

孫正義 ほか 実例とテクニックで学ぶ「資料の作り方」

日経ビジネス [アソシエ] ASSOCIÉ

2014

6

JUNE

特別
定価 700 YEN

2014年5月10日発行・発売(毎月1回10日発行・発売) 第13巻第7号通巻275号 2002年10月3日第三種郵便物認可



楽になる!
明日の資料作りが
楽になる!
グラフ・図表作成ブック

特別
付録

必ず通る! 資料の作り方

孫正義、藤田晋… 実例とテクニックで学ぶ「伝わる資料の鉄則」

あの企業の“ナマ資料”を一挙公開!

マッキンゼー／ボスコ／森ビル／星野リゾート ほか

成功する 資料作成マニュアル

“ダメ資料”が“通る資料”に大変身!



特集2

成功者はなぜ、 ゴルフを愛するのか?

ユニクロ 柳井正／白洲次郎 ほか

スペシャルインタビュー

サッカー日本代表



岡崎慎司

ゴルフは人脈作りの最高の武器である

昭和の時代から、ゴルフ場は「ビジネスパーソンの社交場」だ。業種を超えてゴルフ人脈でつながる財界トップは多い。そして、その状況は今どきの若手経営者たちの間でも同じだ。「ゴルフは前近代的な遺産」と敬遠しそうなものの、一体なぜ？

「ゴルフは人脈作りに役立つ。人間関係をより良くするための最高の武器です」。企業同士のマッチングを専門とするコンサルタント、内田雅章さんはこう断言する。持論を支えるのは豊富な経験だ。

「プレー歴を遡ると、父の強い勧めに従って入った大学のゴルフサークルから20年以上ですね。ゴルフによる人脈作りの初の成功体験は、『私の運転で教授を自宅とゴルフ場間で送迎してポイント稼ぎ、彼の人気ゼミに潜り込んだこと』(笑)。以降、社会人になってから現在に至るまで、東京証券取引所の上場企業も含め、5000社の社長たちと即アポイントメントが取れる人間関係を築いてきました。ゴルフの貢献度は計り知れません。仕事が円滑に進みます」

ゴルフだからこそ密な関係

ゴルフは4人1組で楽しむスポーツだ。半日程度かけて全18コースを回るから、お互いに共感を抱き、「親密な空気が醸成されます」。同性同士がプレー後の風呂に一緒に入れば、親密さは一層増す。ほかの激しいスポーツや酒席ではそこまで長時間は一緒に過ごすことがないし、そもそも誰でもできるといったものでもない。

ゴルフはショットに要する時間がかくわずかなので、プレー時間の大半は会話を楽しむことになる。自然に囲まれた環境ならリラックスでき、会話の内容は広がる。プレー相手の興味の把握も容易だ。「私の経験では、普段なら判断に迷うことも、プレー中はついOK

を出してしまうことがある。それを利用して、難易度の高い相談を持ちかけてみるのも手です(笑)」。

小事の積み重ねが成果に

左ページに挙げたT.O.D.は、ゴルフにおける人脈作り効果を高めるために、内田さんが日頃実践しているもの。一つひとつを見ると、とても些細なことだと思うかもしれない。だが、この積み重ねで得られる成果は大きい。細かい気遣いを見せ続けて相手を気持ちよくさせれば、自分に対する印象を高められるという。

「成功者と呼ばれる人は、おしなべて人間関係の構築が上手。ゴルフを通じて気遣いを見せ、人脈作りをうまくやってきたから、成功者になれたとも言えるでしょう」

内田雅章さん
Masaaki Uchida

早稲田大学卒業後、三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入行。いくつかの職を経て、株式会社就職課を起業。現在は企業マッチングを主とするコンサルティング業に従事する。

☑ 朝食は相手と同じメニューを注文

朝食に誘われたら、注文メニューは合わせる。早く済ませて軽く練習したいかもしれない相手の場合、自分の分が相手の分よりも遅れてきたら、待たせることになる。そんな状況は絶対に避けたい。

☑ 相手のキーを携えて“待ち伏せ挨拶”

ゴルフ場に一番乗りして、密な関係を築きたい人の受け付けも代わりに済ませておく。建物入り口付近にあるソファで待ち、相手の姿が見えたら、駆け寄ってその人のロッカーキーを手渡す。

プレー「前」「中」「後」の

ToDoリスト

プレー前

☑ 水、チョコを人数分用意

チョコや日焼け止め(冬はカイロ)を、自分のゴルフバッグに入れておく。「プレー中、相手が疲れた様子を見せた時にチョコを差し出すと喜ばれる。またプレー前に水を渡すと好印象」。

☑ 記念撮影は元気うちに

記念写真をスマートフォンやデジカメで撮影。翌日に送るメール(下の「休憩・プレー後」参照)に添付ファイルがあると、必ず真っ先に見てくれるはずだ。プレー前に撮影するのは、「表情も服装の状態もベストだから」。



プレー中

☑ キャディーに代わって働く

キャディーを味方につけるのが鉄則。ボールを探す、クラブを持つ、早いプレーを促す…。本来はキャディーの行う仕事を自分から積極的にこなし続けると、仕事がラクになったキャディーが「気が利く人だ」と、プレー相手に褒めてくれることも。

☑ 仕事の話を自分から振らない

仕事の話や相談事は自分からしゃべらないこと。「相手はゴルフを楽しみに来ているのであって、あなたの仕事の話を聞きにきているわけではない。相手から話を振られるまでは厳禁です」。

☑ ランチの間は相手の動きを注視する

店のレストランはまず混雑する。店員の位置を常に把握し、ほかの3人が呼ぶそぶりを見せたら、先回りする。「相手に先に呼ばれたら負けも同然。食事に夢中になっている場合ではない」。

☑ 浴場ではまずタオルを取ってくる

体を洗うためのタオル置き場は、脱衣所から離れている場合がある。親密になりたい人よりも先に浴場に入って取りに行き、当人が入ってきた時に、サッと手渡すとスマートだ。

休憩・プレー後

☑ 手ごろな土産をプレゼント

クラブハウスのショップで土産を買い、相手にお礼としてプレゼント。実用的な米や果物など、食べ物が喜ばれる。予算は1500円程度からでもいい。「そもそも土産を渡す人が珍しいから、十分効果的です」。

☑ 翌日正午までにメール

簡潔なお礼の言葉をしたためたメールにプレー前の撮影写真を添付して、翌日の午前中までに相手に送ること。「おはようございます」と書くことで、「昨日の今日ですぐにやっている印象を与えられる」。