

フィットネス
 Biz兄の

お悩み相談

現場たたき上げ

#11 text: Kazuyoshi Endo

支配人業務とは?



Profile 遠藤一佳

フィットネスBiz 代表取締役
富士アスレティック&ビジネス専門学校パーソナルトレーナー学科講師
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、2007年6月独立。
「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/>



Q 今回のお悩み内容

フィットネスが好きで、お客様が好きで、日々、一生懸命やっていますが、なかなか会社から期待される結果を出すことができず悩んでいます。

A 現場たたき上げの 遠藤からのアドバイス

フィットネス業界には、このような悩みを持つ人が非常に多いようですが、いつも、「甘いなあ〜」と感ずります。

好きなだけで「職業」として成立するなら、私は今頃、プロ野球選手になっています。(または、ミュージシャン！)

いくら好きな仕事に就いても、「結果を出す能力」、つまり、リーダーシップ&マネジメントを習得しない限り、35才くらいでお払い箱になるのは必然ではないでしょうか。

先日、子供が読んでいた「中学バスケット

ボール」という本をペラペラ眺めていたら、東芝の石崎巧選手が非常にいいことを言われていました。

「自分を伸ばす方法」について、以下のように語っています。

「失敗した時に原因を徹底的に振り返ることで、す。プレイ中は「どうしよう？」って考えている時間はないので、試合後に自分がどうすればよかったかを考える。ただ、「次は一生懸命頑張ろう」というだけじゃなく、「何でできなかったんだろう？」って深いところまで追求すれば解決策が見つかります。もし、自分で分らなければ、監督やコーチ、チームメイトに意見を聞いてみる。きちんと振り返ることをしていけば、プレイヤーとしてレベルアップしていくはず。僕も試合の度に考えを深めていったから、ポイントガードとしてのプレイができるようになったんだと思います。」

あなたにピッタリのアドバイスではないでしょうか。(当たり前ですが)、「一生懸命」やっ

ているだけでは、自分も伸びないし、活躍もできないのです。

あなたは(文中にもある)以下の3つを怠けているのだと思います。

- ・「何故、うまくできなかったのか？」を深いところまで追求していない。
- ・上司や同僚、チームスタッフに質問や相談をしていない。
- ・毎日毎日、その日を振り返ることをしていない。「結果を出す人」はこれらをごく普通にやっています。

一方、「結果を出せない人」はこれらに取り組んでいないことが大半だし、取り組んでいる場合も、「大変」と感じていたり、「自分は頑張っている、努力している」と勘違いした挙句に、何だかんだ理由がついて、結局は行動を継続しません。

(恋愛と同じで?)、「好き」という想いや気持ちだけではどうにもなりません。具体的な努力とその継続が求められていると思います。