



# ビジネスマンゴルファーは、「身の丈」ゴルフマネジメントを実践しよう!!



②

小生は現役サラリーマンです。今後の連載の中で、ビジネスマンにとって、あまり違和感のない「新ゴルフマネジメント論」を具体的に説明させて頂きたいと思います。

前回、ゴルフが上手になる為に、①ゴルフの定義を決め、②目的を明確にして、③当面の目標＆課題を設定することが必要と提言しました。又、マネジメントすべきテーマは、「自分の心と身体とボールとコースと風」と説明しました。

今回は「身の丈」の自分を知る勇気を持ち、レベルに合った創意工夫と実践をされることを提言します。

通常、大企業に就職すると、3場所（職場）10年のビジネス経験を通じて、会社組織を知り、商品・サービスを理解し、自分の個性や長所＆啓発点をいかに業務に活用していくかを理解することになります。①1場所目：ビジネスマナーや業務内容を勉強し、社内ルール＆人事規則やコンプライアンス条項＆禁制事項の知識学習の習得、社内人脈や同期との意見交換による情報交換等をします。組織マネジメント（基礎）を学びます。②2場所目：前職場の経験や人脈を活かし、顧客への各種提案やイレギュラー対応での経験を積み、新人社員の指導や女

子社員研修リーダーを務め、組織への貢献をします。高度の組織マネジメントを学びます。③3場所目：社内外に広範囲な人脈を構築し、得意分野を更に伸ばし専門性を身に付け、不得意分野業務でもポジティブシンキングでチャレンジし、自分の意見を持ち、バランスのとれたビジネスマンを目指します。当然、プレイヤーとしての現場責任者を任せられ、管理者をサポートするのみならず、人格的な成長も図り、メンタル面での強化や営業戦略面での企画＆立案＆実践もできるようになります。組織マネジメントで成果を出します。

大企業ベースの説明ですが、企業規模の大小にかかわらず、ビジネスマンとしての成長過程を会社組織や上司が直接的＆側面的に支援し、本人の自覚やモチベーションを促し、多面観察で人材育成を図り、組織目標達成を目指していきます。

一方、ゴルフの場合はどうでしょうか？ビジネスマンにとって、酒宴やゴルフ等は、営業活動としても、広範囲な社内外の人脈構築の為にも、活用されています。特にゴルフは、一緒にラウンドし、ほぼ1日付き合う為、酒宴等以上に互いに趣味や個性を知るうえで活用されてい

るのでないでしょうか？ゴルフの主な特徴は以下です。

①一人でプレーすること。②コーチも審判もいないので、すべて自分でスイングチェックし、ジャッジする。③最低限のルールやマナーを知っておく必要がある。④スロープレーにならないように気を使う必要がある。⑤スイングしていない時間が長いので、コミュニケーション能力も必要で、多少無理がありますが、ビジネスマンが10年程度で一人前になっている過程とゴルフの向上過程（スコア）を比較してみると、①=100打前後、②=90打前後 ③=80打前後といえるのではないかでしょうか？ちなみに、PAR72はプロレベルです。

そこで、提案させて頂きたいのが、自分の「身の丈」レベルを勇気を持って自覚することです。自分の「身の丈」レベルを自覚することで、達成可能な課題が明確になり、当面の課題達成の経験を積むことで、確実に成長できると思います。

一般的に、ベテランビジネスマンは、既に組織マネジメントを学び、実践し、その成果や思考回路をご存知です。後は、その経験をゴルフにも活かして、着実にスコアアップをしていきましょう！？



**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に入社。82年同新潟南支社長、2004年福岡久留米支社長、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：JGA 3.0）

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（コーキューション）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