



ビジネスマンは練習せずにゴルフが上手になる潜在能力がある！



①

小生は現役サラリーマンです。就職してから約38年間、全国各地で営業活動をしてきており、主に商品企画や企業に拘わるリスクマネジメントの提供等各種保険提案に従事してきました。その間、趣味であり、ライフワークである、ゴルフというスポーツと長年付きあってきました。今回は、「ビジネスマンはあまり練習しなくても、ゴルフが上手になる潜在能力がある！」との持論を12回連載でご説明させていただきます。読者の皆さんが、ゴルフで悩んでおられれば、是非とも参考にして頂き、身体に負荷を掛けず、経済的にも負担無く、スコアアップを図って、楽しんで頂きたいと思えます。

まず、第一に、ゴルフの定義をしたいと思えます。一般的に、ゴルフは

- ①スポーツである
- ②趣味である
- ③健康の為である
- ④人間関係構築の為である
- ⑤ビジネスに有利だから 等々、いろいろな捉え方があります。

①であれば、心技体の一致を目指し、毎週練習場に通い、トラッカー杯ボールを打つ努力をして、身体もジムで鍛え、少しでも飛距離を伸ばす工夫をして、メンタルトレーニングの為の精神修養も行い、クラブも毎年新しい道具に変えていく。ゴルフ場の会員になり、シングルハンディを取得し、最終的にはクラブチャンピオンを目指し、アマチュアの全国大会にも参加していくことになります。

②であれば、その時の生活環境に合わ

せ、経済的な余裕の中で、時間を多少捻出し、クラブも話題のクラブを購入し、会社内のコンペに参加し、新ペリアでの優勝を目指す。

③であれば、練習は最低限にして、年間5回～10回程度、気分転換にラウンドを楽しむ。スコアには拘らない。楽しくラウンドし、なるべく乗用カートには乗らない努力をする

④であれば、ルールとマナーだけは、しっかり身に着け、同伴者に迷惑を掛けないようにプレーをする。ゴルフは一日付き合う為、同伴者の性格がよくわかるので、生涯の友人作りに大いに活用できる

⑤であれば、社用としての接待ゴルフに活用されているので、同伴者に配慮するゴルフを習得し、同伴者とビジネス上WIN-WINの信頼関係が築けるよう

に心がける

以上、皆さんはどのタイプのゴルフを実践されていますか？

一番お勧めできないタイプが、①～⑤までのすべてのテーマを漫然と目指してしまうことです！

ゴルフが上手になる為には、定義の設定が必要です。同時に目的や当面の目標の設定も絶対に必要になります。

ゴルフの相手は、他人ではありません。コントロール（マネジメント）しなければならぬのは、【自分の心と身体とボールとコースと風】です。

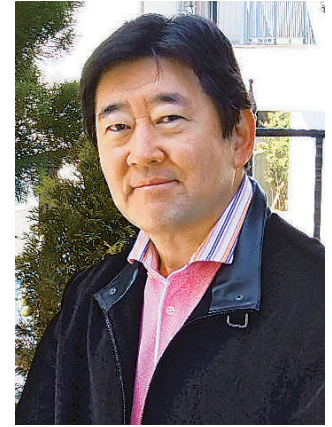
ゴルフで一番大事なものは、スイングではなく、プレショットルーティーン（準備と戦略）とセルフマネジメントなのです

ゴルフは正にビジネスそのものなのです！！！！！！

従って、今回の連載で、ゴルフを以下のように定義したいと思います

ゴルフは、【人生を楽しむためにするものである。ビジネスマンであれば、ゴルフをマネジメントゲームとして捉え、心技体&コースをマネジメントする、人間関係構築の為の手段】なのです

次回からは、私のビジネス上の経験から得た、「新ゴルフマネジメント論」を、わかりやすくご説明します。



村瀬雅宣

(むらせ・まさのぶ)

1977年一橋大学卒。同年4月：東京海上火災保険入社。82年新潟南支社長、2004年福岡久米支社長、08年日鉄保険サービス出向。

現在は日鉄住金保険サービス 企業リスクコンサルティング部長

ゴルフキャリア（ハンディキャップ：JGA3.0）

一橋大学体育会ゴルフ部キャプテン。東京海上火災保険ゴルフ部キャプテン。全国社会人企業対抗戦代表選手（約10年間）。全三菱ゴルフクラブ常任理事。首都大学東京ゴルフマネジメント講座講師。ゴルフレッスンコミック（コーキューシュッセ）連載中。メンタルトレーナー。一橋大学体育会ゴルフ部コーチ