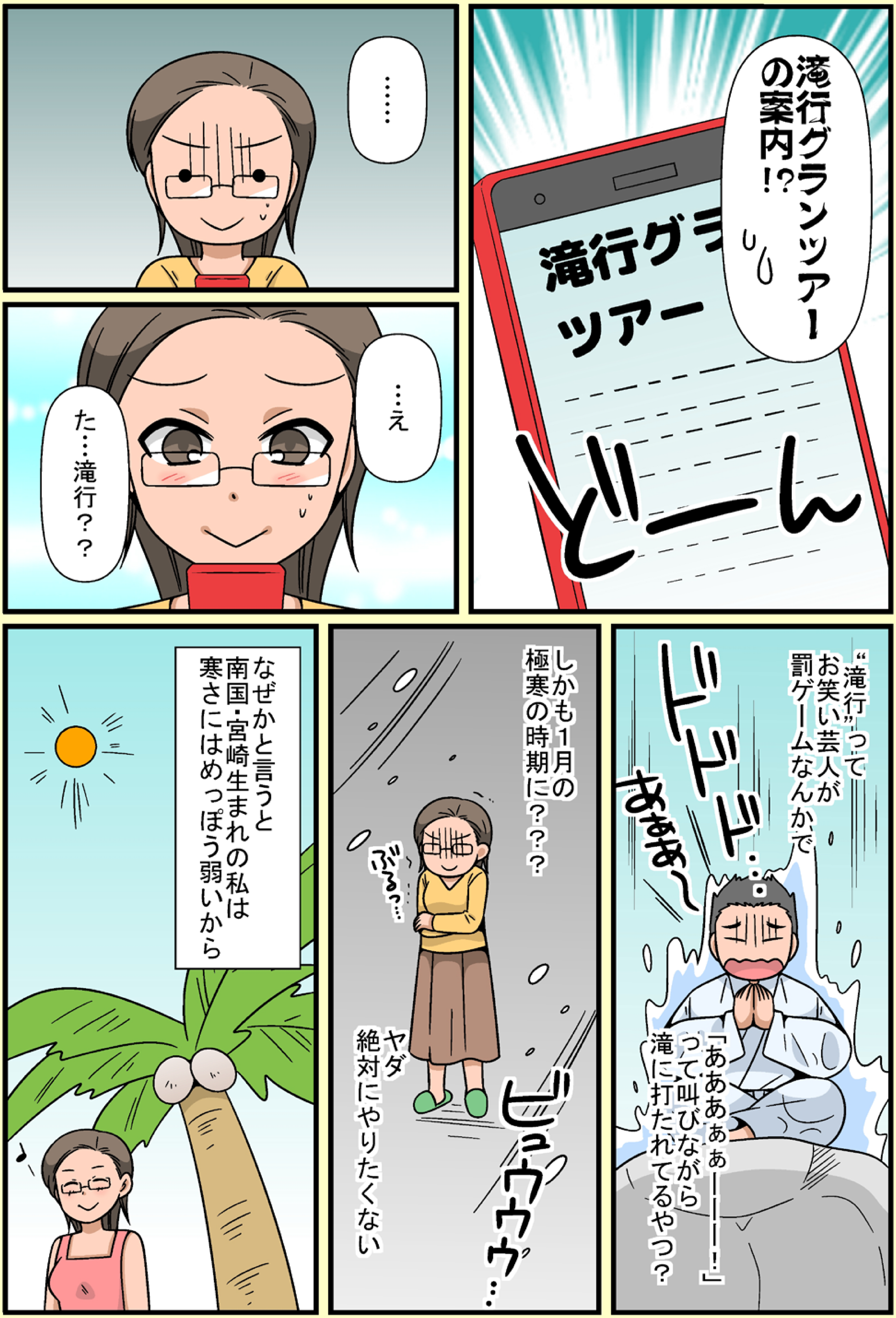
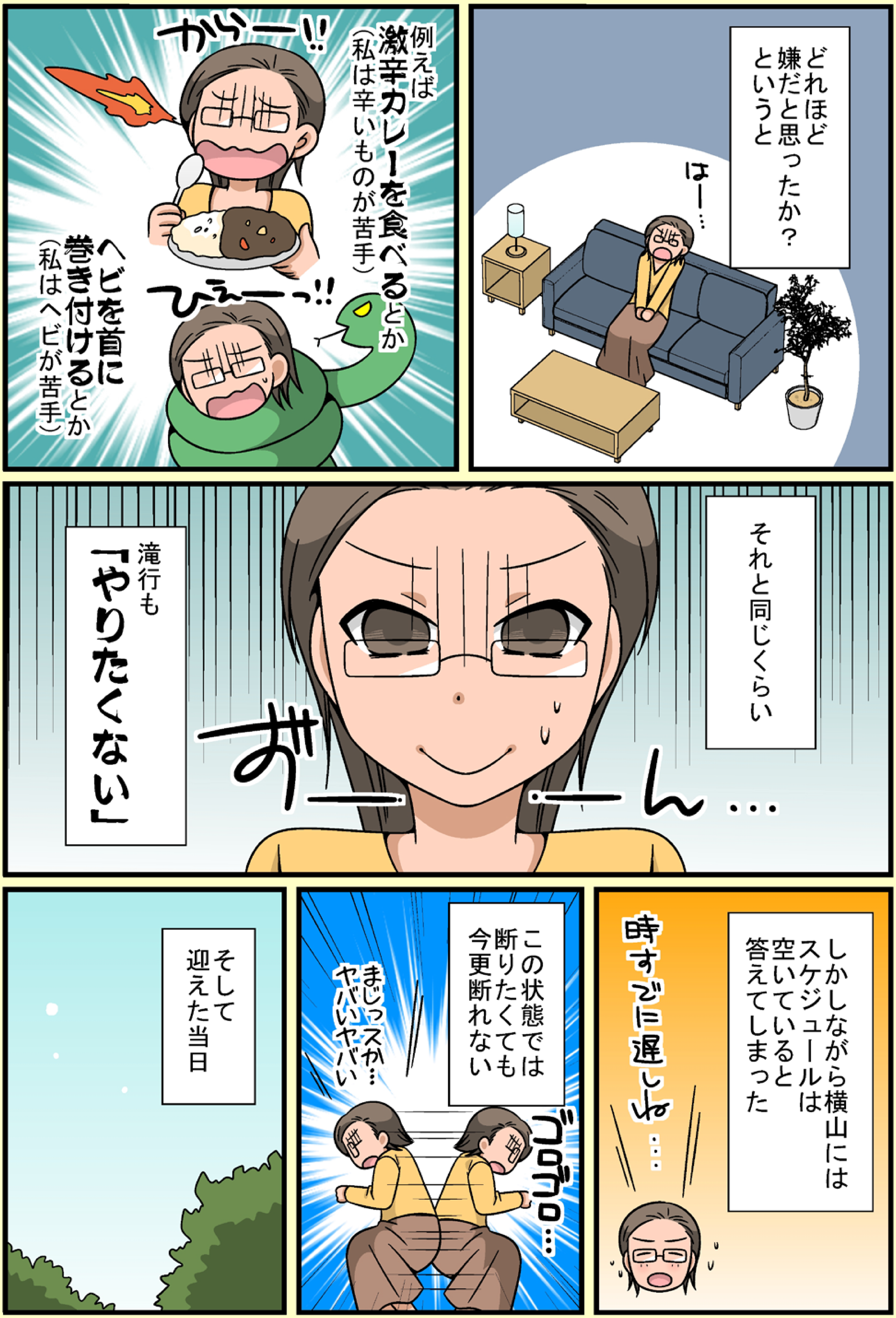
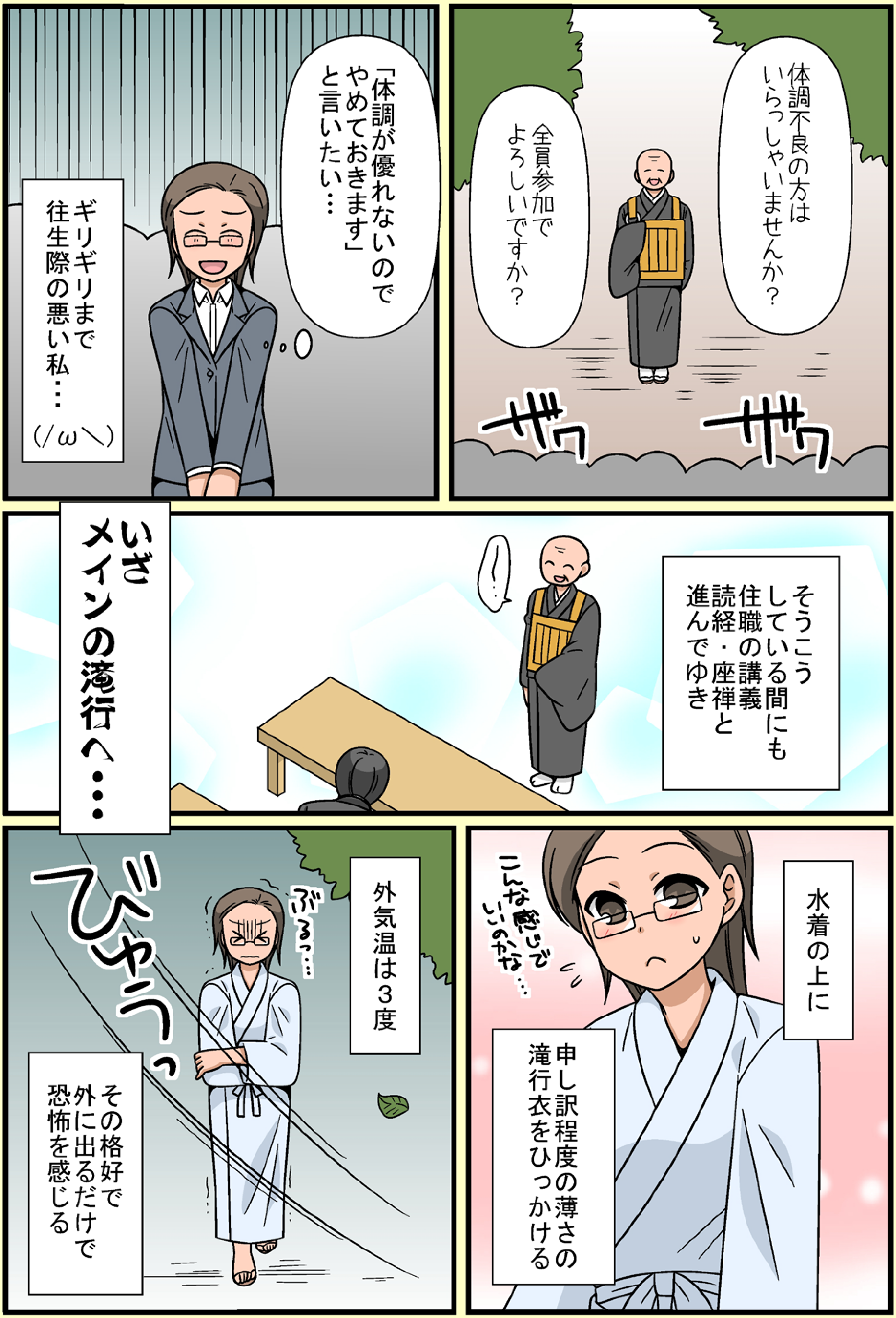
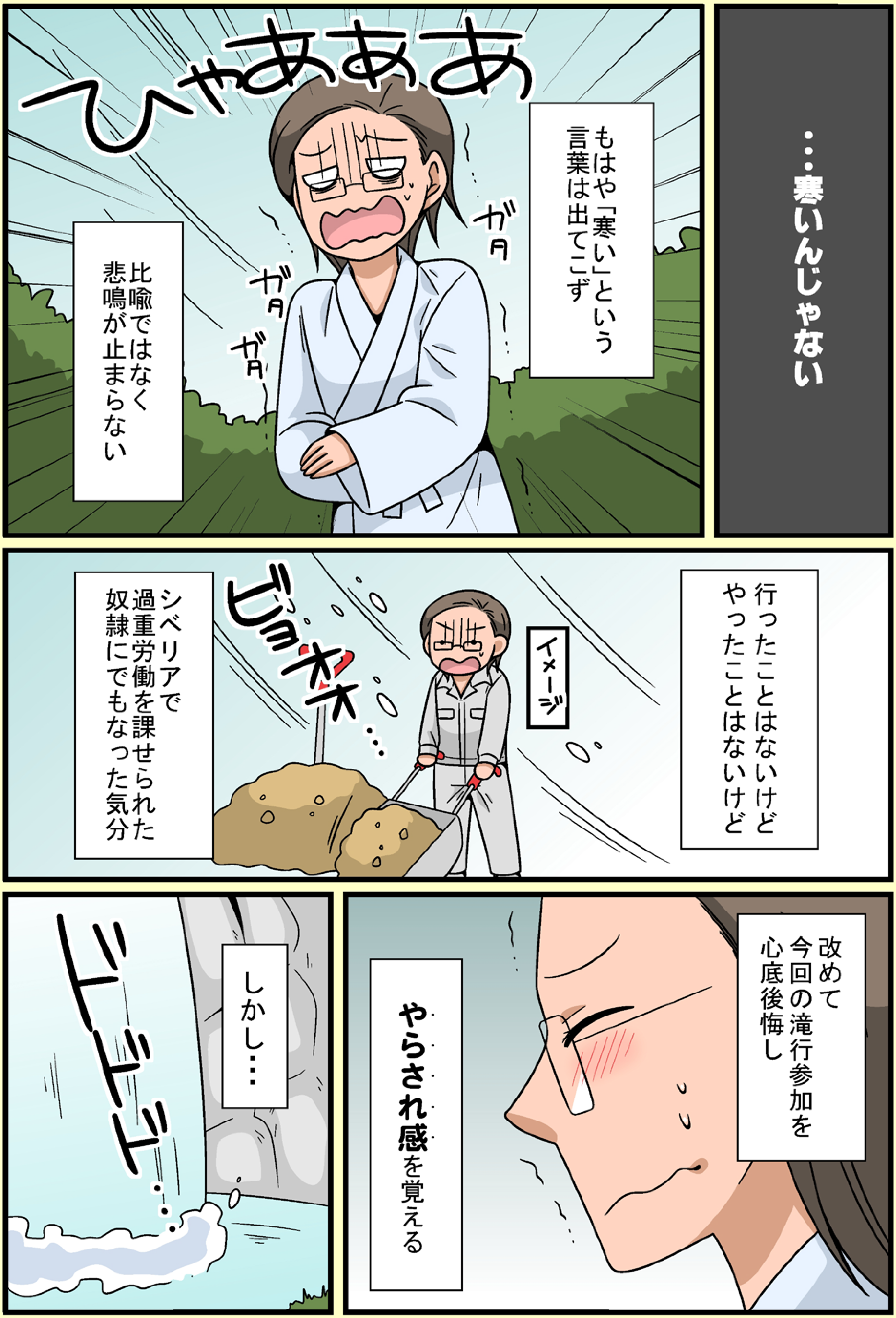
『やらされ感』でやると、人はこうなる

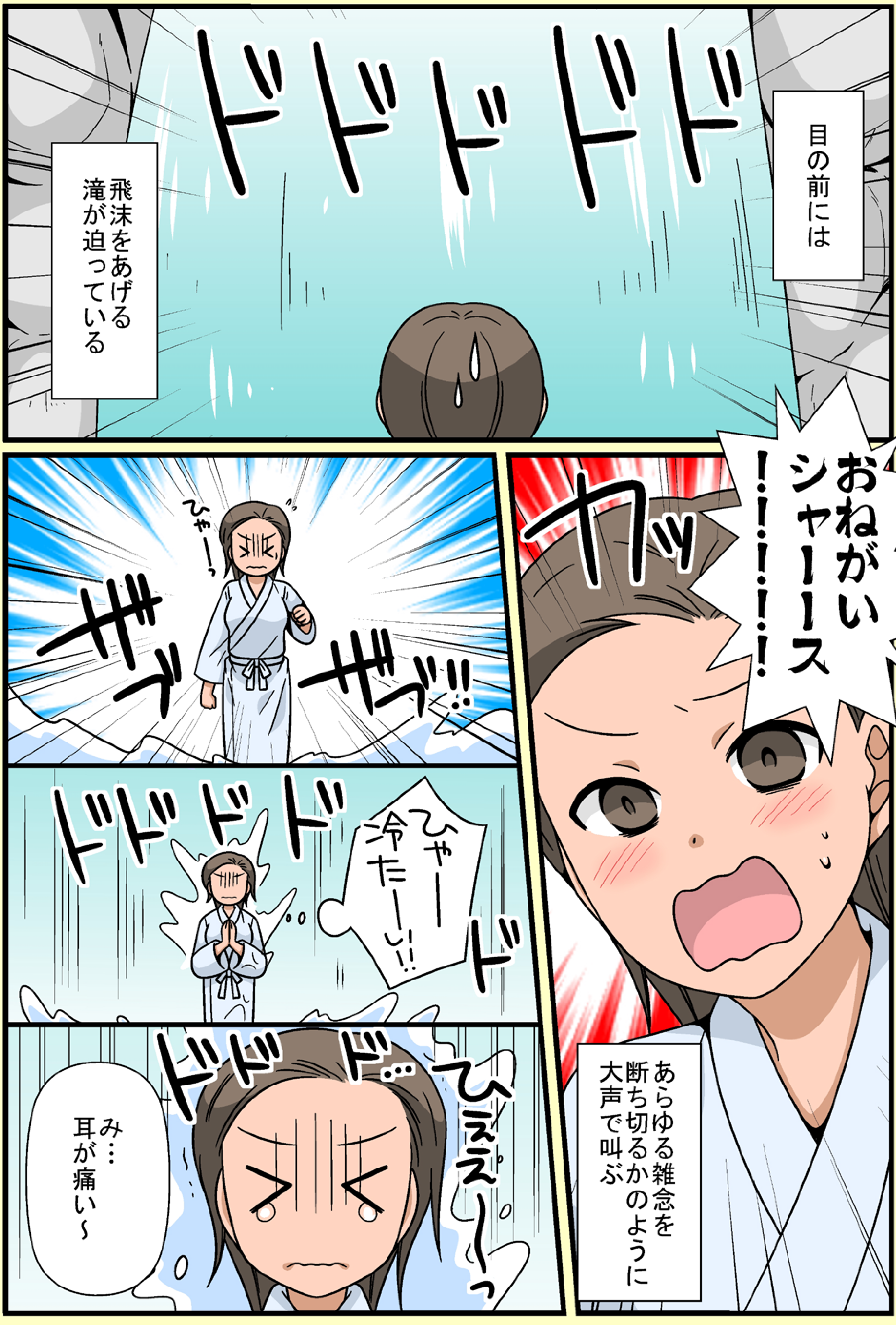
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ　コンサルタント　岩山真子氏
メールマガジン『今太閤記（いまたいこうき）』　第160号（2018年1月29日配信）より


滝行グランツアーの案内!?
滝行グランツアー
どーん
……
…え
た…滝行？？
“滝行”ってお笑い芸人が罰ゲームなんかで
ドドドド…
あぁぁ〜
「あああぁぁーーー!」って叫びながら滝に打たれてるやつ？
しかも1月の極寒の時期に？？？
ぶるっ…
ビュウウウ…
ヤダ
絶対にやりたくない
なぜかと言うと南国・宮崎生まれの私は寒さにはめっぽう弱いから


どれほど嫌だと思ったかというと
はー…
例えば激辛カレーを食べるとか（私は辛いものが苦手）
からーー!!
ひぇーーっ!!
ヘビを首に巻き付けるとか（私はヘビが苦手）
それと同じくらい
滝行も「やりたくない」
ずーーん…
しかしながら横山にはスケジュールは空いていると答えてしまった
時すでに遅しね…
この状態では断りたくても今更断れない
まじっスか…ヤバいヤバい
ゴロゴロ…
そして迎えた当日

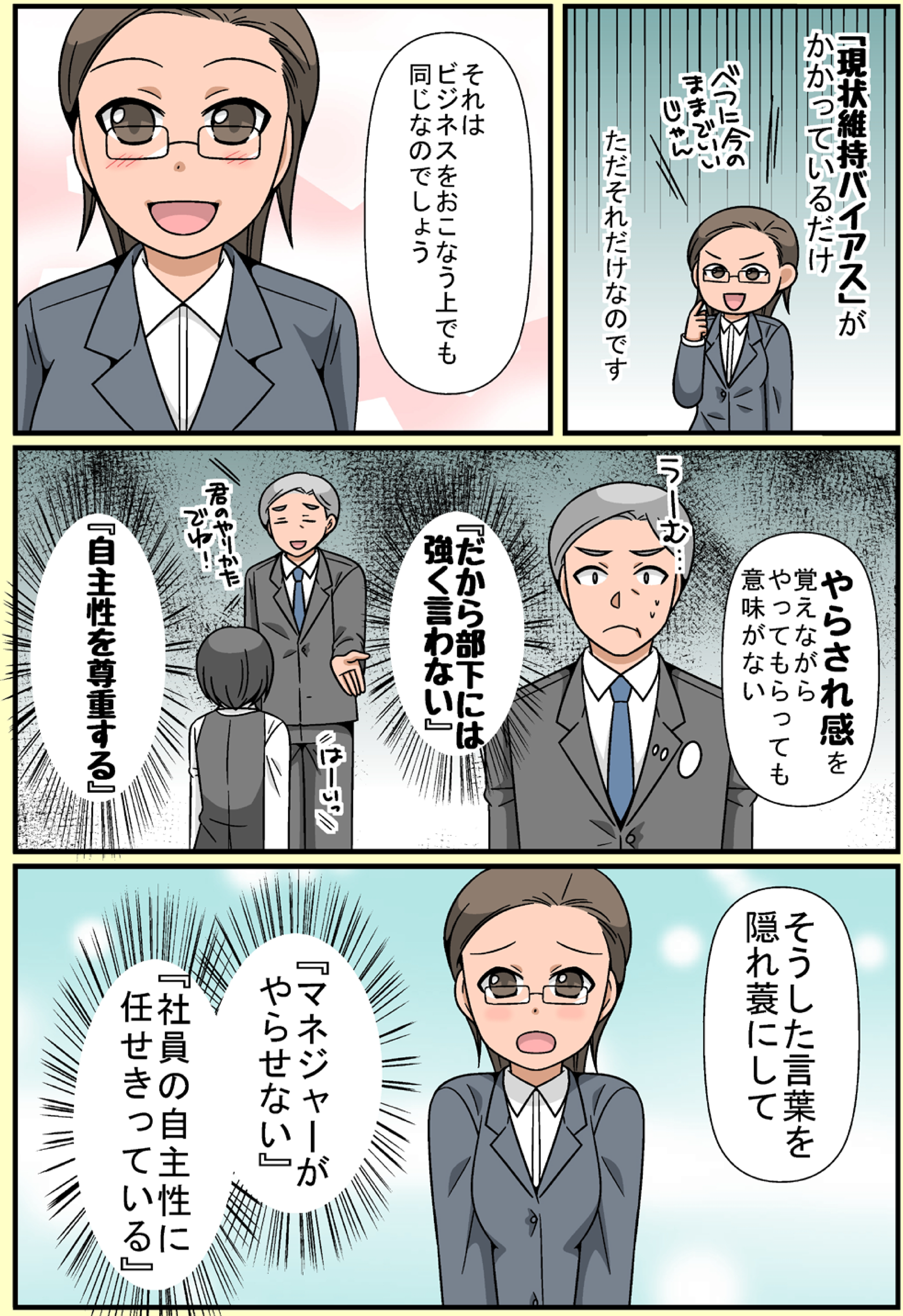

体調不良の方は
いらっしゃいませんか？
全員参加で
よろしいですか？
ザワ
ザワ
「体調が優れないので
やめておきます」
と言いたい…
ギリギリまで
往生際の悪い私…
(/ω＼)
そうこう
している間にも
住職の講義
読経・座禅と
進んでゆき
！
いざ
メインの滝行へ…
水着の上に
申し訳程度の薄さの
滝行衣をひっかける
こんな感じで
いいのかな…
外気温は3度
ぶるっ…
ひゅうっ
その格好で
外に出るだけで
恐怖を感じる

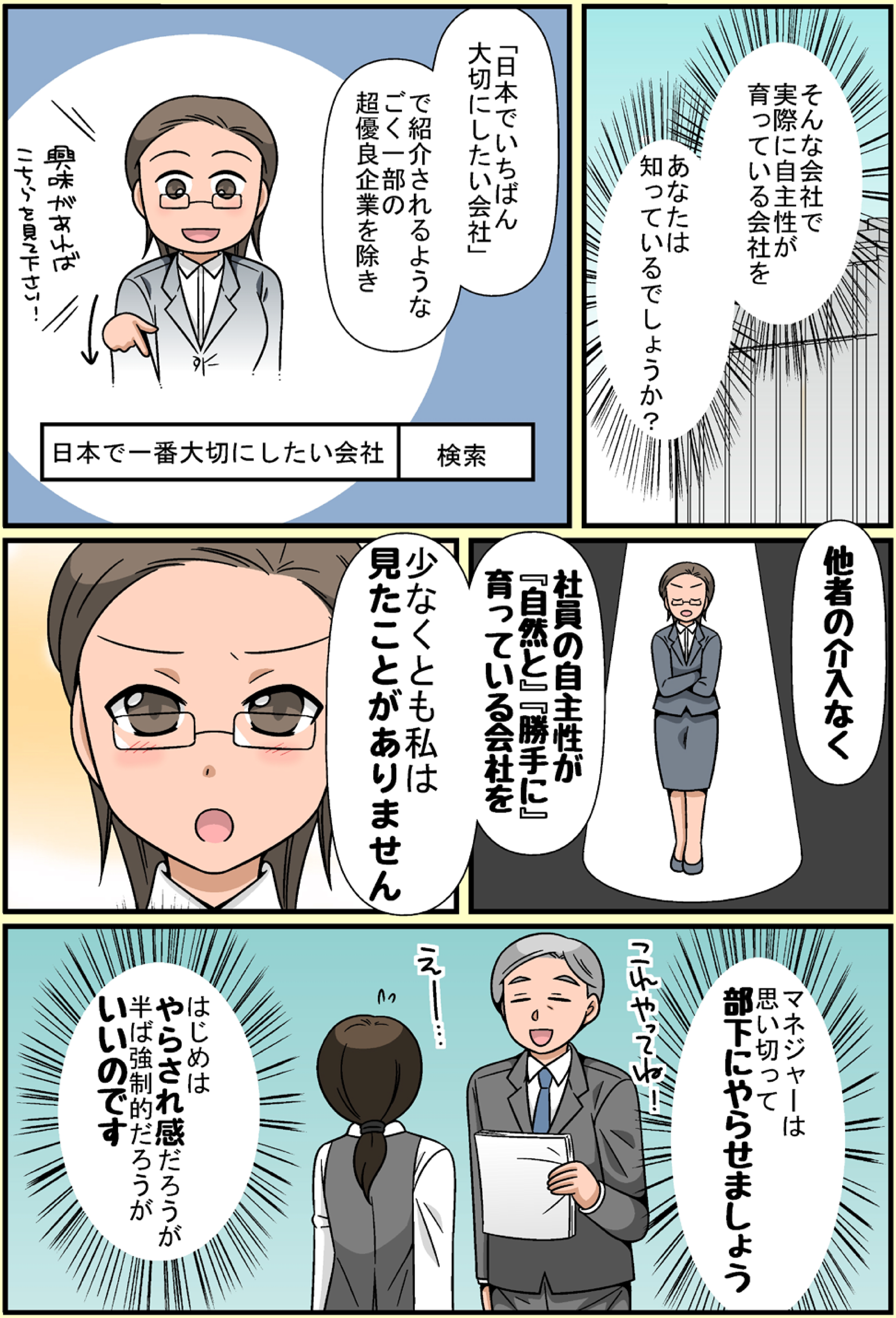

…寒いんじゃない
もはや「寒い」という言葉は出てこず
ひゃあああ
ガタ
ガタ
ガタ
比喩ではなく悲鳴が止まらない
行ったことはないけどやったことはないけど
イメージ
ビョオオオ…
シベリアで過重労働を課せられた奴隷にでもなった気分
改めて今回の滝行参加を心底後悔し
やらされ感を覚える
しかし…
ドドドド…


目の前には
ドドドドドド
飛沫をあげる滝が迫っている
おねがいシャーース!!!!!
ヤッ
あらゆる雑念を断ち切るかのように大声で叫ぶ
ひゃーっ
ザブザブ!!
ドドドドド
ひゃー冷たーーい!!
ド
ドドド ド…
ひえぇ〜っ
み…耳が痛い〜

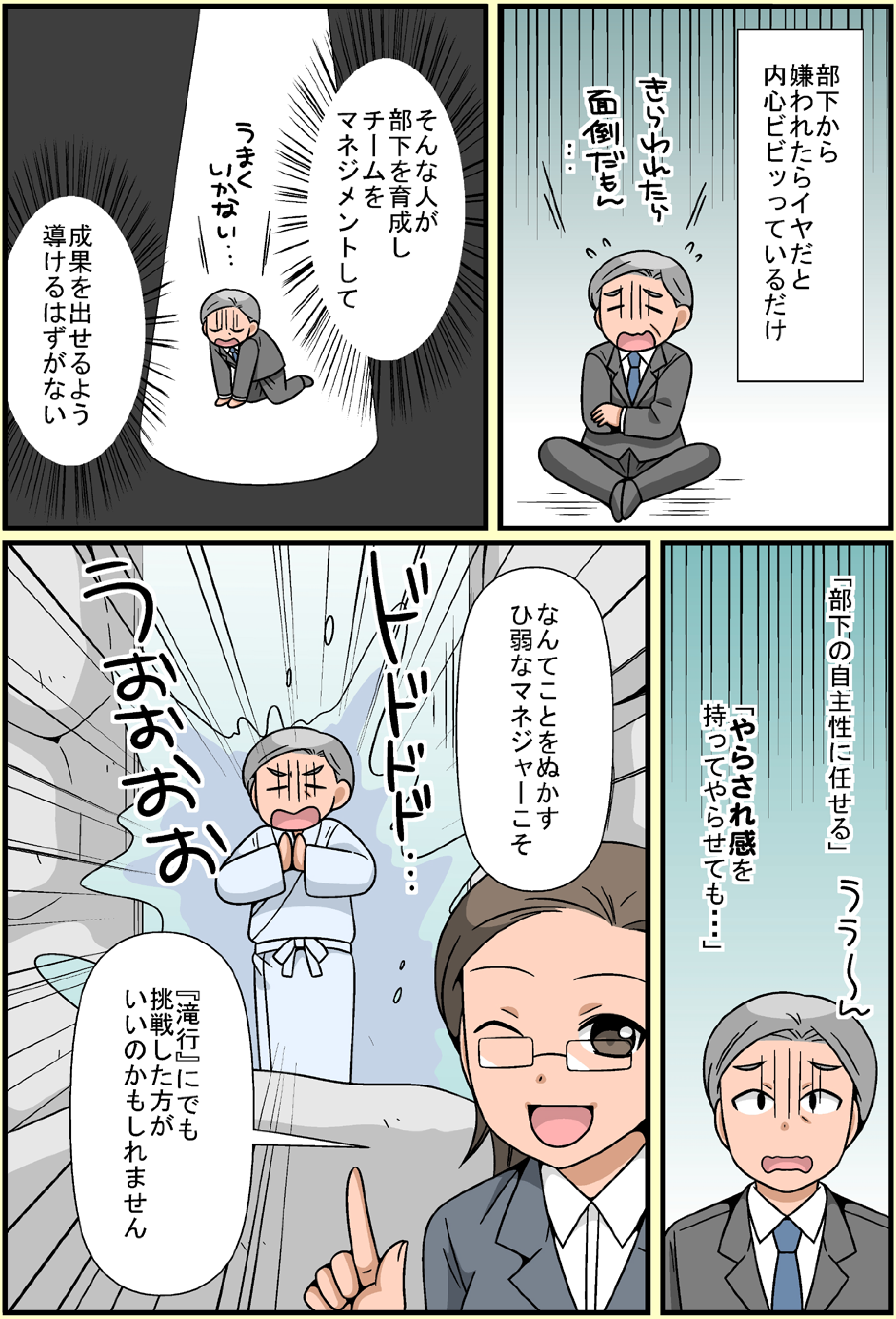
こわい
ドドド…
イタイ…
地に足をつけてしっかり立っていなければ
ふらつきそうなくらい水の勢いを強く感じる
本来の目的である精神統一なんて知ったこっちゃない
早く終わって〜
すぐにでもその場から逃げ出したい気持ちを必死にこらえながら
ドドドド
長すぎると思える1分ほどの時間を何とか耐え抜いたのです
終了後
一緒に参加した女性陣と着替えながら感想を述べ合う
おっかれ〜
そこで今回もっとも興味深かったことがありました
ふふふっ
やってみたら意外とイケるじゃない♪

直前まで嫌がり続け
あれほど**やらされ感**を
抱いていたにも関わらず
やりたくないーー!!
『やらなきゃよかった』
『もう二度とやりたくない』
という意見は出てこない
またしよー
面白かった♥
むしろ
『**もう一回やってもいい**』
『**またやりたい**』
と思えたのです
またやるぞっ
最初は
やらされ感だったが
やってみると
意外と楽しい
君がやって
えーっ
あれっ
もしかして
いけるんじゃね?
そう思えることは
実は多い
にも関わらず
なぜ私達は
新しい行動に
取り組みたくない
と思ってしまうのか?
やりたくない
それは
これまで挑戦した
ことがないだけ
ぴょんっ
挑戦してみよう!!


「現状維持バイアス」がかかっているだけ
べつに今のままでいいじゃん
ただそれだけなのです
それはビジネスをおこなう上でも同じなのでしょう
うーむ…
やらされ感を覚えながらやってもらっても意味がない
『だから部下には強く言わない』
君のやりかたでね！
はーいっ
『自主性を尊重する』
そうした言葉を隠れ蓑にして
『マネジャーがやらせない』
『社員の自主性に任せきっている』


そんな会社で実際に自主性が育っている会社を
あなたは知っているでしょうか？
「日本でいちばん大切にしたい会社」
で紹介されるようなごく一部の超優良企業を除き
興味があればこちらを見て下さい！
日本で一番大切にしたい会社
検索
他者の介入なく
社員の自主性が『自然と』『勝手に』育っている会社を
少なくとも私は見たことがありません
マネジャーは思い切って部下にやらせましょう
これやってね！
えー…
はじめはやらされ感だろうが半ば強制的だろうがいいのです

導入はどういった形だろうが
やってみて初めて分かること気付くことがあります
ドドドドド
おもしろかった!
もしマネジャーがそこにためらいを覚えるのだとすれば・・・
べ…べつに今のままでも…
部下に嫌われたくない
指示を出してイヤな顔をされたくない
「なんでそんなことしなきゃいけないんですか?」と反論されたくない
つまり
ずいっ
あなたはいい顔をしたいだけ



部下から
嫌われたらイヤだと
内心ビビッっているだけ
きらわれたら
面倒だもん
‥‥
そんな人が
部下を育成し
チームを
マネジメントして
うまく
いかない‥‥
成果を出せるよう
導けるはずがない
「部下の自主性に任せる」
「やらされ感を
持ってやらせても‥‥」
うう〜ん
なんてことをぬかす
ひ弱なマネジャーこそ
ドドドドド‥‥
うおおおお
『滝行』にでも
挑戦した方が
いいのかもしれません

メルマガ『今太閤記（いまたいこうき）』は、平日日刊配信中！

ご購読はこちら

http://attax-sales.jp/lp/mailmagazine_imataikouki/

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ **TEL 03-3518-6364**

東京事務所

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 16F **http://attax-sales.jp/**

岩山真子プロフィール

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
営業コンサルタント インバスケット認定トレーナー

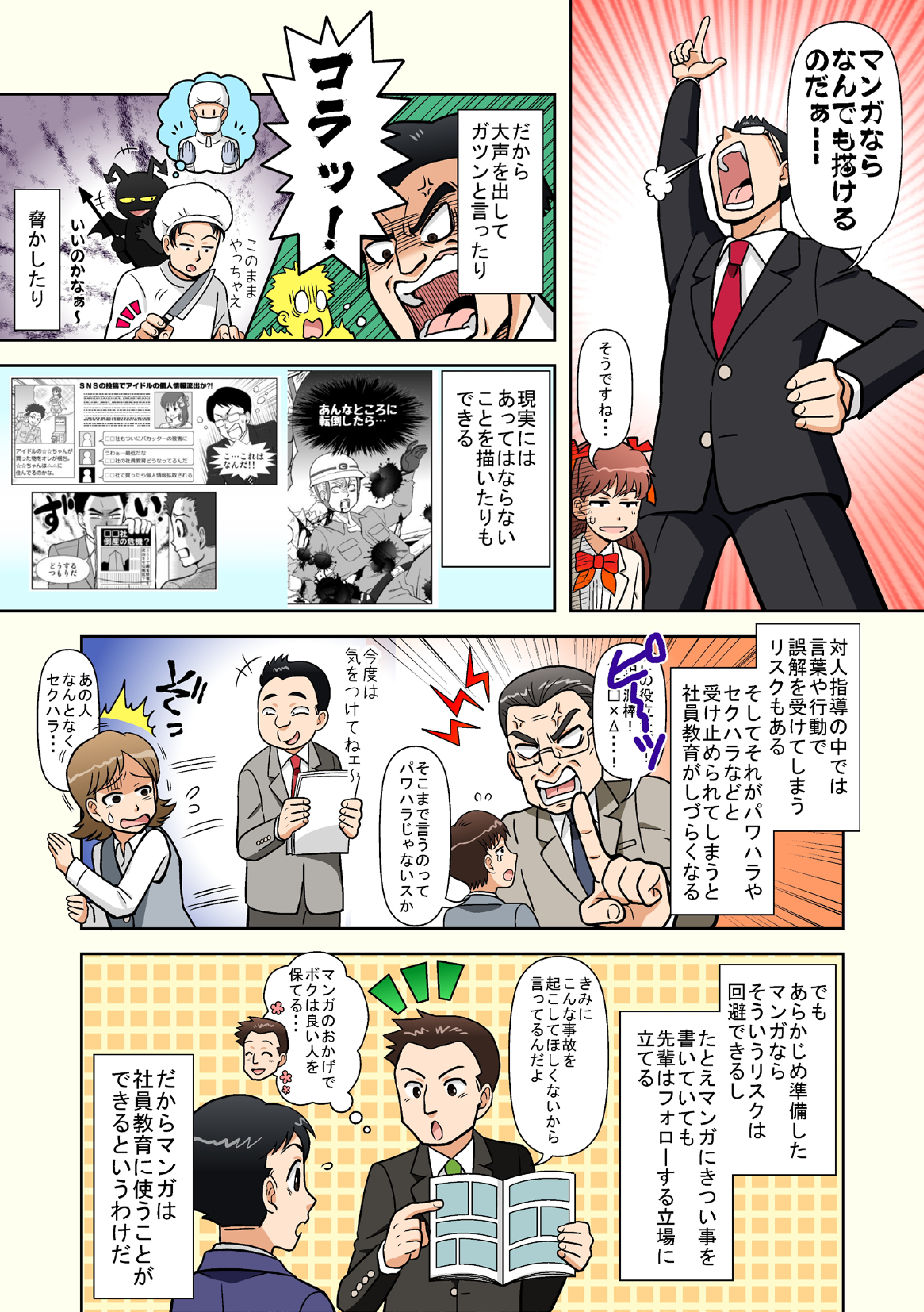
前職では、大手賃貸不動産業のフランチャイズ加盟会社での法人営業に3年間従事し、歴代最速で社長賞を受賞。
「営業手法は電話営業もしくは飛込訪問のみ」という営業スタイルながら、上場企業をはじめとする12,000社に対しアウトバウンドセールスをおこない、550社に上る販路開拓に成功。
（フランチャイズ加盟店350店舗において、全国1位）
新規立ち上げ部署として、事業拡大に貢献した。

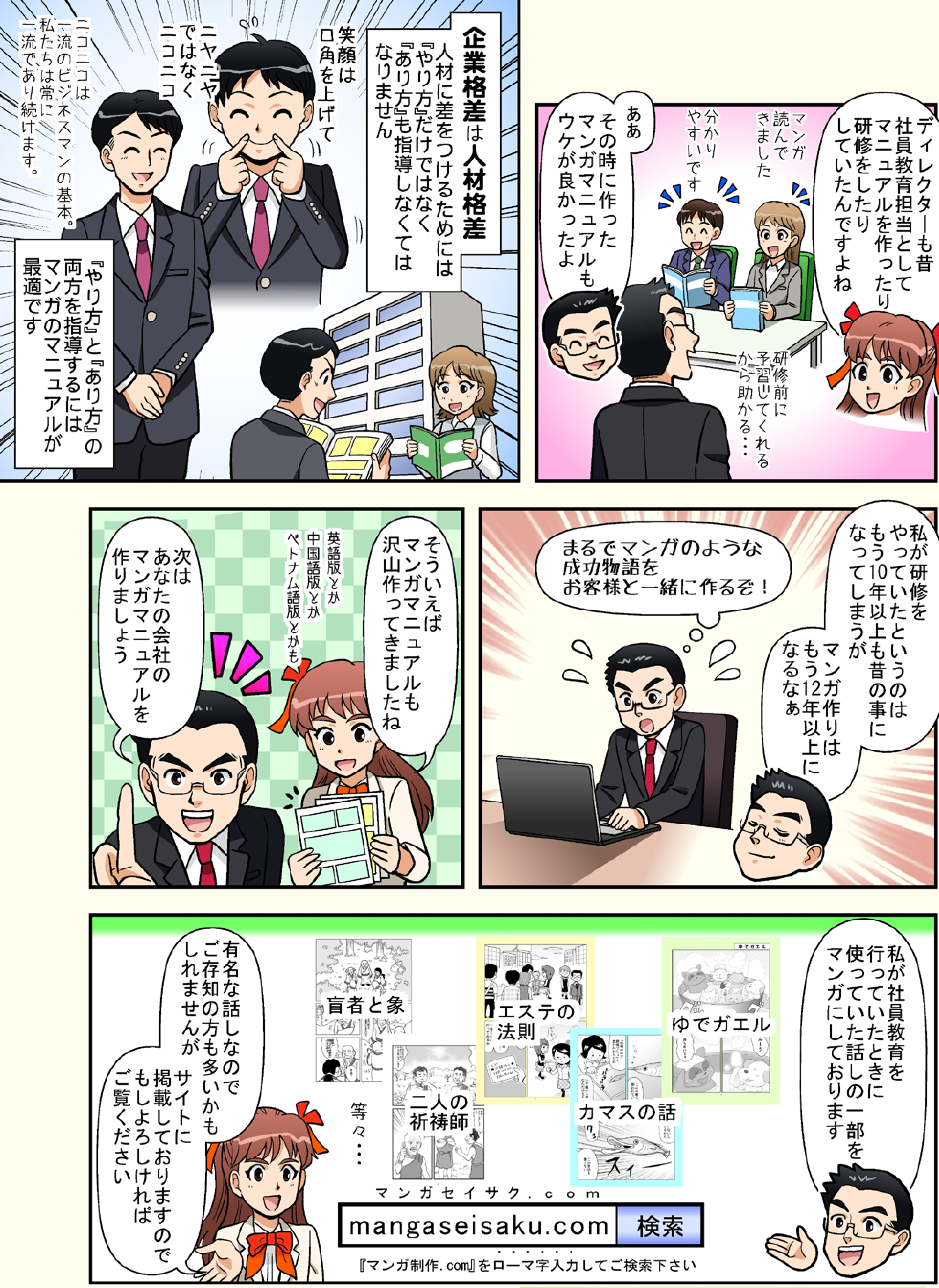
アタックス入社後は、年間1,000名にのぼる経営者や営業マネジャー、現場の営業担当者と面談を実施。
営業課題をヒアリングする中で蓄積したノウハウを元に、中堅・中小企業への指導をおこなう。

若手社員向け営業セミナーの受講者満足度は、90点超え。
過去250名以上の新入社員に対して実施した新入社員研修においては、決めた行動を必ず最後まで実行する「やり切る習慣」の定着化を図るなど、実務に即した指導をおこなうことから、若手営業社員や新入社員のブレークスルー支援に定評がある。

その他、SMBCコンサルティング株式会社、上場企業、大阪中小企業投資育成株式会社での研修をはじめ、「営業1年目から圧倒的な結果を出す『営業ブレークスルー』講座」「売れる営業の基本」「新規開拓営業講座」「営業トレーナー研修」など、多数実績あり。
2年半の在籍期間中、一人で大阪のマーケットを開拓。
入社3年目にして、社歴の長いすべてのコンサルタントを押さえ年間受注実績1位を獲得（達成率156%）。
歴代最速かつ史上最年少で社長賞を受賞するなど、現場に入り込んだ指導をおこなう一方、自身でも営業活動を続けている。
その様子をつづったメールマガジン『今太閤記（いまたいこうき）』を平日日刊で配信。
「かつて読んだことがないほど、現場感のあるメルマガ」との声も多く、2,500名を超える経営者や管理職者らが愛読する。

岩山さんのメルマガ『今太閤記』とてもいいですよね～
いつもパワーをもらいます
そうだな
じゃあ私たちも滝行に行こう
えっ
ドドド
ドドドド
きゃ――――っ
…って
あれっ冷たくない…
当然だ
これはマンガだからな
実際にやった岩山さんはスゴイと思う…


マンガなら
なんでも描ける
のだぁ!!!
そうですね・・・
だから
大声を出して
ガツンと言ったり
ゴラッ!
脅かしたり
いいのかなぁ~
このまま
やっちゃえ
現実には
あってはならない
ことを描いたりも
できる
あんなところに
転倒したら…
SNSの投稿でアイドルの個人情報流出か?!
アイドルの☆☆ちゃんが
買った物をオレが梱包。
☆☆ちゃんは△△に
住んでるのかな。
□□社もついにバカッターの被害に
うわぁ…最低だな
□□社の社員教育どうなってるんだ
□□社で買ったら個人情報拡散される
こ…これは
なんだ!!
ずい
□□社
倒産の危機?
どうする
つもりだ
対人指導の中では
言葉や行動で
誤解を受けてしまう
リスクもある
そしてそれがパワハラや
セクハラなどと
受け止められてしまうと
社員教育がしづらくなる
ピ~~ッ
□×△・・・・!
そこまで言うのって
パワハラじゃないスか
今度は
気をつけてねェ~
あの人
なんとなく
セクハラ・・・
ビくっ
でも
あらかじめ準備した
マンガなら
そういうリスクは
回避できるし
たとえマンガにきつい事を
書いていても
先輩はフォローする立場に
立てる
きみに
こんな事故を
起こしてほしくないから
言ってるんだよ
マンガのおかげで
ボクは良い人を
保てる・・・
だからマンガは
社員教育に使うことが
できるというわけだ



マンガマニュアル
マンガDM
マンガ冊子
マンガ社史
まるでマンガのような成功物語をお客様と一緒に作る
マンガ制作.com
http://www.mangaseisaku.com/
TEL 03-5652-5900