさらけ出せる」人でした。「意図的にやったわけではなく、自分の弱みをさらけ出すしかなかったのが正直なところ。『上司が部下に教えるのをうのは恥ずかしい』というプライドはありました。が、それでは何もできない。だから、プライドは捨てました」

実力がなくても、仕事で汗をかくことができるか？

ただ、弱みをさらけ出したり、

甘えるだけでは、見限られてしまう、と浅井さんは言います。

「実力がなくても、できる範囲でコツコツと頑張ることが重要だと思います。私も、営業所長になった時、できるだけのことはしようと思ひ、自転車をこいではずべての販売店の挨拶回りすることから始めました。すると、だんだんと周囲から助けてもらえるようになったのです。所長然とせず、部下と同じように汗をかければ、たとえ要領が悪くても、周りの人は共感し、力を貸す気になるのだと思ひます」

借りを作れる人の特徴として、小倉さんが2つ目に挙げたのは、「自分の都合を押し付けられない」です。

「自分のことばかり考えている人には、相手も『この人のためには何かしよう』とは思いませんよね。相手の都合を考えているかどうか重要です」

部下に借りを作って 日本一の営業所を 作り上げた支店長

レスポンスの速い人は
信頼されるようになる

自己中心的な考えをなくしようと



浅井さんの 「借り上手」になるための 三種の神器

「部下に『借り』を作る際、良好な人間関係を築いておくことも必要」と浅井さん。そのための3つの工夫を紹介！

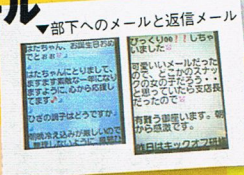
1 下から目線

部下の席をこまめに回ってコミュニケーション。その時は部下の足元にしゃがむそうです。「物理的に『下から目線』になれば、上から目線の言動を防げますし、部下も話しやすくなります」



2 ケータイメール

部下の誕生日にはお祝いメールを送付。支店長になり数百人の部下を持つからも続けていたそうです。「些細なことですが、こうした積み重ねが人間関係作りにつながっていると思います」



3 自転車

支店長になってからも部下と同様に、自転車をこいで、販売店を回る日々。「一営業マンとして同じように汗をかく姿勢を見せることで、部下との距離が縮まりました」



大坪さんが心がけているのは、「レスポンスの速さ」です。人を紹介されたら、その日中に連絡し、紹介者にもすぐ報告するそうです。「以前、見込み客を紹介してもらった時、何日かおいて連絡したら、紹介者からも見込み客からも怒られたことがあります。紹介者はその後どうなったか、気にかけていたし、見込み客も当日に連絡が来ると思っていた。なのに、私は自分が忙しくて、相手の都合や気持ちも考えずに、ほったらかしていたのです。以来、二度と繰り返さないようにしています」

そして、3つ目の特徴は、「私欲を捨てて、人のために尽くしている人」です。「周囲にもいませんか？ 自分の時間を犠牲にして、同僚や部下のフォローをする人。雑用を率先したり、悩んでいる人がいたら声をかける人。そんな姿は必ず人に伝わりますから、その人に困ったことが起きた時、必ず力を貸してくれる人が出てくるものです」

借りを作れるタイプに、正解はありませんが、今回紹介した人の行動を参考にしていけば、借りを作れる人に近づけるはずですよ。

浅井 浩一 さん
マネジメントケアリスト。前職のJTで業績不振の支店を次々立て直す。著書に「はじめてリーダーになる君へ」

「おまえなかなかやるな」と思わせる 好かれる借りの「返し方」

借りを作った相手に「また助けたい」と思われる上手な返し方とは？

返し方1 相手の喜ぶことで返す

小倉さんは、勉強会の運営を支えてくれた恩人に借りを返すために、会報制作を手伝っています。「お返しをするなら、相手がしてほしいことをしたほうがいい。そのほうが喜ばれます」。例えば、喜ばれやすいのは雑用をすること。前述の大坪さんも世話になった社長にお返しするため、社長が主宰する会の事務局長を自ら買って出たそうです



返し方2 借りた相手の“周りの人”に返す

会社の上司や先輩に助けてもらった時、その人に直接返しても良いですが、「困っている後輩の相談に乗る」など、他の人に返すのもアリです。「後輩を助けることは、巡り巡って上司や先輩を助けることにつながりますからね。『借りは後輩に返しました!』とことさらアピールしなくても、上司や先輩には必ず伝わります」(小倉さん)



返し方3 地域活動やボランティアで返す

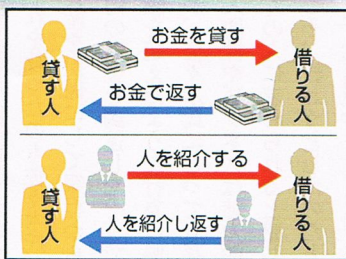
一定の成功を遂げた経営者のような器の大きい相手はお返しなんて期待していない、と小倉さんは言います。「あえて言うなら『社会を良くしたいから、返すなら社会に返そう』と考えている。相手がそんな人なら、ボランティアなどをして社会に返せばOKです。社会に返している、顔つきが良くなる。経営者たちはそこを見ています」



ちなみに…こんな返し方はNG!

嫌われる借りの「返し方」

「お客様を紹介してくれたお礼に人を紹介返す」というように、同じ価値のものを返そうとする人がいますが、これは相手に「あなたは損得勘定で物事を判断している」と言うようなもの。相手が損得で判断しない人だと、非常に失礼です」(小倉さん)



りに関しての価値観が違います。前者なら、例えば仕事で借りを作ったら、同じレベルの見返りを求めてきます。だから、契約に関する仕事の借りなら、同等の金額や仕事量で返すことです」
損得で動く人とは信頼関係は結びにくいので、そのような割りきりが必要だと小倉さんは言います。

タダで会場を借りたら
どんなお礼をする？

「本当に大事なのは後者。彼らは見返りを求めてこないからこそ、義務感で返すと、信頼を失います」

小倉さんは『相手の価値観』を見極めて、それに合わせて返すことが大事だと説きます。

「自分のできる範囲で、相手の役に立つ返し方は何なのか、それを真剣に考え行動することです」
小倉さん自身にもこんなエピソードがあります。主催するセミナー会場を無料で知人から借りた時のことでした。

「会場に行くとなんか新調されたスリッパや椅子、会場もピカピカでした。軽い気持ちで借りたせいで、知人に気を遣わせてしまった。でも、椅子代などお金で返しても相手を受け取らないとわかっていました。そこで、お礼として、セミナー後に、借りた時以上に綺麗に掃除して帰ったんです」

後日、相手から「またセミナーを開くなら遠慮なく言って」という電話がかかってきたそうです。B

借りの
返し方で
差がつく

貸しを作ってくれた相手からどんどん信頼を勝ち取れる！
上手な「返し方」の技術

借りを作ったとして、それをどう返すかがその後の人間関係に関わってきます。ここでは上手な返し方を紹介します！

いい、というわけではありません。下手な返し方をしてしまったら、逆にそれだけで信頼を失うことだってあります」と小倉さん。

返す際に気をつけたいのは、相手がどんなタイプかです。「損得勘定で見ている人と、そうでない人がいます。両者は貸し借