
坂本流“億”経営マニュアル
～ニッチ市場の“トップ”を最短最速で
掴み取る方法～
【人脈術】
秘

「経営とは何だ？」
と言う問いに対してあなたは
何と答えますか？

・「収益を出す事」
・「会社の価値を上げること」
・「企業が1つの夢を掲げること」

勿論全て当てはまる事です。
ですが私はあえてこう答えます…

- 経営において一番大切なもの
- それは「人脈」だと。

- 人脈無くしては収益を出すことも
- 会社の価値を上げることも
- 夢を掲げることも無理難題だと思います。

今回はそんな「人脈」の有用性、重要性を
3つのポイントで紹介していきますよ！

一、人脈を作る目的を明確に

- まず人に出会ってから、その人が自分にもたらす「メリット」を 探求します。

少しいやらしい気もしますが、明確な理由のない人脈は【ビジネスをする人間】にとっては必要ありません。

- そして必要の無い人脈を持つと
- 自分自身を不幸にもします。

- その為、自分の行っていくビジネスに
- 「この人と関わって損は無い」
- 「いつか困ったとき力になってくれる」
-

- そんな人と信頼関係を結びましょう。

二、戦略的な人脈作り

- 私が人脈を結ぶ上で、具体的にどの様な方と繋がりを持つか？
  それは…

「他業界の一流」

あくまで一部ですが、何故わざわざ「他業界の一流」と交流を持つのかと言うと…

- 経営していく中、今後参入して行く可能性を見定めて私は積極的に人脈を作ります。

- ニッチ市場の経営をする私は時代に合わせて「新しい事をする」
- それがすごく大事になります。

- その柱（人脈）を今のうちに建てておく。
- そうすることでいざ、参入する時が来ても臨機応変に対応が出来るのです。

三、人脈作りの注意点

- 一では「メリットを探求する」と申しましたが
- 会って早々、仕事の話だけをするのも
- NG行為です。

- 仕事の話をする前に「人間性」を見極める為
- 他愛もない話をすることも必要です。

- 軽くでも打ち解け合って初めて、ビジネスの
- 話に移る事が必要です。

・最後に

- 「人脈作り」は「自分の強み」を持つ事が
- 何よりも大切です。

- 「私は何者でもありませんがなんとなく経営者と関りを持っていたいので友達になってください」
- こんなのは話になりませんよね。

- しっかりと自分の武器を持ち、相手にも
- 「この人とつながりを持っていれば得をする」
- と思われることが大事です。

- 人脈とは、信頼し、信頼されて初めて成立し、
- 大きな武器となるのです。

- この人脈作りこそ「ニッチ市場の“トップ”」に
- 成り上がる為、経営者にとって大切な事
- なのです。