



YES 通信



〒819-1116 糸島市前原中央2-2-22波多江ビル2F 電話 321-4119 2015年6月号

打たれ強い人間になるためにどうすればいいの？

最近の若者は「打たれ弱い」と多くの経営者や管理

ながら、一步一步前進していくものなのです。

理者から耳にします。実際、うつ病になるビジネスマンも多く学校では不登校というものも問題になっています。最近の若者は・・・というような表現はあまり好きではないのですが、若い者だけに限らず、打たれ強い人はそんなに多くはないと感じています。実際、私も打たれ弱いという自覚はなかったのですが、独立して初めて自分の打たれ弱さに気が付くとともに、この打たれ強いが強くないかが、成功するかしないかを大きく左右するのだと改めて実感したのでした。私の周りでも、数多くのお店が開店しては消えていきましたが、そのほとんどはやはり打たれ弱い人が多かったように感じます。

幸いにして私が何とか頑張ってきたのは、独立してからもの見方や受け止め方、考え方を考えることが出来たからだと改めて周りの皆様に感謝しているところです。

成功するかどうかは頭の良し悪しではなく、失敗してもあきらめずに行動し続けるかどうにかにかかっています。私がサラリーマン時代打たれ弱いと感じていなかったのは、私が凹んでしまっても行動できない時があっても周りの仲間が助けてくれていたからです。しかし、自営業だとそうはいきません、トップの行動が止まると途端に業績に影響が出てくるのです。十年間で独立した会社の9割はなくなっています。もうと言われていますが、そのほとんどはトップの行動が挫折して止まってしまうからです。挫折しない、打たれ強い人はトライアンドエラーを繰り返して

私がなぜこのようなことを言うのかというと自営業や営業マンで上手くいく人と就職活動で上手くいく人には、ある共通点が存在すると考えているからです。学生まではきちんとやるべきことをやっていたらある程度は上手くいくものです。受験などで失敗することがあってもそれはある程度原因だったのかはイメージできるのです。受験であれば当然あそこ点足りなかったとか、勉強を開始する時期が遅かった等、原因が把握できるものが多いのです。

しかし、社会人になってからはほとんど言っていない程、失敗した原因が明確ではない場合が多く、

恐らくこんなことではないかなあ〜というくらい原因がわからないということが多いのです。特に相手がある場合は相手がその時置かれている状況や相手の感情、好き嫌いによって結果が左右されることだといえるのです。

その中で、上手くいっている人は失敗から学びたいことを継続できる人です。昨日たまたまニュースでサッカー日本代表の吉田麻也選手のインタビュー

「があっていました。その中で吉田選手は「失敗や挫折があるから成長がある」と話をされていたのですが、その失敗を成長の糧としてとらえるマインドこそが今一番重要なのではないかと感じています。成功している人は人一倍挫折や失敗を経験している人なのではないでしょうか？トップセールスマンは契約数もトップだと思えますが断られた数もトップクラスなのです。ちなみに100件回って1件の契約が取れる商品ならば200件断られて2件1000件断られて10件の契約が取れます。しかも1000件契約を取った人はその分ノウハウを吸収するので、その後は契約率が次第に上がっていくでしょう。私達は拒絶されることや失敗することに恐怖感を感じ、拒絶されたり失敗したりすると気持ちが悪くなって、次へのチャレンジが出来なくなっています。就活でつぶれていく学生や倒産に追い込まれる自営業者はまさにここで躓いているわけです。

私は幸いにして失敗から何を学ぶか？ということを考えているようアドバイスを受けることが出来ましたが、失敗や拒絶を学びとして捉え、それが成長につながるかがわかっているれば、失敗や挫折も吉田選手のように有意義なものに変わるのだと考えています。大学入試改革では今後の大学入試が就活のような形態になると考えられています。失敗から学べる素直な心を持つことがこれから求められるのではないのでしょうか？「若い時の苦労は買ってでもしろ」とはよく言ったものですね！

私は幸いにして失敗から何を学ぶか？ということと

素直な心を持つことがこれから求められるのではないのでしょうか？「若い時の苦労は買ってでもしろ」とはよく言ったものですね！

やる気相談室

質問

質問のパーセントを増やす!!!

質問の質は人生の質であるという世界トップコーチアンソニーロレンスの言葉は以前YES通信でも紹介しました。それくらの質問

とというのは大事なことです。ですがあまり考えて質問を使っている人はいません。質問の前に「聞く」とい

うスキルがあるのですが聞くを大まかに分類すると「聞く」「聞く」「聞く」

「聞く」(自分の知りたいことを聞く)、「聞く」(相手の話したいことを聞く)の3つに分かれるのですが、私たちが質問する時は2番目の「聞く」のために質問するものが多くなっています。「なぜ?」「なぜ?」「なぜ?」など、なぜ?という質問をしたら相手が何を答えるのか?それな言の訳を答えます。「なぜ遅刻したの?」「遅刻したの?」「遅刻したの?」など遅刻して

なるかなあ?」「という質問だったりどんな答えが帰ってくるでしょうか?おそろしく、前の日に早く寝るとか目覚ましを2つにするとか可能性にフォーカスするのではないのでしょうか?質問によって相手の考え方が変わっていくのです。

今月は、目標を明確にする質問のトレーニングを講師研修で実施しました。教員試験に合格したいという講師の目標を講師全員で明確にするというワークを実施しました。

このワークの目的は講師の目標のイメージを明確にする質問はどのようなもので、「聞く」「質問」「聞く」「質問との違いを区別することでした。

社会人の講座でこのようなワークを実施する「教員試験はいつあるのですか?」「受験科目にはどんな教科があるのですか?」「私立と公立で何が違うのですか?」「小中高の教員になりたいのですか?」「等質問する側が

知らないだけで本人は知っている質問が沢山出てくるケースがあります。この質問が続くと質問された方は尋問されていくような気分になるのです。なので、このような質問を指摘して改善を図るのですが、20個ほど質問が出てきたにもかかわらず、そのような質問が出てこなかったのを見てうちの講師たちもかなり成長してきたなあと感じています。九大生を中心とした潜在能力の高い講師が多いこととまだ社会に染まっていないビュアな気持ちがこのような結果に繋がっているのだと感じています。実際、医師や管理職そして主婦の方などは職業柄「聞く」「質問をしがちなので注意しましょう。

実際には「教員試験に合格したらどんな気持ちになりますか?」「どんな先生になりたいのですか?」「理想の先生になったらその先には何が待ちますか?」「等鋭い質問も含め良い質問がどんどん出てきたので、講師を指している講師もみんなの前でいろんな夢を語ってくれました。新人の先生たちはまだ質問をあまりすることは出来なかったようですが、YESになってまだ1年とたっていないにも関わらず、講師たちの成長を感じることが出来たととても嬉しく思いました。

裏切りの世界史

書籍紹介

この本を紹介すべきか迷ったのですが敢えて紹介させていただきます。私は昨年ハワイに行ったのですが、ハワイの繁栄の陰でハワイ王室の悲劇の歴史を知りました。国王はアメリカの侵略を恐れてカイウラニ女王と日本皇室との縁談を申し入れました。しかしこの時代、日本は明治維新があつて13年後、明治天皇は「国力増強に努めている明治新政府にはそこまでの余力はない」として縁組は実現しなかったそうです。私達はコロンブスが新大陸を発見したことを学びそれを信じています。私も教科書通りに学んできたのです。しかし、新大陸にはインディアンという先住民が住んでいました。インディアンは我々日本人と同じモンゴロイドという黄色人種だったそうですが、アメリカ人に滅ぼされてしまったのです。また、オーストラリアではアボリジニーという先住民族がいたそうですが、動物のように狩りの対象とされ次々と殺害されたのだそうです。「歴史は戦勝国が作っている」ということは「勝てば官軍」という言葉もあるように昔から語り継がれているのです。我々はこのような事実を知った上で今の歴史を考えないといけないと思うのです。

