

～「相談で社内外のリソースを活用するには」



五十嵐 仁 (いがらし ひとし)

(株)インタフェース代表取締役

1958年、神戸郡新十津川町生まれ。1980年東北大学文学部（心理学）卒業、同年(株)リクルート入社。その後東京と札幌で人材開発関係の会社2社を経て、1999年(株)インタフェース設立、代表取締役。企業・団体のマネジメント研修トレーナー、人事組織コンサルティングを専門とする。著書：『リーダー必須の職場コミュニケーション61のスキル』（セルバ出版、2018年）。

相談力を活かす6回目、今回のテーマは「相談で社内外のリソースを活用するには」です。これまでは主に社内の職場での「相談力」について考え、学んできました。今回は範囲を広げて社外の顧客・取引先や関係者、専門家、知人・友人との「相談」の活用を考えていきます。

今回の質問は、連載第1回の質問を少し変えて、「最近社外の人とした相談は何ですか？」「最近社外の人から相談されたことは何ですか？」です。さて、あなたの答えはどうでしたか。仕事や人間関係、個人的な健康や経済生活の問題等で何か相談しようと思った時に、社外の方の相談相手に誰が思い浮かびましたか。

相談は、仕事であれば、社外の他者の知恵・情報・経験を活用して、もっとより良い問題の解決策、仕事の改善案、画期的で創造的な企画提案を練り上げることです。相談内容が個人的なことであれば、誰でもいいとはなりません。適切な相談相手が必要です。

社外の人との相談を「しているよ」、「受けたよ」と答えるには、信頼できる適切な「相談」ができる相手、「相談」に応えられる相手の社外の人的ネットワークを持つことです。

具体的には、相談して、そのリソースを活用できる以下の人とのつながりを作ることです。

- 1) 自分の知らない知識・新たな情報を持っている人（自分と年代、性別、仕事、経験、出身、興味・関心、等が違う人）
- 2) 異業種・異分野、他業界の知人・関係者（取引先も含めて）
- 3) 各分野の専門家・スペシャリスト（かかりつけのお医者さん、親しい弁護士、等）
- 4) 同好の士（仕事を離れた趣味やスポーツ等の仲間）

5) 以前の職場の友人、学校時代の友達（単なる旧友ではなく、今活躍の友人たち）

そのためには、ご無沙汰している相手に、突然「相談したいことがあるのですが…」と言ってもスムーズにいかない場合もあります。また、単に知っている人というだけではなく、日頃からつながりを深める関係をどれだけ作っておくかも大事です。

上記した5つの中で、1)、2)に関しては、日頃仕事で出会う社外の人（お客様、取引先、等）とでも、仕事のできる人、良くモノを知っている人、経験の深い人等と、親しい関係を作っておくことです。自分が、お客様である営業担当者やお店の人（車・家の営業担当者、保険セールスの人、不動産屋さん、等）とも少し情報交換しておくのも手です。

3)、4)に関しては、自己啓発のための学校（英会話、資格取得、等）に通ったり、セミナー、異業種交流会、スポーツや趣味のクラブ・同交会に参加することも、人脈を広げご縁を作ることにつながります。またその学校やセミナーの講師、交流会・勉強会、クラブ・同交会の主宰者は、ほとんどが各々の専門家です。

5)については、同期会や同窓会があれば、一度は顔を出してみることです。その中で1)～4)に当てはまる人がいることでしょう。同期生も昔のままではありません。

このようなご縁ある人との共通点探しや違っている点探しの軽い「質問」から始めることが関係づくりのコツです。例えば、出身地、学校（学科）、仕事経験・経歴、趣味・特技等です。共通点は関係を深められ、異なる点はそこから新たな情報・知恵を貰えます。

今回は、個人の相談から「相談」でチーム力を高め、組織を活かす方法を考えます。