

- 素敵な人と出会って、人生をより良いものにした。
- 人脈が少ないことに劣等感を感じてしまう。
- 今、まわりにいる人とのつながりに違和感を持っている。
- 知り合いのSNSを見ることに気疲れをしている。
- うまくいっている人や幸せそうな人を見ると、心がざわつく。
- 人について合わせようとしすぎてしまう。
- 仕事で苦手な人に悩まされている。
- 大切な人と別れてしまったつらさやどう向き合えばいいのか。
- 本当のつながりを手に入れたい。

——こんな思いを持っている人に向けて本書を贈る。

まえがき——

「人とのつながりが少ない」と、無駄に焦ってはいないか？

まえがき——

「人とのつながりが少ない」と、
無駄に焦ってはいないか？

「もっといろんな人と会ってつながりを増やさなければ」

「やりたいことはあるけど、自分には人脈がない」

「人とたくさんつながることこそが、うまくいく一番の近道だ」

「でも、自分は人見知りだし」

「人間関係が得意じゃないし」

世の中には、一見非の打ちどころのないような固定観念があり、僕たちはみんな

それを無条件に信じる傾向にある。

これを迷いなく実行できれば、言うことはないかもしれない。

しかし、逆にそのとおりに行動できないことで迷ってしまうことも少なくはない。

この本は、あなたのそんな迷いを取り除いて、無駄に労力をかけることなく、今いる場所で、もっと簡単に人生の扉を開けてもらうために書いた。

もうちょっとシンプルに言おう。

世間一般に流れている人脈神話からあなたを解き放つこと。

この本の目的はこの一点だけだ。

今、寂しい人が増えている。

人類史上、一番簡単に人とつながれる時代を生きているにもかかわらず、深く人とつながれない、もしくは深くつながることを避けようとしてしまう人たちのことだ。

「人とのつながりが少ない」と、無駄に焦ってはいないか？

インターネットやSNSの発達で、一見、出会いの機会は増えたように見える。実際に、それらのツールを利用して人と出会い、つながる人も増えている。しかし、いくらそこでつながったとしても、結果的にはどこか空虚で、寂しさは増すばかり。

逆に、今ほど便利ではなかったが、ネットが発達する前のアナログ時代は、相手と直接思いを伝え合うという、リアルなコミュニケーションがメインだった。電話でのやりとり、もしくは友達との時間や近所付き合いなど。

確かに手間はかかるし、そのぶん、めんどくさいこともあったかもしれない。しかし、そこには確かな人と人との血の通ったやりとりがあった。

やがて、それは遠い昔の常識として片付けられるようになり、一切は簡素化された。

人間関係だけではない。

巷には「手っ取り早く」や「時短」という言葉がちりばめられた本や情報が今、たくさんあふれている。

しかし、こうしたテクニックにばかり頼ったやり方を追い求めることで、かえって無駄に時間を使ってしまう人が増えていることも否めない。

時短を狙いすぎることがあまりに、かえって時長の道を歩んでしまっているのだ。

何を隠そう僕もその一人だった。

一時期、人生を変えてくれるような出会いを求めてさまよい続ける漂流民のように生きていた。

そんな僕の価値観が、わずか一日でひっくり返った経験をしたことがある。

その日の会話を再現し、そこにある、もう一つの考え方に触れていただくことで、あなたの迷いを大きく取り除くことができるかと確信している。

最初は、ひよつとすると、僕が初めてその考え方に出会ったときのように、あなたも一見、その方法は時間がかかりそうに感じるかもしれない。

しかし、読んでいくうちに、その遠回りに見える生き方が、実は最短で最高のつ

「人とのつながりが少ない」と、無駄に焦ってはいないか？

なかりをつくるものであることを、あなたは知るだろう。

どんな人でも、長く生きていくと、それまで信じていた価値観が真逆にひっくり返される出来事や考え方に会うことがある。

僕にとっても、これまでの人生の中でそういった経験が何度かあるが、最も大きかった価値観の大転換は、今から17年前、30歳のときにやってきた。

今でこそ何の違和感もなく、そのとき出会った新しい価値観で生きているが、以前の僕のように、今も古い固定観念を持ったまま生きている人が多いことに驚く。

僕の場合、それは「人間関係」に対しての考え方だった。

あなたはどうか？ 「人脈は、多ければ多いほどいい」とただ無条件に信じ込んではいないだろうか？

この価値観を盲信し、「どこかにいい出会いがないかな？」とか、「もっとたくさんの人に会いに行くべきだ」と思い込んではいないだろうか？

今、僕は自信を持って言い切る。

人脈は、狭ければ狭いほどいい。

ただし、これには条件がある。

ただ狭ければいいというものではない。

つながっている人との深さは、できる限り深いほうがいい。

残念ながら、広く、深くはほとんどの人にとって難しい。

なぜか？

それは、人は誰も「1日は24時間」という、生まれたときから与えられた共通ルールの中で生きているからだ。

例えば、あなたがたぐさんの人と会い、その人たちに平等に時間を使っていたとしたら、一人に向き合う時間は当然少なくなる。

人は会った回数だけ、そしてその密度の濃さや時間の長さに比例すればするほど、相手に対して愛着を覚えるようになる。

「人とのつながりが少ない」と、無駄に焦ってはいないか？

つまり、どれだけその人と深くつながれるかは、どれだけその人とともに、質が高く意味のある時間を過ごすことができたかによつて決まる、ということだ。

そう考えたとき、相手が深くつながれたと確信する前に、あなたがその場所を去り、他の人に時間を使いすぎてしまうと、当然、その愛着は薄れてしまうことになる。

結果として、深いつながりは生まれない。

いくら数だけ増やしても、その人たちはいざとなったとき、あなたのために駆けつけてくれる人にはならないのだ。

その事実直面したとき、自分が頼りにしていた「人脈」という言葉は、頭の中の希望的幻だった、と途方に暮れてしまうことになる。

そのようなことに直面することなく、もつとあなたに本当の意味での「つながり」を手に入れてほしいと願ってやまない。

ということ、僕の実験を通してここからその根拠となる時間とともに過ごして

いこう。

舞台は今から17年前、いつものように、東京にいる人生の師のもとに学びに行っていたときのこと。

その日の講義のテーマは人間関係についてだった。

君は誰と生きるか◎目次

まえがき 「人とのつながりが少ない」と、無駄に焦ってはいないか？—— 3

プロローグ——その出会い癖は身を減ぼす？—— 19

第1章

出会いを無理に広げる人、
出会いが勝手に広がる人

チャンスは外にあるのか？—— 28

財布はどこに消えた？—— 31

出会いのバーゲンセール—— 35

傷つくことを怖れすぎないほうがいい理由—— 37

出会いにお金と時間を使いすぎる前に、まずはこの存在を使い倒そう—— 41

本との出会いは、人との出会いを超える—— 44

隣の芝生は限りなくブルー—— 47

ど根性ガエルのごとく—— 49

マジックの種明かしを始めます—— 52

実はあの人も怒られている!?!—— 55

「規模」や「地位」にとらわれすぎてはいけない—— 58

有名無実? 無名有実?—— 61

いい出会いは、結局こんな人のところにやってくる—— 63

まわりの人が力を貸したくなる人の条件—— 66

第2章

君が本当に 大切にすべき人は誰？

まずは1メートル泳ごう—— 72

人が外に出会いを求めがちになる理由—— 75

近くの人が喜べば、遠くから人が来る—— 79

あの昭和の大スターは、なぜ人を惹きつけたのか？—— 81

そもそもお金を運んでくれるのは誰？—— 85

人が勝手に集まるキーワード—— 88

「我在るところに桜咲く」—— 91

どうすれば、身近な場所が楽しくなるのか？—— 97

あなたの大切な人は笑っていますか？ —— 101

第3章

君は誰と仕事をするか

ベンツが安い車をつくらない理由 —— 104

価格設定こそが「誰と生きるか」の証明である —— 107

仕事で結果を出す人ほど、大切にしている人 —— 110

身近な人の感動を追求しているか？ —— 112

常連より新規客を大切にすクーポンの矛盾 —— 116

多くのものを狙うと、なぜ必ず失敗するのか？ —— 119

クレーマーは本当に神様なのか？ —— 122

「リーダーにとって受難な時代」の真相—— 124

本当の弱者は誰だ？—— 127

リーダーが本当に大切にすべき人は誰か？—— 129

苦手な人がいる自分を責めている君へ—— 133

本当に大切な人に、どれだけ時間を使っていますか？—— 138

「何をするか」より「誰とするか」—— 142

何もなくなったとき、近くにいるくれる人は誰？—— 145

第4章

君は誰を引き寄せるか

やっばり、願っただけでは叶わない？ —— 150

人間のランク分けの基準になるもの —— 154

宝くじの高額当選者の大半は、なぜ不幸になるのか？ —— 157

山頂は常に狭い —— 161

極めれば、お茶でも日本を制することができる —— 164

「引き寄せの法則」とセットでついてくる、もう一つの法則の正体 —— 167

それでも一途に自分の道を —— 171

最終章

人生の価値の高め方

人間関係が簡単にうまくいく3つのこと —— 176

与えても返ってこないときの考え方 —— 180

結局、与える人には与える人が引き寄せられる —— 183

人生の価値 —— 185

エピソード —— もし、目の前の人との時間が最後だったとしたら? —— 188

あとがき 書くまでに17年かかった本 —— 193

装幀◎小口翔平、後藤一司 (cobaltune)

本文デザイン◎一神さやか

編集協力◎池田美智子

本文DTP◎株式会社キャップス

ブログ——その出会い癖は身を減ぼす？

2005年、今から17年前の秋、30歳のある日の朝。

東京のとある下町の商店街を抜けた先の脇道にある、小さな事務所に僕はいた。

テーブルを挟んだその向こう側には、事務所の主が座っていた。

その主とは、後に僕の人生を信じられないくらい素敵な方向に導いてくれることになる大実業家だった。

その人にふと聞かれたこの言葉から、僕の価値観の大転換が始まった。

「初めて会ったとき、君は人と出会うことが何よりも好きだって言ってたよね。行動力とフットワークの軽さが特技だって。今もそうやっっているんな人のところに会いに行ってるの？」

僕は自信を持って答えた。

「はい。行ってます。多くの人から『人生は出会いで変わる』と教えられてきたので」

「そうか……」

あれ？ あまり反応が良くないな。何か間違っていることを言ったのだろうか？
僕の頭に少し不安がよぎった。

「それはとてもいいことだね。人生は誰と出会うかで大きく変わる。だからいろんな人に会って話を聞いて見聞を広げるといい」といつもならそう返ってくるのに。
人は誰しも、自分の頭の中で「普通はこう返ってくる」と予測しながら話をする。
しかし、その反応がイマイチだったとき、会話での予定調和が狂ってリズムを失ってしまう。

そのときの僕は、おそらく完全にその状態だったと思う。

「あの、僕、何か間違ったことを言ったでしょうか？」

おそろおそろ質問してみた。

「いや、君がそれで楽しいならそれでいいんじゃないか。でもね……」

そのあとにどんな言葉が返ってくるかが、そのときの僕にはまったく想像できなかった。

あれこれ考えている僕に対して、その人はこう続けた。

「お金と時間がもったいないな」

「????」

予定不調どころではなかった。想定していた答えと返ってきた答えがあまりにも違いすぎて、僕の頭は完全にフリーズした。

目の前にいる人が何を言っているのか、その意味がよくわからなかった。

「そ、そんなことはないです。お金も時間も僕は出会いに投資します」

「何のために？」

「そ、それは将来のためです。人脈を増やすためにです」

見えないところからカウンターパンチを浴びてふらつくボクサーのごとく、僕はノックダウン寸前だった。

「僕は間違っているのでしょうか？」

思わずクリンチした。くたびれたり倒れそうになるボクサーが相手に抱きつくあのクリンチだ。

「ううん、間違っていないよ、一般的にはね。若いのにそんなに人に会ってでも成りたいという思いはたいしたもんだ。でも、多くの人がその出会いを求めすぎたあげくに今やるべきことが疎かおろそになる。結果的に本当に大切な人を見失って、身を滅ぼすんだよ」

戦意喪失、ノックアウト。

僕はおとなしくリングの端っこに座り、相手の話に耳を傾けることにした。

「もう一度聞くけど、君は何でそんなに多くの人と出会いたいんだい？」

「いや、なんかいいチャンスがあるかなと」

「ということは、言葉を選ばずに言えば、自分にとってのメリットがほしくてその人たちに会いに行ってるってことだよな？」

「え、あ、いえ……」

自分の心の底の底を言語化された気がして、僕は返す言葉を失った。

「もちろん誰でもそんな思いはある。『この人に会えばいいことあるかも』ってね。でもさ、例えば立場が逆だったとして、君のところに人が来るときに、『永松さんから何かもらいたい』って下心満載な人が集まってくるのってうれしい？」

「……いや、それは少し切ないです」

「そうだよな。もちろんどんな人でも多少のメリットは求めるものだ。それは悪いことじゃない。ということは、君が出会いたいと思ってる人も、なんらかのメリットを求めていると思ってる間違いのないよな。」

じゃあ、はたして君は相手にどんなメリットを与えることができるんだい？」

正直、そんなことは一度も考えたことがなかった。

最低限、手土産くらいは持って行ってはいたが、僕が出会いたい人たちの多くは、そうした手土産などはもらい慣れている人たちだった。中には社長室に封を開けていないままの手土産が積まれている人もいたくらいだ。

「君は今、何歳だったっけ？」

「ちょうど30です」

「商売を始めて何年かな？」

「4年が経ちました」

「そうか。まだ創業期と言ってもいい頃だね。だったら、まだあまりお金は潤沢じゃないよな」

「はい、正直、ゆとりはありません」

いえ、十分儲かっています——。

本当はそう言いたかったが、正直その当時の僕のビジネスは、まだカツカツで回っていた状態だった。だからこそ、「社会的に力のある人に出会えば有利になるかもしれない」と思っていたのだ。

ここまでできてウソをついても仕方がないので、そう言った。

そして、ここからのやりとり、もらった問いかけが、僕の人生を大きく変えてくれることになった。

「私には、今の君がやっている方法が遠回りをしているように思えて仕方ないんだよ。確かにね、君の言うとおり、どんな人と出会い、どんな人と歩くのかで、人生は大きく変わるよ。その相手次第で行き先がハワイになったり、南極になったり、もしくは牢獄だったりすることもある。逆に誰も行ったことのないパラダイスにたどり着くことだってある。それくらい、ともに歩く人って大切な存在なんだよ」

それまで信じてきた価値観の盲点をつかれ、混乱していた僕に、その人はこう尋ねた。

「ここからの人生、君は誰と生きる？」