

ガイド組織に若手を引き込む方法

WNGL 世界自然ガイド総合研究所

●若手獲得の方法（チェックシート）

A 報酬からのアプローチ（報酬が多いと集まる）

- ガイド業務において足が出ていないか？
- 地域の相場を満たしているか？
- 仕事を休んでくるほどの報酬があるか？

B 欲求からのアプローチ（異性が多いと集まる）

- 若手スタッフがいるのか？
- 参加者で若い方がいるのか？
- そのガイド業務にあたり、関係機関に若い方とつながりがあるのか？

C 名誉からのアプローチ（良いイメージには集まる）

- 金銭的な報酬以外のメリットや報酬があるのか？
- ステイタスになるのか？
- 周りからステイタスに見られるのか？
- その活動は評価されているのか？（誰かに認められているのか？）
- その活動は紹介されているのか？（メディアにリリースしているのか？）

D 集団行動からのアプローチ（みんながやっている）

- 積極的な活動なのか？もしくは消極的な活動なのか？
- みんなが他のイベントや活動ではどうなのか？
- 他のエリアの状況はどんな感じか？

E 恐怖（強制行動）からのアプローチ（仲間はずれ・命令・仕事）

- 強制しているのか？
- 参加しない場合は罰則はあるのか？
- その罰則が生じた場合、どのような結果となるのか？

F 潜在意識からのアプローチ（環境を救え・地域活性化・何となく）

- 何となくよいイメージにしているのか？
- 暗いイメージは排除しているのか？
- 環境について危機意識はあるのか？
- 教育について危機意識はあるのか？

7つの方法（全部やることが重要）

1 「いい思いをさせる」

- チャンスを作る
 - 成功者を築く
 - 食べさせる（飲ませる）
- ・ ・ 飲み会を企画する ・ ・
 - ・ ・ 誰かを成功させる ・ ・
 - ・ ・ ごちそうする ・ ・

2 「お金を使う」

- 投資する
 - 与える
 - 他から引用する
- ・ ・ お金を投資する（長期的に回収する） ・ ・
 - ・ ・ お金を差上げる ・ ・
 - ・ ・ 補助金・助成金を利用する ・ ・

3 「脅かす」

- 強引に誘う
 - 強制的にやらせる
 - 恐怖を与える
- ・ ・ 迎えに行く ・ ・
 - ・ ・ 無理やり体験させる ・ ・
 - ・ ・ やらない場合のデメリットを伝える ・ ・

4 「洗脳・教育する」

- 言いくるめる（洗脳）
 - 教える（指導する）
- ・ ・ 同じことを数回話す ・ ・
 - ・ ・ 教えるように諭す ・ ・

5 行動変容させる

- 習慣化させる
 - すぐやらせる
 - やらざる状況を演出する
- ・ ・ 定期的なイベントを企画する ・ ・
 - ・ ・ 企画から実施までの期間を短くする ・ ・
 - ・ ・ 指名する ・ ・

6 ライバルで刺激する

- 他と比べさせる
 - 劣っていることを認めさせる
 - ライバルに敵対心を抱かせる
- ・ ・ 他の事例を紹介する ・ ・
 - ・ ・ 他がうまくいっている事を紹介する ・ ・
 - ・ ・ 「チキショウー」と思わせる ・ ・

7 良いことをイメージさせる

- 全員が「良いとだと誇りをもつ」
 - 「未来に必要な行動だと自覚させる」
 - 「子供たちのため」であると認識させる
- ・ ・ 誇りを持って仕事しているように演習 ・ ・
 - ・ ・ 「未来のために」と何回も唱える ・ ・
 - ・ ・ 「子供達のために」と何回も唱える ・ ・

以上