

現場たたき上げ、フィットネスビジネス兄のお悩み相談

その3 「なぜ日経新聞を読んだり、PL表に触れなければならないのですか？」

今回の悩み内容

よく、日経新聞を読みなさい、PL表の見方を学びなさいと言われますが、それがどう役に立つのかわかりません。

現場たたき上げの遠藤からのアドバイス

お答えは、少し違う観点からスタートさせます。「将来どうなりたいですか？」
皆さんはこう聞かれて、どのように答えるでしょうか？実は、私はこの種の質問をされるのが苦手です。「自分の1年後、3年後、5年後を明確にイメージしなさい」というのが、もっともダメで、「こういうことが大事」と言われていたことにもピンときませんでした。



そんな時に、先輩に紹介されたのがきっかけで、ある本を読みました。そこには、人間には「ビジョン達成型」と「価値観達成型」にわかれると書いてあり、前者は未来のビジョンから逆算して現在があり、後者は守るべき価値観などを重視しながら進み、その先に結果があるというものでした。スポーツ選手なら、前者が宮里藍選手で、後者が松井秀樹選手だそうです。これを、私流の理解で「ビジョン型」、「ミッション型」と語呂合わせしたのですが、そのお陰で、今までの疑問を論理的に解消することが出来ました。私は典型的な「ミッション型」です。これまでも、ビジネス上、モラル上、価値感上、これは「違う」と思った時に、自分の信念に基づいて行動してきました。みなさんも、どちらかのタイプに属するはず。両方なんて方もいるかもしれません。

この業界、特にトレーナー職をやっている方々は、どちらかというと「ミッション型」が多い

ではないかと思うのです。「やりがいのある仕事がしたい！」「収入より、素敵な仲間と仕事がしたい！」「目の前のお客様の喜ぶ顔が見たい！」などは、「ミッション型」です。ただ、ここで伝えたいことは、「ミッション型」は、とすると、「自己満足型」、「近視眼型」になってしまうということです。とすると、肉体を酷使して、身体を壊す＝収入が得られない、ということになっています。

だから、皆さまが、ビジョンやミッションに向かう時に、絶対に考えてほしいことは、「ビジネスマンとして鍛えられる厳しい環境に身を置いてほしい」ということです。30才も過ぎて、マネジメントができない人は、結果的に、部下やチームを不幸にするのです。だから、新聞を読み、PL表に触れる必要があるのです。これらは仕事の「基本動作」です。専門性！顧客満足！接客重視！と叫びながら、会社の経営状態や運営状況に興味も

持たせず、無邪気にトレーナーとしての勉強を続けさせるような環境でいいはずがない。夢や想い、人間味だけではやっていけないのです。

必要なのは「能力」です。この時、「能力」の根源とは「知識」ではありません。「ものの見方、考え方」です。専門知識をどれだけ掘り下げても、それは育たないのです。ひとりでも多くの若者に、「基本動作」の重要性を理解してもらい、この仕事によりシビアに取り組んでほしいと願っています。気概のある若者は立ち上がろう！



遠藤一佳 Kazuyoshi Endo

トレーナー→SV→企業フィットネス担当→副支配人→支配人→営業部長→営業本部長→役員を歴任後、独立し代表取締役に。「フィットネスお悩み相談」他、勇気と元気が得られるブログ好評執筆中！URL：
<http://www.fitness-biz.net/>