

社会人のマナー

一緒に仕事を

「したい人」

「したくない人」

## ゴルフで仕事を増やす人、減らす人

私がお世話になっている社長から「1日ゴルフをすればどんな人なのかがよく分かります」という話を聞いたことがあります。その社長は建築関係ですが、建築業界だけでなくゴルフの接待は今でも頻繁に行われています。

私も好きでゴルフをやりますが、接待することもあり、接待される側になる事もありません。ゴルフは楽しいスポーツですが、その反面その人の本音が色濃く出るスポーツの一つと言えるでしょう。

総じて仕事ができる人はゴルフのマナーもいいものです。自分でプレーしながらも周りの人の事を常に考えています。

ある保険営業の会社の方とゴルフをした時のことです。この時は私が接待される立場でした。店長であるAさんは比較的ゴルフが上手な上、非常にマナーのいい方でした。

自分のボールはもちろんのこと、他のプレーヤーのボールの行方をよく見えています。接待相手がラフに打ち込んでしまいボールを探していると、Aさんは「おそらくあの

松の木の左前方にあると思いますよ」と教えてくれます。

またティーショットを打った時によくあるのが、ティーがどこかに飛んで行ってしまふ事です。そういつた時もすかさず「ここですよ」と言いながらサッと拾ってくれました。

接待なのだからそんなことは当たり前ではないか…と言ってしまえば、身も蓋もありませんが、そうした、ちよつとした気遣いは「ナイスショット!!プロみたいな球筋ですね」などと、お世辞のような褒め言葉を言われるより、何倍も気持ちがいいのです。

話を聞けばAさんはMDRTというトップ営業が受ける表彰を何年も連続して受けているとのことでした。

接待ゴルフが単なる付き合いや遊びで終わらず、実際の契約に結びついているというのもうなずけます。

私もゴルフ接待をする時はこの営業マンを見習って、ボールの行方は必ず目で追うようにしています。

この営業マンに限らず仕事ができる人は上手、下手に限らず、一緒にラウンドしていて非常に気持ちがいいのです。

しかし、その一方で残念ながらも二度と一緒にラウンドしたくないと思う人もいます。

以前、一緒にラウンドしたある社長は、時々スコアをごまかします。確実に6打を打っているのですが、「オレは5点ね」などと申告します。こういった事は分かっているけれども、なかなか指摘できにくいものです。

また、OBになったはずのボールを「よかったセーフだ」と言ったりします。本人はばれていないと思っているかもしれませんが、一緒にプレーしている人にはお見通しで、またか…としらけてしまいます。

ごまかしている姿を見て、私を含めた全員が「この人とは絶対に仕事をしたくない」と思ったのです。もちろん私のゴルフ仲間からは、この社長は二度とゴルフに誘われませんし、仕事の依頼などあるはずありません。

ゴルフというのは、本当に人の本性が表れる怖いスポーツだとつくづく感じます。

## スコアより大切な事

自動車販売会社のゴルフコンペに参加した時のことです。私はゲストとして呼ばれ、その日は接待される側でした。営業部長と2人の営業マンと私の4人でラウンドすることになったのですが、営業マンAさんは大学でゴルフをやっていたと自己紹介をしてきました。道具や立ち居振る舞いを見てもかなりの腕前である雰囲気をもとっていました。さらに、一番ホールが終わった時点で80代前半でラウンドするのは間違いなく、調子が良ければ70台も出る感じですよ。

しかし、前半上がってみると50打近くを打ち、最終的には100近く叩いたてしまったのです。

ところが、実は彼は私よりいいスコアにならないように、3パットをするなど明らかにスコアを落とすよう調節していたのです。

こういったわざとらしい行為は、少しゴルフをしていればすぐに気が付きます。人によってはこういった接待を希望する人がいるでしょうが、私は嫌いです。多

少のスコアの調節ならまだしも、20打近いあからさまな調節は、馬鹿にされたように逆に腹が立ちます。接待される側も、学生時代にゴルフをしていたセミプロのような腕前の人間に勝とうなどとは思っていません。ゴルフの腕が良いのなら「私はゴルフ馬鹿です…。ゴルフだけは得意なんですよ～」などと言って、存分にプレーしてもらって結構なのです。

接待する側にもゴルフを楽しんでもらいたいのですが、やり過ぎは禁物です。

研修先の会社のゴルフコンペに参加した時のことです。その会社の社長と私、そして営業マン1人の3人でラウンドしました。その社長はゴルフ好きで腕前もなかなかの人でした。飛距離は出ないのですが、小技がうまく常にいいスコアを出すタイプです。以前にも個人的にラウンドしたことがあるのですが、この日もやはり調子がよくグリーン周りのアプローチは抜群でした。

社長は社内コンペではいいところまでいきながら、しばらく優勝はしていません。このことでしたが、《今日は社長が優勝かな》と思いながらラウンドしていました。

しかし、同じ組のもう1人の営業マンも同じく調子がよく、ハンデもあるのでそ

の場で正確な計算はできませんでしたが、ほぼ互角な感じでした。その営業マンは最終ホールのロングパットをねじ込みバーディ。かつてのタイガーウッズのような派手なガッツポーズを決めていました。素人ゴルファーにとつてのバーディは嬉しいもので、思わずガッツポーズも取りたくなるでしょう。しかし、さすがの社長も、ムツとした様子でした。

わざと負けるとは言いませんが、優勝をするかもしれないと思われていた社長の前で、私だつたらバーディがとれたパットをしたとしてもガッツポーズはしません。

結局、その営業マンは、そのコンペで優勝してしまいました。皆からは《なんでお前なんだよ》と思われたようです。優勝した営業マンは社内からはあまり好かれていない人だということを後で聞かされました。こうした些細な仕草に限らず、ちよつとした言動で敵を作ってしまったことに気がつかないことは、社会人としてやはり問題です。ゴルフをする前に《このゴルフでの自分の役割は？》と少し考えれば分かる簡単なことです。

社長がしばらく優勝していないのは分かっているのですから、社内コンペだとはいえ、社長の目の前での言動には気を遣うべきです。

## 無礼講で仕事を失う人

地方の工務店の社長とお酒を飲みに行った時のことです。その社長がこんな話をしてくれました。

社長「よくお酒を飲むと人が変わるといのは、本性が出るということなんですよ」

私 「本性…？」

社長「ええ、酔って威張る人はもともとそういうった本性を持っている人です。

アルコールが回って理性がそれを抑えられなくなっているだけなのですよ」

私 「確かにそうかもしれませんがね」

職場や取引先など周りの人で、酒席で性格がまるつきり変わる人がいないでしょうか？普段おとなしい人が、急に威張り、暴力的になったりと…。

接待の席でも「今日は無礼講だから」と言ってくれる人もいますが、実はそこでの素行が、あなたの評価につながっているのだと考えなくてはならないのです。



過去に「仕事ができるのに出世しない人たち」をたくさん見てきました。私が身を置いていた住宅販売の会社は、営業成績が数字ではつきり出る世界でした。それにもかかわらず、営業成績がいいからといってすべての人が順番に出世するわけはありませんでした。それは、仕事以外のことで失態をして損をしている人がたくさんいたからです。

例えば、ある夜、仕事が終わってから飲みに行った居酒屋で、私の後輩が完全に酔っ払ってしまい、事もあろうに上司に対して「あんた」「お前」と言い出しました。私は何度も止めたのですが、人の注意に耳を貸す様子はありません。上司はできた人で「いいんだよ。飲んでる席なんだから…」と言って、その場では怒りもしませんでした。しかし、後輩はそれをいいことに、ずっとタメ口で話していたのです。それからしばらくして、彼は住宅販売の新規営業としては致命的な、展示場勤務から外されたのです。

無礼講といつても基本的なマナーを忘れてはなりません。接待では特に注意が必要です。だからと言って、終始堅苦しくする必要はありませんが、敬語や言葉づかいには十分注意しましょう。

## 接待、飲みケーションこそブルーオーシャンだ

接待と言えば真っ先に飲み会を思い浮かべる人もいるでしょう。仕事より、その後の打ち上げが好きだという人も一定の割合でいるものです。実は私自身がそのタイプで、研修やセミナーをしている一番の楽しみは、終わった後の打ち上げです。そのことを公言していることもあり、多くの接待を受けさせていただいております。

接待を受けるのが好きなのは、ただ単にお酒を飲むのが好きだからという理由だけではありません。私が喜んで打ち上げに参加する理由は、現場のリアルな情報は、打ち上げの場でしか手に入らないからです。

緊張感のある研修やセミナーの場では表面的な質問はあっても、深刻な悩みを打ち明ける人はいませんし、営業マンも講師に聞きたいことが聞けます。アルコールが入りフランクな関係なるからこそ、思わず本音が出るのです。

こういったリアルな情報を常に入手しているせいか「菊原さんは現場営業マンの事をよく知っていますね」とよく言われます。

この接待はWINWINの関係です。接待する方は講師から無料でコンサルティングが受けられますし、講師としては現場のリアルな情報が手に入ります。

これは私だけではありませんが《この人の話はいつもリアルだなあ》と感じるコンサルタントの人は必ず飲み会などで営業マンとコミュニケーションをとっています。

若い世代は特にそうなのですが、「接待」と聞くと敬遠しがちなようです。今では「若者が嫌がるから…」と言って打ち上げや飲み会といったコミュニケーションをとる人が少なくなりましたが、これは非常にもつたいないことです。できる人は効率良く仕事をこなす一方、会社のスタッフやお客様と飲みに行ったりします。

傍から見れば《仕事外の時間に接待なんて冗談じゃない》と、一見無駄な時間を過ごしているように見えます。しかし、そこで構築した関係が仕事を円滑に進めることもあるのです。あるビジネスマンは接待や飲み会にケーションで核となる人間関係の絆を強めていますし、ある保険の営業マンは飲み会で仲良くなった人からお客様を紹介してもらっています。

仕事外で積極的に他人と付き合うことが少なくなりました。ライバルが少なくなった今こそ、接待や飲み会にケーションはまさにブルーオーシャンなのです。

## 複数の人を接待するときの注意点

研修後の懇親会に参加した時のことです。いつもは率先して飲む私ですが、その日は翌日、午前中から研修が入っていたためアルコールを飲みませんでした。

参加者の皆さんからは「少しくらい大丈夫ですよ」と言われたのですが、今まで適度に飲んで終わるといふ経験をしたことがないため、私は飲みたい気持ちをグッと抑えて我慢しました。飲める私にとって、おいしそうに飲んでいる人を横目に見るほど苦しいことはありません。

懇親会は2時間の予定でした。普段飲んでいるときは全く気が付かないのですが、ノンアルコールで過ごす2時間は長く感じます。《まだ1時間ちよっとしか経っていないのか》と何度も時計を見ていました。この時、私が今一番して欲しい接待は「帰してもらえること」です。

そして2時間が経ち、お店の人が「そろそろ2時間になりますので」と声をかけてきます。