

GOAL ACHIEVEMENT

目標達成の教科書

～理想の自分を手に入れる方法～

個別コーチングを行なった数百人ものクライアントが

成功
を得た **実践をベースとした**

全てを手にいれる人の思考・行動習慣 を公開

 REEED BY MEXUS

はじめに

この度は本PDFをダウンロードしていただきまして、ありがとうございます。

また、いつも株式会社MEXUSが運営するREEEDをお読みいただきありがとうございます。

本書は20～30代のビジネスパーソンに向けた、仕事のパフォーマンス向上や課題の解決、自己実現といった目標達成全般の方法について解説したものです。

本PDFはMEXUSの代表である中西 哲則と、専属のキャリアコーチである大坂谷 勇輝の共著となっております。

簡単に私たちについて紹介させてください。

■中西 哲則／株式会社MEXUS 代表取締役

現在、私は東京の新宿区とで株式会社MEXUSの代表として
コーチング事業のほか学生向けのキャリア開発事業を行っております。



今でこそやりたいことをやっていますが、もともと私は新卒で
地方公務員として働いて目の前の仕事をこなす毎日を送っていただけでした。
それなりにやりがいのある仕事でしたが、入庁2年目のときに「このままでいいのだろうか？」と
感じ始め、それから2年間悶々とした日々を送っていました。

「転職をしたいけれど何がしたいかわからない」「そもそも自分に向いていることなんてあるのだろうか？」

そんなことをずっと考え続けネットで解決策を調べるうちに見つけたのがコーチングでした。

当時はコーチングのコの字も知らなかった私は「どんなものだろう」と興味本位で体験セッションを受けてみたところ、自分の価値観や本当に達成したい目標が明確になり驚いたことを今でも覚えております。

その後、IT系の企業に転職し、「私のように悩んでいた人に自分の可能性を知ってもらいたい」という気持ちからコーチングや心理学について学び、独立を果たし今に至ります。

■大坂谷 勇輝／代表コーチ



全く自慢できることはありませんが、私は数々の自己啓発書、
自己啓発セミナーに時間とお金を投資してきました。

Amazonで「目標達成」と検索すると、「●●式 目標達成技術」「目標達成メソッド」「●●大学流 目標達成術」など1000件以上出てきます。

私は片っ端からそうした本を買い、読んで実践しました。自己啓発セミナーにもたくさん参加し、
できることはガムシャラに実践しました。

これらは非常に価値ある学びであり、良い経験になり、成長も実感できました。

ただ、時間と労力を費やしたわりに「実績が一過性に終わっていないか？」「そもそも何のために
やっているんだろう？」「自分の本当にやりたいことって何だろう？」と思うようになりました。

今思えば、枝葉の部分（技術や方法論）だけ学んでいたため、どうしても自分に合わない部分が出て
きてしまうのです。

それに気づいてからは、根元や幹（考え方や構造）といった「本質」について重点的に学び、実践
するようになってからは、今も発展途上とはいえ、中長期的に実績が出るようになりました。

つまり、「枝葉の部分と根幹の部分をバランス良く取り入れていくことで、効果的に目標達成に近
づく上、目標達成に向けて遠回りにならない」という結論に至ったのです。

「多くの人の可能性を広げたい」

「持っている可能性を無駄にさせたくない。」

これが私たちの共通する思いです。こうした思いから、この目標達成の教科書を作成しました。



これまでに数百人ものクライアントをコーチングしていく中で、このPDFで紹介していることを確
実に実行できた人は自分の人生を切り開くことができます。

もし、あなたが仕事や人生、人間関係について以下のようなお悩みを抱えているのであればきっと本書はベストな解決策になるでしょう。

- ・自分らしい働き方を見つけ、理想的なキャリアを築きたい
- ・ビジネススキルを向上させ、社内で活躍したい
- ・自分や他人のモチベーションを高め成果を出したい
- ・コミュニケーション能力を向上させ、信頼関係を構築できる自分になりたい
- ・独立や起業して自分らしい生き方・あり方を見つけたい
- ・良い習慣を身につけ人生の質を向上させたい
- ・セールスで成約率をアップさせ、社内で評価される
- ・今後のキャリアにおいて自分らしい目標を見つけ、歩みを進めたい

あなたが行うのは、本書で書かれていることをそのまま実践することだけです。

私たちはコーチングセッションにおいてここに書いていることも伝えることもあります。

目標達成の方法やマインド（気持ちや感情の作り方）を身につけることで「社内で最年少MVPを獲得した」「海外進出を目標としていた経営者が1年で実現させた」「普通のOLだった女性が本を出版した」など、多くの嬉しい成功事例があります。

読みながらあなたの思考を整理できるよう、ふんだんにワークも入れているので必ずワークをやっていただき成果を出してってください。

最後まで楽しみながらじっくりとお読みいただけると幸いです。

＜パーソナルコーチングのご案内＞

REEEDは20～30代のビジネスパーソン向けに、課題の解決や自己実現、目標達成においてパーソナルコーチングを行っております。もし、興味がある方はお気軽にご相談ください。

パーソナルコーチングの詳細はこちら>>

INDEX

■目標設定の重要性	6p
■目標の設定方法	12p
－心から「ワクワクする」目標にしよう	
－目標は具体的であるほど実現する	
－目標を具体的に作る「SMARTの法則」とは	
－目標を達成した"その先"まで考えよう	
■目標達成の方法	24p
－徹底的に”真似”をするモデリング	
－目標達成に必須の”習慣化”の方法	
－目標達成を妨げる”悪習慣”の改善	
－やりたいことよりもやりたくないことを決める	
－目標を紙に書いて読み上げる	
■関係構築力を向上させる	44p
－なぜ目標達成と関係構築力が関係するのか	
－関係構築方法1：ミラーリング	
－関係構築方法2：ペーシング	
－関係構築方法3：バックトラック	
－やられたらやってあげたくなる”返報性の原理”	
■人生で与えられた時間	54p
－あなたに残された人生はあと何年ですか？	
－タイムマネジメントは重要。ただし…	
－今「無駄」にしている時間はないですか？	
－新しく何かを始める時期に年齢は関係ない	
■行動することの大切さ	62p
－脳は行動して初めて学ぶ”出力依存”である	
－どうしても先送りしてしまう場合の対処法	
■コーチングを受けられた方の声・実績を紹介	68p
■最後に	72p

01 目標設定の重要性

この章では目標を決めることの大切さについてお伝えします。

目標設定の重要性

冒頭にとっても大切な質問をしてみたいと思います。

あなたにはどんな目標がありますか？

「将来は今の会社でこんな役職に就いて、これだけの年収を得たい」

「マイホームを購入し、幸せな家庭を築きたい」

「社会の役に立ちたい」

「世界一のスピーカーになりた」

「子供たちに教育を行い、日本の将来を変えていきたい」

中には、

「特に目標なく漠然と生きている」

「夢が破れて目標を見失っている」

という人もいるかもしれません。

しかし、今の時点で明確な目標がある必要はありません。

なぜなら、「ゼロから目標を築き上げる絶好のチャンス」だからです。

かくいう私自身も、数年前までは人に語れるような目標なんて一切ありませんでした。

目標とは「あなたの歩いていく方向」であり、「歩いていく先の目的地」でもあります。

数年前の私を含め、実は、この大切な目標を設定せずに「何かを実現したい」と思っている人は非常に多いのです。

アメリカの成功哲学の父と呼ばれたオリソン・マーデン博士は次のような言葉を残しています。

“

「人生で目標を達成できない理由はただ一つ。それは、「これだけは絶対に達成したい」という心の底からの「本当の目標」を設定していないからだ」

”

あなたの人生を旅行に例えると分かりやすいかもしれません。

もしあなたが、目標がない、目標を見失っている状態であるのならば、目的地を決めずに旅に出ているのと同じことになります。

それは、歩んでいる方向も定かではなく、見ず知らずの土地でカーナビを使わずに運転しているようなものです。

どこに行き着くのか、どこに迷い込むのかまったく予想できない状態です。

そうすると、せっかく努力して勉強していても、一生懸命働いていても、目標がないためにその行動が無意味になってしまう可能性があるということです。

何のために勉強しているのか、何のために働いているのかもよくわからない状態になります。

私も会社員時代にはなんとなく資格の勉強をしたり、交流会に行きただひたすら名刺交換をして人脈を増やしていました。

しかし、当然このような心理状態では、モチベーションも上がりず目標は達成されませんでした。

目標がないとどんなに高いポテンシャルを秘めていても、開花することはなく、本来のパフォーマンスを発揮することすら困難になります。

しかし、目的地が決まっていればどうでしょうか？

歩んでいく方向も明確になり、迷うことなく真っすぐに目的に向かって進むことができますよね。



そうすると、**どんな目標であったとしても、目標を持っているということは自然とモチベーションが高まり、そこに至る過程を成長の一環として前向きに受け止めることができます。**

そして、前進する勢いは増し、目標の達成も早まっていきます。
失敗も成功も多くの経験が、目標を達成するための糧となります。

これが、目標があることの重要性です。目標に向かって努力することができれば、必ず成長と成果に絶大な影響を及ぼします。

一 目標を持たないとどうなってしまうのか？

とはいえ、ここまで読んで「目標を決めるなんてめんどくさい」「頑張ればなんとかなるでしょう」と考える人も少なくないでしょう。

そこで、ここでは目標がないことで起こってしまう事実を紹介したいと思います。

アメリカの調査で、早期退職をする「アーリーリタイヤ」をした人の中で、目標を持てなかった場合、寿命が縮まるという調査報告があります。

それは、**目標を失うとなんと余命平均が18ヶ月**となってしまうというものです。

例えば、仕事一筋でそれ以外に特に生きがいや趣味もない人が、定年退職した途端、やることを失い、本当に寿命を迎えてしまうような場合です。

このように目標がないと、生きていくことすら難しくなるのです。

さらにこんな調査もあります。

アメリカのハーバード大学の調査結果において、「卒業時、およびその10年後になされた目標設定とその成果」というものが発表されています。

この調査では、ハーバード大学の卒業生に対して、次の2点についてアンケート調査をとりました。

- ・ 具体的な目標を設定しているか
- ・ その目標を紙に書いているか

卒業時の結果が次の通りです。

- ・ 84%が目標を設定していなかった
- ・ 13%が目標を設定していたが、紙には書いていなかった
- ・ 3%が目標を設定し、それを紙に書いていた

そして、卒業から10年後、彼らの人生についてもう一度調査をしたことです。すると、驚くべき結果が得られました。

目標を設定していなかった卒業生に比べ、目標を設定していた卒業生の収入は2倍、目標を設定していなかった卒業生に比べ、目標を設定し、紙に書いていた3%の卒業生の収入は10倍だったので

収入が多ければ幸せなのかと言われればそうとは限りませんが、明確で具体的な目標設定をすることは人生の質を変えるための鍵の1つであると言えるのではないのでしょうか。

このように、目標設定は人生を充実させるためにはとても重要なものだということが分かります。

長い目で見ると目標の有無によって結果は確実に変わってきます。

ぜひ目標がない人は、あなたが将来どうなりたいのか、書き出してみよう。



あなたが将来どうなりたいのか書き出してみよう。

いかがでしょうか？

多くの方は以下のような目標を書き出すことが多いです。

- ・将来もっとお金を稼ぎたい
- ・出世したい
- ・会社を大きくしたい
- ・人間関係をもっと良くしたい
- ・結婚していきたい
- ・自分を変えたい
- ・今より幸せになりたい

私の目標は「将来、成功したい！」「周りに負けたくない！」という抽象的なものでした。

確かに、今目指すべき目標を作っておくことは大切なことです。

しかし、**目標の実現をより確実なものにするためにはもっと良い目標を持つことが重要です。**

たとえば「将来もっとお金を稼ぎたい」という目標である場合、いくら稼げているのがいいのでしょうか？

100万円？1,000万円？それとも1億円でしょうか？

目的地が違えば辿り着くための手段が違います。

あなたが北海道に行くのとニューヨークに行くのとでは、乗る飛行機が違ってしまうよね。

距離が違えば、それに必要な燃料が積める機体じゃなければ到達することができません。

同じように、

将来100万円稼ぐのと1億円稼ぐのでは、当たり前ですが、今取るべき行動がまったく変わってきます。

漠然と「稼ぎたい」「独立したい」「〇〇になりたい」という目標だと、行動するためのモチベーションも持つことができません。

それでは、どのような目標設定をするべきか、この後詳しくお伝えしていきます。

目標がない人はいない！

ここまで読んできて「自分には目標なんてない」と思った人もいるかもしれません。

しかし、これまで多くのクライアントを見てきましたが、経験上目標がない人ややりたいことがないという人はいませんでした。

（冒頭にもお伝えした通り、もともと私自身も夢はおろか、目標なんて持っていませんでした。）

そう、誰にでも目標はあるのです。では、なぜ目標がないと思うようになってしまったのでしょうか？

夢や目標というのは小さい頃は誰にでもあったはずです。

「サッカー選手になりたい」「宇宙飛行士になりたい」「ケーキ屋をやりたい」こうした夢は、大人になるにつれて挫折をしたり、他人からの「やっても無駄だよ」というような心無い言葉によって忘れられてしまい、いつのまにか目標を描くことをやめてしまったということもあり得るのです。

もしかしたら現実的な道を歩むにつれ、目標の作り方や考え方自体を忘れてしまっているかもしれません。

ですので、「自分には目標がない」と思っている人は、どんな些細なことでも良いので目標を決めて自分なりにやってみることが大切です。

- ・出世して同期たちに差をつけたい！
- ・独立して自分らしい働き方を見つけたい！
- ・海外で働いてみたい！
- ・結婚して幸せな家庭を築きたい！

まずは、これくらいの目標で問題ありませんし立派な目標と言えます。最初から最高の目標を描ける人はいません。

私自身や、私たちのクライアントの方が、かつてそうだったように、軌道修正を繰り返しながら、「あ！これだ！」というように大きな目標を見つけることができるようになるのです。

本書のワークを通して軌道修正をしたり、目標設定のポイントをおさえてもらえればと思います。

02 目標の設定方法

この章では目標をどうやって設定すればいいかお伝えします。

本章の内容

- ー心から「ワクワクする」目標にしよう
- ー目標は具体的であるほど実現する
- ー目標を具体的に作る「SMARTの法則」とは？
- ー目標を達成した”その先”まで考えよう

目標の設定方法

一 心の底から「ワクワクする」目標にしよう

「ワクワク」と聞くと「子供じゃないんだから…」と思われる人もいるかもしれませんが、
しかし、**目標を設定する上で「ワクワクする」ということは達成の実現度に大きく影響が出てしま
うほど重要**なことです。

例えばあなたに「独立をして自分の店を持ちたい」という目標があったとします。

この目標を考えた時に「いやー、自分には難しそうだなー」というネガティブな気持ちになるだけ
であれば、その目標を達成することを自ら困難にしています。

もちろん高いハードルを乗り越えて達成できる目標であることは確かです。

しかし、目標を考える上でポイントとなるのは**目標を達成した際のイメージ**になります。

「嬉しい」「楽しい」それだけでは不足しています。もっと具体的なイメージが必要です。

独立して自分の店を持つという目標を考えたあなたが、望む目標を達成した未来を想像してみてください。

- ・ 目標を達成したあなたは何が見えますか？
- ・ 目標を達成したあなたには何が聞こえますか？
- ・ 目標を達成したあなたは身体で何を感じますか？

これらを鮮明にイメージしてみましょう。

例えば、仮でいいので、あなたが独立して自分の店を持つ姿を想像してみましょう。

あなたは、オーナーとして従業員を引っ張っている自分の姿、売上目標をチーム一丸となってクリアしガッツポーズすると、周囲からも呼応する歓声と祝福の拍手が聞こえるかもしれません。心は素晴らしい達成感と充実感に包まれているでしょう。

また、収入が増えてこれまで買えなかった服や時計を身につけて、自信のある毎日を過ごしているかもしれません。

さらに、家族と海外旅行に行くこともでき、仕事もプライベートも充実しているかもしれません。

こういった視覚や聴覚、身体感覚で感じられるものをイメージすることで、きっと「待ちきれない」という感情が湧き出てくるはずです。

それが「ワクワク」するという感情です。

ワクワクする目標というのは、これまでの経験の延長線上で達成できるものではなく、その目標がなければ起こらなかったことが起こる目標です。

今までの私は「やらなければ」という気持ちで目標を立てていました。

しかし、ワクワクしなければ日常の忙しさや、やる気が出ない日が重なったりすると目標を見失ったりして、結局達成できずに終わってしまうことに気づきたいのです。

目標設定する時は、このように五感を駆使してイメージできるようにすることが大切なのです。



ワクワクする目標を書き出してみよう！

一 目標は具体的であるほど実現する

目標はワクワクすることだけでなく、具体的であることも重要です。

では、なぜ目標は具体的な方がいいのでしょうか？

それは脳の構造から**具体的であることが目標達成に役立つ**からです。

人の脳には1秒間に数千億ビットという膨大な情報が入り込んできます。

どういうことかという、あなたがカフェで目の前の人と話しているとき、その人だけが目に入っているかと思います。

しかし実際にはテーブルや椅子、テーブル上のコーヒー、さらに周りの壁や客、店員、観葉植物、インテリア。他にも話し声や車の通った音、店の照明、パンの匂い…など意識していないだけで情報が多く入り込んでいるにもかかわらず目の前の人だけに集中しているのです。



それは、**脳内のRAS（脳幹網様体賦活系）**という部分が、入ってくる情報にフィルターをかけ、**重要だと判断された情報だけを通過させ情報として認識している**からです。

これもピンとこないかもしれませんので例を出しましょう。

例えば、あなたが犬を飼いたいと思ったら、犬を散歩している人が目につくようになった。

もちろん、犬を散歩している人が増えたわけではなく、今まであなたは犬を飼うことを重要なことではなかったので、認識していなかっただけです。



このような、すでに存在していたのに重要でないため認識する必要はないと、あなたの脳がスルーしている現象を「**カラーバス効果**」と呼ばれています。

また、心理学において有名な「**カクテルパーティー効果**」というものもあります。

これは、騒がしいカフェや職場にいても、あなたの名前が呼ばれれば認識することができる、というものです。

この効果も、私たちの脳が「自分の名前は重要そうだから、優先的に意識下にあげよう！」と決めているからです。

目標設定という点で考えれば、たとえ困難な状況であっても、目標が明確であればそのゴールに向かって進むことができることを意味します。

RASの機能は、ネットでの検索に置き換えることができます。

あなたは車が欲しいとします。そこで、ネットの検索エンジンで「車」と検索しても情報が多すぎて困ってしまうでしょう。

しかし、「BMW 黒」のように条件を絞り込んで明確にすると、自分に合った本当に必要な情報だけを見つけやすくなり、車の購入に向けて行動することができます。

つまり、**情報を絞り込むことでアンテナが張られ、脳は必要な情報を拾うようになる**のです。

目標達成のために重要な情報であっても、情報が多すぎて今までは無意識のうちに遮断していたかもしれません。

しかし、**具体的に目標をイメージすることで、RASが目標に関係する情報を重要視するようになる**のです。

これは、今まで逃していたチャンスを掴む可能性が高まるということも意味します。

このように脳の機能を有効活用するためにも、目標設定を具体的にする必要があります。

そして**具体的にイメージできるようになればなるほど、目標達成を加速させることができる**ということです。

一 目標を具体的に作る「SMARTの法則」とは？

ここでは目標を具体的に作る方法を解説します。

目標の設定法については、ジョージ・T・ドラン氏の「SMARTの法則」が有名です。

クライアントの方で「今さらSMARTの法則？」と言われる方もいたのですが、その方に目標を聞くと「ん～、独立できたらいいなと思います」と答えていました。

これでは、目標を実現することは難しいでしょう。

発表されてから35年以上経過していますので、現代風に変化している部分もありますが、いずれにせよSMARTの法則は目標を決めるのに有効であることは間違いありません。

目標設定のポイントは、

- Specific（目標が具体的か）
- Measurable（設定した目標は測定可能か）
- Achievable（現実的に達成可能か）
- Result-oriented（達成したい成果に基づいた目標であるか？）
- Time-Related（期限が設定されているか）

の5つになります。

日本球界からメジャーリーグのエンゼルスに移籍した大谷翔平選手は、高校生の頃に81マスの目標達成シートというものを使用していたのは有名な話です。

[illegible]

81マスの中心には「ドラ1（ドラフト1位）、8球団」と書かれており、さらにその目標を達成するために「スピード160km/h」や「コントロール」、「人間性」、「メンタル」といった目標が書かれています。

さらにそれらの実現のために何が必要なのか全部で81個書かれているのです。

つまり大谷選手は高校卒業までという期限の中で、具体的で測定可能な目標設定をしていたのです。そこには投手としてチームに貢献することを意識した内容も多く書かれています。

目標設定が具体的に示されれば示されるほど、今何をすべきなのか、次に何をすべきなのかがはっきりとしてくるのです。

あなたに「もっと稼ぎたい」という目標があるのであれば、SMARTの法則を用いて設定すると次のようになるでしょう。

- ・ Specific（目標が具体的か）→年収1000万円
- ・ Measurable（設定した目標は測定可能か）→今500万を1000万にするので測定可能
- ・ Achievable（現実的に達成可能か）→それくらいであれば可能である。
- ・ Result-oriented（達成したい成果に基づいた目標であるか？）→そうである
- ・ Time-Related（期限が設定されているか）→5年後までに

こうした目標とは逆に、「年収を上げる」「去年より実績を上げる」「幸せな家庭を築く」といった目標は具体的でなく、計測も難しいため、確実に目標を達成する場合にはベストな目標ではないと言えます。

例えば「幸せな家庭を築く」という目標があるのであれば、いつまでに幸せな家庭を築きたいのかを明確にする必要があります。また、何を計測可能な指標とするのか？

「子どもがいること」が幸せなのか？「家族で年1回海外旅行に行けること」が幸せなのか？

何が幸せなのかを明確にしなければ、目指すことが難しくなります。

逆に言えば、何が幸せなのかを明確にすることで、目指すことは簡単になります。

また、「歌手になる」という目標があるのであれば、例えば2020年12月までにオーディションに合格し、事務所に所属してCD 1 枚出す、というように具体的に期限を決め、目標を数値に落とし込むのです。

具体的に立てられていない目標は途中で挫折しやすいです。その分、具体的に立てた目標は達成しやすいとも言えます。

いつか1000万稼ぎたい、いつか幸せな家庭が持てればな、いつか歌手になりたいという目標だったとしたら、「いつか達成できればいいや」となってしまう、今を変える行動につながりません。

私も会社員時代に「いつか独立したい」と考えていたので、独立までに結局7年かかりました。

「具体的な目標が大切なことにもっと早く気づきたかった」それが今でも心残りになっているのです。

世界で最も多くの読者を持つ自己啓発書作家のオグ・マンディーノも



達成計画や期限なしの目標を設定することは、目標自体を設定しないにも等しい。



と述べているように、曖昧な目標は意味がありません。

このようにSMARTの法則に基づかない目標は達成することは難しいというのはお分かりいただけただかと思います。

言い換えればこれを抑えておくことで相当質が高く、実現性の高い目標となると言えるのです。



SMARTの法則を使って目標を立ててみよう

- Measurable（設定した目標は測定可能か）
- Specific（目標が具体的か）
- Achievable（現実的に達成可能か）
- Result-oriented（達成したい成果に基づいた目標であるか？）
- Time-Related（期限が設定されているか）

一 目標を達成した"その先"まで考えよう

具体的かつワクワクするような目標を立てたらあとは行動するだけです。

しかし、多くの場合、その目標を達成したら"燃え尽き症候群"になってしまいます。

「なんのために頑張ってきたのだろう」といった気持ちが出てきてしまうのです。

稼ぐことを目標にした場合、目標を達成すると、もっといい仕事をしよう、もっとお金を稼ごう、といった意欲が消えてしまいます。

また、転職を目標とするのであれば転職することが目的に、独立を目標としているのであれば会社を辞めることが目的になっていないでしょうか。

受験生が大学受験に合格したら燃え尽きてしまい、大学入学後やる気がなくなってしまうという話はよく聞くでしょう。

本来であれば、合格したらそのあとに「経済学についてしっかり学びたい」「サークルに入って学生生活を満喫したい」といったその先の目標を持つべきです。

そうすれば、入学しても高い意識で頑張れるからです。

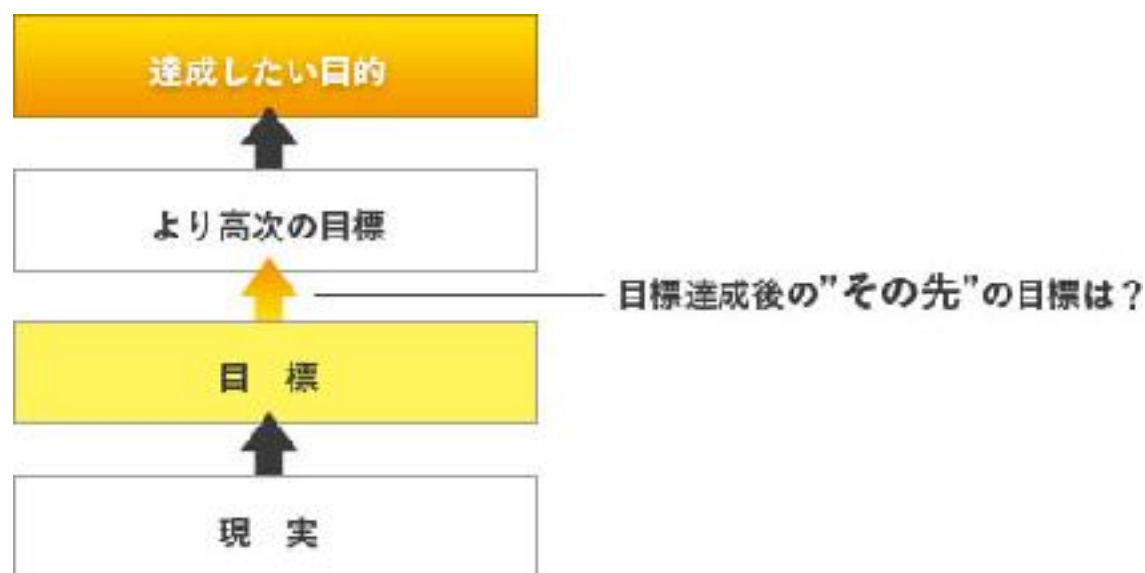
人はいったん目標を達成すると、モチベーションが下がり、安心して成長が止まってしまいます。

あなたがここまでのワークで立ててきた目標は、きっとその先に何か大きな「目的」があってそうした目標があるはずです。

- ・お金の不自由さから解放され、好きなことを追求したい
- ・家族ともっと旅行に行き充実した人生を歩みたい
- ・新規事業を発足して、若手社員に背中を見せて社内を活気づけたい。
- ・独立・起業をしてより多くの人から「ありがとう！」と感謝をされたい。
- ・転職をして職場環境を変え、家族とのコミュニケーションの時間を作りたい。

など

なんのために稼ぐのか、なんのために独立や転職をするのか、を考えるとこうしたより高次の目標があるはずです。



Zappos伝説はご存知でしょうか？

創業から10年で年商1000億を超え、Amazonが800億円で買収したアメリカのアパレル関連の通販サイトZapposという企業があります。

かつて、フォーチュンが選ぶ「働きがいのある企業ランキング」で6位にランクインしたこともある企業です。Zapposは、顧客満足の向上にも非常に熱心に取り組んでいることでも有名です。

マニュアルやトークスクリプトは一切なく、顧客が喜ぶためならほとんど何をしてもいいとのこと。「靴を売る」ことは目標ではありません。自分が最適だと感じることを個々の判断で実施しているのです。

ザッポスの社員に「ザッポスは何の会社ですか？」とたずねると、「たまたま靴の販売業を営んでいるにすぎないサービスカンパニーです」と答えます。

ザッポスでは「靴」ではなく「サービス」、つまりは「顧客の感動体験」こそが売り物だといっています。

「靴の販売」「業績を上げる」というのは通過点でしかなく、その先の「顧客の感動体験（目的）」を追い求めていたからこそ、世界的に評価され、「ザッポス伝説」とまで言われるようになったのです。

目の前の目標に向かって突き進むことも重要ですが、一度立ち止まってみて、燃え尽き症候群にならないためにも、「目標を達成したら次はどうする？」と目標を更新していきましょう。

そうすることで、モチベーションを保ったままより大きな目的に向かって突き進むことができるでしょう。



あなたの目標の「その先」を書き出そう！

03 目標達成の方法

この章では目標達成のための具体的な方法についてお伝えします。

本章の内容

- ー徹底的に”真似”をするモデリング
- ー目標達成に必須の”習慣化”の方法
- ー目標達成を妨げる”悪習慣”の改善
- ーやりたいことよりもやりたくないことを決める
- ー目標を紙に書いて読み上げる

目標達成の方法

一 徹底的に”真似”をするモデリング

ここからは目標を達成するための方法についてご紹介していきます。

目標を達成する方法というと、どのようなことが思いつきますか？

- ・ 行動管理をする
- ・ タイムマネジメントをする
- ・ 目標を細分化して適した行動をする

など、目標達成についてはいろいろな方法がありますが、どれも正解です。

しかし、できれば早く確実に目標を達成したいと考えるのではないのでしょうか？

ここで紹介したいのが「**モデリング**」という方法です。

モデリングは、心理学用語で「観察学習」と言われるように、**実際に目標を達成した人や、成果を出した人を徹底的に「真似」をすること**です。

これにより驚くほど効率的に目標に近づくことができるのです。

「他人の真似をするなんて恥ずかしい」「オリジナルでなければ成功できない」と考えている人も多いかもしれませんが、それは誤った思い込みです。

一から十まですべてオリジナルで取り組むことなど、時間と労力をいたずらに費やすだけで効率的ではありません。

実際に成功した人たちは、やはりそれ以前に成功している人から学んでいます。

「学ぶ」という言葉は、「真似ぶ」が由来です。真似ることは、学ぶことの原点になります。

人は子供の頃から真似をしながら学んでいます。

変な例えかもしれませんが、最初からオリジナリティのある歩き方をする赤ちゃんはいないですね？

赤ちゃんは両親の真似をしながら歩き方を覚えます。

人というのはそうやって成長しているのです。

2012年のロンドン・オリンピックで金メダルを取った、男子体操の内村航平選手も、モデリングをうまく活用していたエピソードがあります。

彼が14歳のとき、ある選手が「コバチ」という、とても難しい技をしている映像を見ていました。それを彼は、何度も何度もくり返し見ました。

そのイメージが消えないうちに、実際に試してみたところ、今まで1度も練習をしたことがない「コバチ」ができたのです。

あなたが「家族を幸せにするために営業成績を上げて昇進したい」という目標があるのであれば、実際に社内で成果を出している先輩や上司をモデリングしてみるのです。

モデリングする際は、言動や仕草だけでなく考え方や価値観にも注目して徹底的に真似するのがポイントです。

なぜなら、その人が行なっている行動は何かしらの考えや価値観に基づいているからです。

- ・あなたがモデルとする人はどんな人でしょうか？
- ・どのような話し方をするのでしょうか？（声の大きさ、身振りなど）
- ・工作中的の姿勢はどんな感じでしょうか？
- ・どんな感情で、どんな信念を持っていますか？

わからなければ、直接先輩に質問してみることも効果的です。

徹底的にモデリングをし、実践することで、今までの自分にはなかった視点を得ることもできるのです。



あなたがモデリングしたい人と行動を書き出してみよう

一 目標達成に必須の”習慣化”の方法

いくら立派な目標を立てても継続して行動しなければ意味がありません。

そのために必須なのが「習慣化」です。

仕事や人生で成功している人は必ず「習慣化」をものにしていきます。

しかし、

- ・読書をする
- ・英語を勉強する
- ・早起きをする
- ・ダイエットをする

こうした習慣を始めても三日坊主に終わってしまったという経験がある人も多いかと思います。

例に漏れず、私も年始に立てた目標はほとんど達成できずに終えた経験があります。

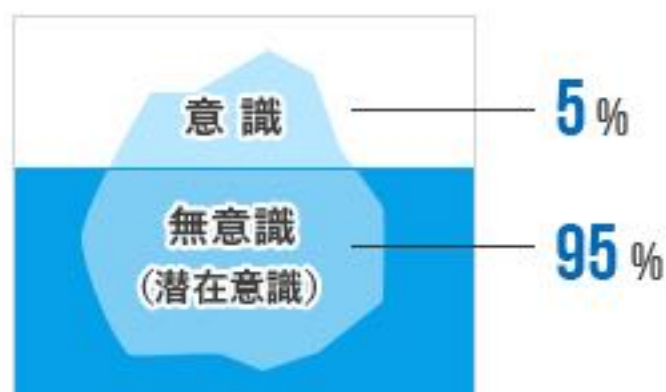
そして、ある調査によると「8割の人は年始に立てた目標を、二ヶ月後には忘れている」という結果も出ています。

では、なぜ私たちは新しいことを続けることができないのでしょうか？

人の脳の情報処理は95%が潜在意識で行われているといわれています。

ということかという、私たちは普段の生活における行動のうち95%は無意識（潜在意識）に行っていて、意識的して行動しているのはたったの5%ほどなのです。

意識していることは全意識の5%に過ぎない



例えば、朝起きて歯を磨き、朝食を食べ、顔を洗い、家を出て駅に向かい、職場に着いたら仕事をし、夜に退社し、お風呂に入って寝る。

これらの行動のほとんどは何も考えずに無意識に行っているのではないのでしょうか。
わざわざ「洗面所まで歩こう」「歯ブラシを動かそう」「玄関から出よう」「この道を右に曲がろう」「布団に入ろう」とは考えないはずです。

生活のほとんどを無意識で行っている私たちは、何か新しいことに挑戦するには残りの5%の顕在意識を使う、つまり「考えて」行動をする必要があります。

ですので、95%を無意識で生きている私たちにとってそれはとても「めんどくさい！」ことなのです。だから何かを始めても続けることができません。

こうした状況を乗り越えるためには、**小さな行動目標を決める**ことが効果的です。

行動目標を立てるときに

- ・毎日1時間英語の勉強をする
- ・毎朝5時に起きる
- ・月に20冊本を読む
- ・毎日5km走る

というように、いきなり大きな目標を立てがちです。

特にやる気があり上昇志向が強い人ほどこうした罫にはまりがちです。

しかし、これまで何もしてこなかった人がこうした目標はハードルが高すぎます。
こうした人は「今日は忙しかった」「気が乗らなくて」と言い訳をし、自ら首を絞めている状態なのです。

そこで、**確実に習慣化できるように行動目標を細分化し、無理な負担にならないようにコントロールしながら少しずつ習慣化していく**ようにしていきましょう。

小さく始める方法

小さく始めるには次の2つの方法があります。

①「時間」を小さくする

- ・20分だけ勉強をする
- ・10分走る
- ・15分読書をする

②「ステップ」を小さくする

- ・まずは机に座りテキストを開いてみる
- ・ランニング着に着替える
- ・本を1ページだけ読む

意識の高い人は「たったこれだけ？」と思われるかもしれませんね。

しかし、「一貫性の原理」が働くことで大きな目標を達成することにつながるのです。

一貫性の原理とは、「人は行なっている行動について一貫性を保とうとする」というものです。

例えば、TVを見ていて、それほど面白くもないにも関わらず最後まで見続けてしまった、という経験がある方も多いかと思います。

あるいは、「洗濯や掃除をするの面倒くさいな～」と思っていたものの「ゴミ出しだけするか」と思い手をつけてみると、結果的に掃除も洗濯もやってしまった。なんてこともあるかもしれません。

このように、「自分がやり始めたことに対して最後までやり通すことが良いことだ」と脳は認識するのです。

そのため、**小さな行動であっても一貫性の法則が働き大きな行動を起こすことができる**というわけです。

あるクライアントの方はどうしても英語の勉強が続きませんでした。

話を聞くと、やはり「毎日1日2時間は勉強しよう」と意気込んでいましたが、結局家でだらだら過ごしてしまいいつの間にか勉強をやめてしまったのです。

しかし、「大学院留学のためにどうしても英語を身につけたい」ということでしたので、私たちがお伝えしたのは、「まずは机の前に座ってテキストを1ページだけ読んでみましょう」といった小さな行動です。

最初は「それだけですか？」と困惑した顔をしていましたが、実際にやってみると、勉強をする態勢に入り、そのまま学習が続けられるようになったのです。

結果的に1年以上学習を続け、留学に必要な語学力を身につけることで退職し大学院留学を果たしました。

小さなことでも結果的に大きな成果になった事例です。

注意点として、もし達成のハードルを下げてもしなかったとしても、そんな自分を責めないようにしてください。

「自分はダメだ」と思うとどんどん思考がマイナスになってしまい、やる気が低下していつてしまいます。

たとえ最後までできなかったとしても、全くやらないときに比べればやっているのです。

仮に最後までできなかったとしても、下げたハードルをクリアした、そんな自分にOKを出してあげましょう。

 小さな行動目標を立ててみよう！

一 目標達成を”悪習慣”を改善する

目標を達成するためにやるべきことを習慣化するだけでは不十分です。

目標達成を妨害するような「悪習慣」を排除する必要もあるからです。

例えば、

- ・ 仕事帰りに居酒屋に寄ってしまう
- ・ つい甘いものを食べてしまう
- ・ 電車の中でゲームやSNSを開いてしまう
- ・ 帰ったらすぐにテレビを見てだらだらしてしまう

目標があるのに、こうした悪習慣を改善したい人は多いのではないのでしょうか？

しかし、悪習慣というのは無意識に行っていることが大半なだけに、改善するためには工夫しなければなりません。

そして、新しく始める習慣とは違い、誘惑や欲望との戦いがあるので挫折しがちです。

ですが多くの人は「食べないようにしよう」「ゲームをしないようにしよう」「SNSを見ないようにしよう」というように、「〇〇しないようにしよう」という決断をしがちです。

しかし、私たちはこのような「〇〇しないようにしよう」と決めても悪習慣を改善することは難しいのです。

次の文章を読んでみてください。

「笹を持っているパンダを思い浮かべないでください」

いかがでしたか。思い浮かべないでと言われても思い浮かべてしまったのではないのでしょうか？

人の脳は「～しないで」というような否定形が理解できない構造になっています。

アメリカの心理学者であるダニエル・ウェグナーは、以下の記憶力を試す「シロクマ実験」を行いました。

A・B・Cの3つの実験参加者グループを用意する。

すべてのグループにシロクマの1日を追った同じ映像を見せる。

Aグループの参加者には、シロクマのことを覚えておくように言う。

Bグループの参加者には、シロクマのことを考えても考えなくてもいいと言う。

Cグループの参加者には、シロクマのことだけは絶対に考えないでくださいと言う。

一定の時間が経ったあと、実験協力者に映像について覚えているかを尋ねる。

この実験において、最も映像について詳しく覚えていたグループは「絶対に考えないで下さい」と言われたCグループであった。

この現象を「皮肉過程理論」と名付けましたが、同様に、「お菓子は食べないようにしよう」「居酒屋に寄らないでおこう」「SNSは見ないようにしよう」というように思うと、**逆にそれ（アンダー部分）をイメージしてしまうので、よりしたくなるのが人の習性です。**

では、悪習慣を断つためには、どうするのが一番良い方法になるのでしょうか？

それは、「～しないように」ということを考えるのではなく、**トリガー（行動を起こす引き金となるもの）ごと消してしまう**ことです。

例えば、甘い物を食べたくなるのであれば、まずはスモールステップとして甘いものを見えにくいところに置いておくことです。

また、足場を使わないと届かないような棚の上に置くとか、（中身の見えないような）黒いビニール袋の中にお菓子を入れるなど、目につきにくく、かつ取り出すのにも手間になるような方法をとるのも一つです。

仕事帰りについつい居酒屋に寄って飲んでしまうという悪習慣を断ちたかったら、居酒屋のあるルートを通らずに帰宅する。あるいは、クレジットカードや必要以上の現金は持ち歩かない。という方法も一つです。

家に帰るとテレビをだらだら見てしまうなら見終わったらテレビのコンセントを抜く、リモコンを棚の上を定位置にするというように、テレビを見ること自体が面倒だと思えるようにするのも効果的です。

このように徹底的にトリガー（行動の引き金）となるものを排除することで悪習慣は改善されます。

まずは簡単にできることから始めてみるのがポイントです。

注意点としては、「その悪習慣が本当にやめる必要があるものか」ということを自問することです。

実際に私たちのクライアントにやめたい悪習慣について聞くと、「お酒を飲むとリラックスできる」「SNSは情報収集のためにやっている」というように、「なんとなく悪習慣だと思っているからやめたい」と思っているケースがたくさんあります。

こうした気持ちでは悪習慣をやめることはできないでしょう。

結局、言い訳をして続けることが難しくなりますし、もしかすると今のあなたの生活を維持する上で必要な習慣となっているかもしれません。

（あるクライアントの方の例で「お金がかかるから、タバコをやめたい」という方がいました。結果的に「タバコを吸うのは仕事のストレスを家族にぶつけないため」という目的が出てきました。このケースでは、タバコを止めるより先に仕事のストレスを解消する必要がありました。）

- ・なぜその習慣をやめたいのか？
- ・その習慣を続けるとどんな未来になってしまうのか？
- ・逆に、やめることでどんな未来を手に入れられそうか？

こうしたことを自問してみて、今一度本当にやめたい悪習慣かを考えてみましょう。



あなたの悪習慣を引き起こすトリガーと対策を書き出してみよう

一 やりたいことよりもやりたくないことを決める

多くの場合、目標を決める際に「やりたいこと」を考えることが一般的です。

どうしても達成したい目標を考えたときに「あれもやりたい、これもやりたい」となってしまうがちだからです。

しかし、1日は誰にでも平等に24時間しかありません。

目標達成のためには、何をすべきか、何をやめるべきかといった優先順位の判断は重要です。

もしあなたがどうしても達成したい目標があるのであれば、

- ・仕事後に付き合いで飲みに行く
- ・スキルが身につかない仕事をする
- ・長時間の通勤をする
- ・夜更かしをして仕事をする
- ・否定的なことばかり言う友人と付き合う

このように「やりたくないリスト」を書き出していきましょう。

ポイントは、書き出したことを実際にやめるというよりも、自分はどういうことをやめたいと思っているんだろう？ということをあぶり出し、認識することが目的です。

ここではやりたくないことを決めること自体が重要というよりも、やりたくないことを決めることで「目の前の目標に向かって行動すべきことが明確になり、集中することができる」ということが重要なのです。

 やりたくないことリストを書き出すワーク

彫刻家ミケランジェロは、天使の彫刻を彫っているときに、こう尋ねられたそうです。

「どうやって、そんなにきれいな天使の像を、作っていくの？」

それに対して、ミケランジェロは、こう答えました。

「作っていくんじゃない。

石のなかにある天使を、表に出すために、いらないものを削っているんだ」

やりたくないことリストを書き出した後に残っているのは「**本当にやるべきこと（やりたいこと）のリスト**」です。

繰り返しになりますが、**先ほど書き出した「やりたくないこと」は、今すぐにやめる必要はありません。やりたくないことを削り出したことで、本当にやりたいことが浮き彫りとなります。**

今すぐにやめることが可能なのであれば、あなたがやる必要のないものはしなくても良いですし、他人にお願いしても良いでしょう。

あなたはその本当にやるべきこと、やりたいことのみを実行していけばいいのです。それが目標達成のための近道なのです。

一 目標を紙に書いて読み上げる

どんなに理想的な目標を掲げても、人によっては

「高い目標を掲げたとはいえ、自分に目標を実現することは到底なんてできないだろう」

「社交的になりたいけど、内気な性格は治せないだろうな」

「やりたいのはやりたいけど、とはいえ…」

というように、心にブレーキをかけてしまうことがあります。

そうすると、あなたの意識の奥底に刻み込まれた「できない」という「思考のクセ」が行動力を下げ、実現を難しくしてしまいます。

自分に語りかけることが頭に思い描くイメージになり、そのイメージ通りの現実となってしまいます。

先ほどの【悪習慣の改善】で「笹を持ったパンダを思い浮かべないでください」の例を思い出すとわかりやすいかもしれません。

私たち人間は、自分自身が話す言葉や他人から聞いた言葉の影響を、想像以上に受けてしまいます。

「私はいつも失敗してしまう」「私は営業で結果を出すことができない」「私はいつもお金がない」「私はいつもうまくいかない」「私は話すのが下手だ」などと自分自身で語りかけることにより、自分の心の内側にそのイメージが浮かび、そのイメージによって感情が生まれます。

例をあげると、心の内側で「私はできない」「私はいつも失敗する」と悲観的なつぶやきをすると、「私のできなかった（過去に失敗した）イメージ」が浮かび上がります。悲観的なイメージはあなたを悲観的な気持ちにさせます。悲観的な気持ちはあなたを悲観的な行動に導きます。

結果的に、こうした心の内側で自分自身に対してかける言葉によって、あなたが予測する結果が現実のものになってしまうのです。

そこで、この解決方法をお伝えしてます。

夢を実現させるためには「目標を紙に書いて読み上げる」ことをしましょう。

目標を紙に書いて読み上げることは、願いや希望をイメージするだけでなく実際に言葉に表すことで、自分の潜在意識（無意識）に働きかけることができます。

先に述べたように、人の脳の情報処理は95%が潜在意識によって行われます。

潜在意識は私たちが幼いころの経験によって積み重ねてきた非常に根深い意識であるため、そう簡単に意識を変えることはできません。

いくら「私は成功できる人間だ」と「意識で」思っている、「とはいえ、難しいだろうな」と「無意識が」思っていると目標達成は難しいのです。

これは「無意識95名 対 意識5名」で綱引きをやっているようなもので、無意識が圧倒的な勢力を持っているため、結果的に引っ張られてしまうのです。

紙に書いて読み上げて潜在意識に働きかけることは、マインド（気持ち・感情）や行動が変化し、結果的に願いを実現しやすい環境を自ら作り上げることができます。

イチロー選手や本田選手も実際に目標を紙に書き、それを口に出す行うことで結果を出してきました。

しかもどちらも小学生の頃から明確な目標を持ち書いていたのです。

これらのスポーツ選手以外にも世界中の成功者はあたり前のように行なっています。

それでは、具体的にどのようにすれば良いか解説していきます。

まずは目標を書き出す

そもそも紙に書き出すのは、目標を忘れないようにするためです。

ページ23でもお伝えしたとおり、ある調査によると「8割の人は年始に立てた目標を、二ヶ月後には忘れている」という調査結果があります。

私たちは頭で考えているだけでは、毎日忙しい日々を送っていたり、他の緊急の用事が発生してしまうとすぐに忘れてしまいます。（※忘れるというのは悪いことではなく、人が人として生きていくために必要な機能とも言われています。）

また、言語化することで達成した目標のイメージがリアルに頭に描かれます。

目標設定の章でもお伝えしましたが、目標の実現をより確実なものにするためには、ワクワクするものである必要があります。

そのためには頭の中に鮮明に浮かぶということが重要です。

そしてそのイメージは「待ちきれない」という強い期待の感情が不可欠です。そのような期待感がなければ目標の実現は難しくなります。



まずは目標を書き出してみよう

書き出した目標を短い言葉にまとめる

実際に書いた目標を読み上げるため、目標が長すぎると大変です。なので、短い目標にすることが効果的です。

できれば1文か2文程度の長さであれば視覚化も容易で、潜在意識に強く刷り込みを行うことができるでしょう。

例えば、職場の人間関係の改善を目標としているのであれば、

「私は職場の人に対して敬意と思いやりを持って接する」

といった目標とすることができます。

他にも会社員の方であれば、

「私は昨年対比150%の実績を出し、周りから評価・信頼される人間となる」

「私は最年少で昇進し、年収1000万円を稼ぐ道に向って歩んでいる」

独立・起業を目指しているのであれば、

「私は地元のカフェを開業し、子育て世代が集まれる憩いの場を作る」

「私は教育事業を立ち上げ、一人でも多くの目標の実現を支援する」

といったものでも良いでしょう。



短い目標にまとめてみよう

実際に目標を読み上げる

実際に書いた目標を読み上げていくのですが、以下の3つのポイントを抑えることが重要です。

- ①肯定的な言葉を使う
- ②願望ではなく、現在形を使う
- ③「私は」と一人称を使う

それぞれ詳しく見ていきましょう。

①肯定的な言葉を使う

目標は何を望まないのかではなく、「何を望むか」を書くようにすべきです。

やりがちなのが

「お金に困らない人生を送りたい」

というものです。

これでは「今お金に困っている」と自分を否定してしまっています。

これではますます「自分はお金に困っている人間である」という認識を植え付けてしまうのです。

この場合、「私は稼げる人間である」というように肯定的な言葉を使うようにしましょう。

また、あなたが「私は他人にきつくあたってしまうのをやめたい」という問題を抱えていたとすると、
「きつくあたってしまうのをやめたら、どんな感じだろう？」と自分に問いかけてみましょう。

そうすると、「私は他人に対して穏やかに接することができる」というような目標が出てくるでしょう。

どのような目標にせよ、**自分の望むポジティブなイメージを喚起するために肯定的な言葉を使う**ことが重要です。

②願望ではなく、現在形を使う

目標というと、「健康的で充実した人生を送りたい」「素晴らしいキャリアを送りたい」「稼げるようになりたい」という願望めいたものを掲げる人も多いです。

このような「～したい」といった願望めいた目標は、先ほどと同様に「今その目標が実現していない」というネガティブな状態を再度脳で認識してしまいます。

ですので、もしあなたが1000万円稼げるようになりたいのであれば、

「私は1000万円を稼げる自分になりつつある」

「私は1000万円を稼げる自分に向かって歩んでいる」

また、良い人間関係を築きたいのであれば

「私は、良好な人間関係を築くことができる」

「私は、誰にでも優しく接することができる」

というように、「**肯定形**」かつ「**現在形**」で行うのがポイントです。

③「私は」と一人称を使う

すべての目標は、「私は」と自分を中心にして書き出してください。

「あの人がもっと優しく接してくれるようになればいい」

「上司が私に期待してくれればいい」

こうした他人に関することを目標にしても実現することは難しいでしょう。

なぜなら、あなたがいくら願っても他人を変えることは不可能だからです。

「私はリーダーとして活躍できる」

「私は外交的で皆から慕われる存在である」

このように自分が主体で書くようにしてください。

あなたの人生を変えられるのはあなただけです。

達成したいイメージ（私は〇〇をいつまでに達成する）を想像し、できれば朝と晩に毎日読み上げるようにすると良いでしょう。

04 関係構築力を向上させる

この章では目標達成に必須の他者との関係構築力を向上させる方法についてお伝えします。

本章の内容

- －なぜ目標達成と関係構築力が関係するのか？
- －関係構築方法1：ミラーリング
- －関係構築方法2：ペーシング
- －関係構築方法3：バックトラック
- －やられたらやってあげたくなる”返報性の原理”

関係構築力を向上させる

一 なぜ目標達成と関係構築力が関係するのか？

ここからは関係構築力についてお伝えします。

関係構築力とは、簡単にいうと「他者とうまくやれる力」ということです。

目標達成を追求するのであれば、他者との関係構築力は切っても切り離すことができません。

「目標達成と関係構築力の関係性がどう関係するのか？」と思われるかもしれませんね。

「自分は一人で目標を決めて努力し、達成することができる！」という人もいるでしょう。

そこで、あなたの今の生活を振り返ってみてください。

もし誰の支援もなければ、あなたは食べ物を口にすることもできないはずです。

食べ物だけでなく、普段の生活で利用している物、一緒に仕事をしている人など、誰かの助けによって今の人生があるはずです。

仮に「全行程を一人で担い、牛丼を食べる」とした場合、田んぼで稲に植え、牛舎で牛たちに干し草を与え、玉ねぎを育て、生姜を紅色に着色し、陶芸を独学し茶碗を作る、などこんなことから始めることになります。

できなくはないですが、現実的ではないかもしれません。

そう、人は1人では何かを成し遂げることは難しいのです。

私も自分1人でやっても本気で頑張ればなんでもできると思っていました。しかし、実際に1人でできることには限度があり、他人を巻き込むことは目標達成のスピードに大きく影響することに気づきました。

成功者を見てみると、その成功者にもコーチやメンターといった他者によるサポートを受けていることがわかります。

戦後、日本には安岡正篤(やすおかまさひろ)氏という思想家がいました。

実践的人間学の権威として心酔されていた安岡氏に、時の権力者である日本の首相(吉田茂、池田勇人、佐藤栄作、福田赳夫、大平正芳)をはじめ、三菱グループ・近鉄グループ・住友グループ・東京電力など多くの財界人がその教えを受けられていたとのことでした。

このような活躍した人物も、日々迷われる中で教えを受けながら歩みを進めていたことが見受けられます。

身近な例では、最近流行りのパーソナルトレーニングも同じで、教えてもらうことで急激に成果を出すことができますよね。

ビジネスで成功したいのであれば、成功者の体験談を聞いたり、メンターのアドバイスを受けて、コーチングによってパフォーマンスを底上げしたりすることで成功の可能性がぐっと上がります

社内でパフォーマンスを上げるのであれば、先輩や上司のサポートなしでは難しいでしょう。

このように、**あなたが目標達成のスピードを上げ、確実に自己実現をしていくためには、他者との良好な関係構築が必須なのです。**

そのためには、あなたが良好なコミュニケーションを取れるようにならなければなりません。

次からは、良いコミュニケーションを取るための方法を3つお伝えしていきます。

一 関係構築方法1：ミラーリング

コーチングやカウンセリングで重宝される「傾聴」のテクニックを、プロのコミュニケーターや、トップセールスマンは当たり前のようには活用しています。

例えば、あなたがクライアントに商談をするときに、背筋を伸ばし一生懸命話をしているのに相手は踏ん返り返って腕を組んでいたらどう思うでしょう。

きっと、「ああ、この人は話を聞く気がないな」と感じるはずです。

人は共通点を持った相手に親しみを感じ、心を開きやすい性質があります。

逆に、そうでない場合には親しみを感せず心の壁を作ってしまう。

この共通点を持った相手に親しみを感ずることを心理学では「類似性」と呼びます。

類似性（親しむ）を誘発し、自分と似ていると感ずさせることで相手との関係構築を向上させる方法のひとつに「ミラーリング」という方法があります。

ミラーリングとは、「相手の仕草や姿勢を真似する」というものです。

「観察し真似をする」という広い意味では、モデリングを思い出すとイメージしやすいかもしれません。

具体的には、

- ・相手が前のめりになっていたら自分も前のめりに
- ・首を傾げて考えていたらそれに近いポーズをする
- ・相手が水を飲んだら、自分も水を飲む

といった簡単なものや、少し難しいですが「呼吸」を合わせるという方法も効果的です。

ミラーリングの方法は「ビジネスで使える心理学」としてよく紹介されますが、注意点もあります。

- ・相手が咳をしたら咳をする
- ・頭を掻いたら同じように頭を掻く
- ・スマホをいじるたびにこちらもスマホをいじる
- ・上司が腕を組んだら自分も腕を組む

これらは勘違いをしたミラーリングの例です。

見てみてどう感じるでしょうか？「あれ、バカにしているのかな？」と、なんとなく失礼な感じがしませんか？

こうしたことは親しみを感じるどころか嫌悪感につながり、逆効果になりかねません。

ミラーリングは時と場を見極めることが大切です。

そうすることが相手との信頼関係を築くことにつながるのです。

人の姿勢や動作、呼吸はその人が最終的に達成したい目標を手にするために無意識に行っているものです。

ミラーリングはそうした相手の潜在意識に訴えかける手法ですので、**単なるモノマネではないということを覚えておかなければなりません。**

真似していることがばれてしまうと不信感に繋がり、逆効果になるので注意が必要です。

一 関係構築方法2：ペーシング

次に紹介するのが「ペーシング」という方法です。

ペーシングは短時間で相手の警戒心を取り、初対面でも安心感や親近感をもってもらい、仕事や家族などの関係が円滑にスムーズになっていきます。

こちらにも類似性（親しみ）を誘発することにより信頼関係を築く手法です。

例えば、セールスマンが初対面の人に商談をするときに、「我が社の商品の特徴は…」と、いきなり商品の説明から始めるということはないのではないのでしょうか？

多くの場合、ちょっとした世間話から始めるのが一般的です。

そして、話を聞きながら、できる限りお客様に話を合わせて話をしているはずで、そこから関係性を築くことができたなら本題に入っていきます。

人間は相手と良いコミュニケーションをしようとするが無意識に相手に合わせることをしているのです。これが「ペーシング」です。

- ・相手が早口であれば早口で話をする
- ・相手がゆっくりと話をするようであれば、こちらもゆっくりと話をする
- ・相手が元気に話をするなら、こちらも元気に話をする
- ・相手が静かに話をするのであれば、こちらも静かに話を進めていく

といった感じです。

ペーシングは短時間で相手の警戒心を取り、初対面でも安心感や親近感をもってもらい、仕事や家族などの関係が円滑にスムーズになっていきます。

こちらにも類似性により信頼関係を築く手法です。

ミラーリングよりもはっきりと類似性を感じさせることが可能です。

一 方法3：バックトラッキング

相手の信頼を得るためには、「興味を持って話を聞いている」という姿勢をアピールする必要があります。

そこで有効になるのが「バックトラッキング」です。「オウム返し」という呼び方もします。

逆にいえば、相手の話をいくら真剣に聞いていたとしても、表情も全く作らず、頷きもしなかったら、相手は「私の話に興味ないのかな？」となってしまいます。

バックトラッキングとは、相手が話した内容を、そのまま繰り返したり、少し要約して返したりすることをいいます。

バックトラッキングを使っ会話は、例えば次のような感じになります。

「今年、初めて富士山に登ろうと思ってるんだ」

「そうなんだ！今年初めて富士山に登るんだ～」

これが

「今年、初めて富士山に登ろうと思ってるんだ」

「へえ、そうなんだ～」

だと話が续かず、良い関係が築けないのは理解できるかと思います。

また、次のような例もよくありません。

「今年、初めて富士山に登ろうと思ってるんだ」

「へえ、僕は何回か行ったことあるけど、しっかりトレーニングしてほうがいいよ。」

バックトラッキングを行うことで相手の頭の中で必ず「Yes」という反応が生まれます。

これが仮に「No」という反応だった場合、

相手「昨日、ディズニーランドに行ったんだよね！」

自分「昨日、ディズニーランドに行ったんだね！」

相手「え、行ってないよ。(No)」

こんな会話になることは、まずありません。

相手の言うことを繰り返して伝えているので当然ですよ。

この「Yes」の反応を引き起こすことは非常に重要であり、「Yes」を繰り返すことで相手を信頼しても良いという状態に入り込みます。

天才と称された催眠療法家のミルトン・エリクソンは、

- ・クライアントの信頼を得るため
- ・クライアントを催眠の状態に導くため

これらのために、相手がYesと反応する言葉の投げかけを行いました。

それくらい「Yesの積み重ね」は、相手から信頼されるために必要なことということです。

仮に「Noの積み重ね」をした場合、「この人、見当違いなことばかり言っているな」「この人、あまり調子が合わないな」と思われかねません。

バックトラッキングのコツは、**自分の意見やアドバイスなどを含めない**ということです。

つい意見を言ってしまうようになってしまいますが、**大切なのは、「あなたの言葉を受け止めました」と相手の潜在意識に訴えかけること**だからです。

ここで自分の意見を入れたり、相手の話を否定するような内容を含めると、受け止めてもらえたという安心感よりも、否定されたことに対する不信感が強くなってしまいます。

主張したい正当な理由があるとしても、まずは関係構築を優先しましょう。相手と協働する場合や協力を求める場合は、信頼関係が構築されてからになります。

「あなたのことを知ろうとしています」

「あなたのことを理解しようとしています」

「あなたのことを知りたいと私は思っています」

バックトラッキングには無意識にこうしたメッセージを伝える効果があるのです。

一 やられたらやってあげたくなる”返報性の原理”

関係を構築するためのコミュニケーションスキルをお伝えしてきましたが、

いくらあなたが他人に対して親切にしても、相手があなたに対して良い態度を取ってくれるとは限らないのでは？と感じるかもしれません。

そうすると「私ばかり損している…」という心理になりかねません。

しかし、人は他人から報酬・メリットを受けると、何とかその人にお返しをしないと済まない気持ちに支配される、という傾向があります。このことを「返報性の法則」と言います。

例えば、何とも感じていなかった相手から何かしてもらったり、親切に接してもらったとしましょう。

そうすると返報性の法則により、**その人に対して「何かしてあげたい」というような気持ちや行動が生まれる**のです。

そして、たとえ好意のない相手であっても、相手の気持ちを受け止めようとして傾聴をしたりすることで、「自分は相手のことを信頼している」という感情が生まれてきます。

そして、たとえ好意のない相手であっても、相手の気持ちを受け止めようとして傾聴をしたりすることで、「自分は相手のことを信頼している」という感情が生まれてきます。

それがポジティブな循環となり、相手も自分を信頼してくれるようになり、サポートしてもらえるようになるのです。

あなたが他者との関係構築力を向上させることは必ず良い関係につながります。

そうすると結果的に目標達成の可能性が高まっていくのです。

ぜひ、これから関係構築力を高めるためにできることはないか考えてみてください。



関係構築力向上のためにあなたがやることを書き出してみよう

05 人生で与えられた時間

この章ではあなたの人生について少し考えていただきます。

本章の内容

- ーあなたに残された人生はあと何年ですか？
- ータイムマネジメントは重要。ただし…
- ー今「無駄」にしている時間はないですか？
- ー新しく何かを始める時期に年齢は関係ない

人生で与えられた時間

— あなたに残された人生はあと何年ですか？

私たちは新しく何かをするとき、「明日からやればいいや」と考えがちです。
ここからは人生で与えられた時間について考えていきたいと思います。

あなたが今、32歳だとしましょう。

人生80年だとすると、すでに残り48年間です

。

もし24時間のうち睡眠時間が7時間だとすると、48年間で14年間は睡眠時間に費やすことになります。

つまり、行動できるのは、実質34年間分しかありません。

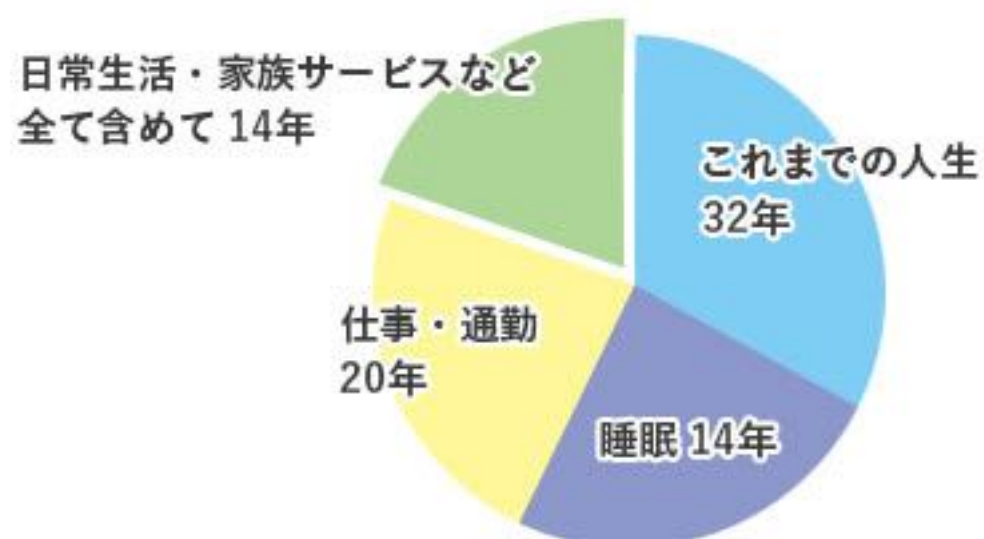
とはいえ、34年間分すべてを目標達成のために使うことは非現実的です。

あなたがもし、今の仕事が目標達成と関係のないものであるとすれば、勤務時間と通勤時間で毎日10時間を費やしているのなら、48年間のうち20年間分はそうしたことに費やしていることになります。

（もちろん、今の仕事为目标達成につながるものであれば、非常に有効な時間になります）

残りは14年間です。食事や入浴、家族サービスの時間などに費やす時間を引いていくと10年間もないでしょう。

32歳の人が行動できる残りの時間（寿命が80歳の場合）



こうして数字に落とし込むと意外と時間がないことに気づくのではないのでしょうか？

だからこそ、新しいことにチャレンジするにせよ、新しい習慣を身に付けるにせよ、残りの人生があとどれくらい残されているのかを考えなければなりません。

「目標達成のために今、何を一番にやらなければならないのか」「それはいつまでにやらなければならないのか」というように、**やるべきことと期限を明確にしていかなければ無駄に時間だけが過ぎてしまう**ので注意してください。

 あなたの人生で残された時間はあと何年か書き出してみよう

ー タイムマネジメントは重要。ただし…

残された時間に限りがあると再認識すると、無駄な時間を省こうとするのが一般的な考えかと思います。

そのために、いかに時間の使い方を効率化していくかを考える「**タイムマネジメント**」（**効率的な時間の管理**）が有名ですね。

タイムマネジメントについてはネットや本を見ると

- ・優先順位を決めて行動する
- ・身の回りのものは整理整頓をする
- ・長電話や無駄な会議はしない
- ・レスポンスはすぐにする
- ・早く起きて入社前に重要な仕事は終わらせる

こうした方法がよく紹介されています。

確かに、タイムマネジメントを取り入れることで、無駄なく効率的に作業、やることなどを終わらせることができます。

しかし、いくらタイムマネジメントの方法を考え、どんなに工夫しても、1日の時間自体は24時間と変わりません。それは誰もが同じです。

当たり前のことですが、いくらタイムマネジメントをしても、時間自体を縮めたり伸ばすことは誰にもできないのです。

ただ、多くの人は1日24時間しかないということを忘れて毎日を生きています。

あなたが何かを成し遂げるためには、こうした当たり前のことを常に意識していくことが重要なのです。

タイムマネジメント自体は必要なものなのでどんどん取り入れてください。ただ、人生の時間も意識することがより大切なのです。

一 今「無駄」にしている時間はないですか？

年齢を重ね、キャリアを積み上げて資産を形成すれば、お金の心配はほぼなくなるでしょう。
その時に一番欲しいと思うものは何でしょうか？

それは「若さ」です。

どれだけの権力を掌握し、どれほどの資産を形成したとしても、老いに勝つことはできません。
いくら頑張っても若さを手に入れることだけは絶対にできないのです。

若さとはそれほど貴重なものです。しかし、若い頃はその価値に気づかないケースが多く見られます。

“

「朝起きて2つの電話を受け取った。1本目は自分が2000万ドル（約24億円）を相続した
というもの、2本目は自分が病に冒され余命10年だというものだった。」

”

これは、マネジメントの神様ピーター・ドラッカーの弟子であるジム・コリンズが自分を変えたいときに自分に問いかける質問です。

この質問は、「あなたは今、お金はあるけど、時間がない状態です。さて、何をしますか？」という人生における本質的な問いだと言えます。

資本主義に生きる私たちは、つい生活のために働き、やりたいことをおざなりにして時間を浪費しがちです。

そして、あっという間に年を重ねていってしまうのです。

あなたが望まないことに時間を費やすというのは、人生においてとても勿体ない話です。

もし昔からやりたかったことや、やろうと思っていることがあるのであれば、改めて時間の価値を見直してみて思い切ってチャレンジしてみてはいかがでしょうか？

時間は有限であり、悩んで進まず人生を終えてしまうのはあまりにももったいないではないでしょうか。



あなたが無駄にしている時間を書き出してみようワーク

一 新しく何かを始める時期に年齢は関係ない

この話を読んでいて、「いや、自分はもう若くないから関係ない」と感じている方もいるかもしれません。

しかし、新しく何かにチャレンジするのに遅いということはありません。

アメリカ合衆国の第16代大統領のリンカーンは、アメリカ合衆国の大統領になったのは60歳のときでした。

それまで2度事業に失敗しています。

過去には26歳で恋人を亡くし、精神病にかかりました。その後、政治活動を行うものの計7回落選しています。

そんな彼は

“

「転んでしまっても構わない。そこから立ち上がることに意味があるんだ。」

”

という言葉を残しました。

また、KFC（ケンタッキー・フライド・チキン）の創業者であるカーネル・サンダース氏は、鉄道職員や保険外委員、ボイラー係、タイヤセールスマンなどを歴任し、ガソリンスタンドの経営者を務めた際には大恐慌の影響もあり倒産に追い込まれています。

それでも40歳過ぎてからサンダースカフェを始め、フランチャイズを獲得するまでに1000回以上断られ、KFC事業が成功を収めたのはなんと73歳のときです。

さらに、健康食品のメーカー・ファンケルの創業者で現会長である池森賢二氏も遅咲きの成功者として有名でしょう。

池森氏はサラリーマンとして15年間務め、満を持してコンビニエンスストアを創業したものの8か月で倒産。

2400万円の借金に追われ、その後は兄のクリーニング店を手伝いながら、借金を完済し、無添加化粧品に目を付け、ファンケル創業を達成したのは1980年、つまり43歳の時でした。

このように新しいことにチャレンジし、成功させるための要素に必ずしも若くないといけないとは限らないのです。この事例が示すように、たとえ年齢を重ねていたとしても何かしらのアクションをすることでチャンスが生まれることがあるということです。

まして今は「人生100年時代」と言われるようになり、これを読んでいる方であればまだまだ現役として活躍する可能性があるのです、なおさら年齢を言い訳にはできません。

与えられた時間を有効に活用することができるのであれば、必ずしも若さがなくても目標を達成することは可能です。

もちろん与えられた時間が多いに越したことはありませんが、それを言い訳に何もしないことはあまりにももったいないことなのです。

06 行動することの大切さ

本章は最後の章です。今行動することがなぜ大切なのかお伝えします。

本章の内容

- ー脳は出力依存
- ータイムマネジメントは重要。ただし…
- ー今「無駄」にしている時間はないですか？
- ー新しく何かを始める時期に年齢は関係ない

行動することの大切さ

一 脳は出力依存

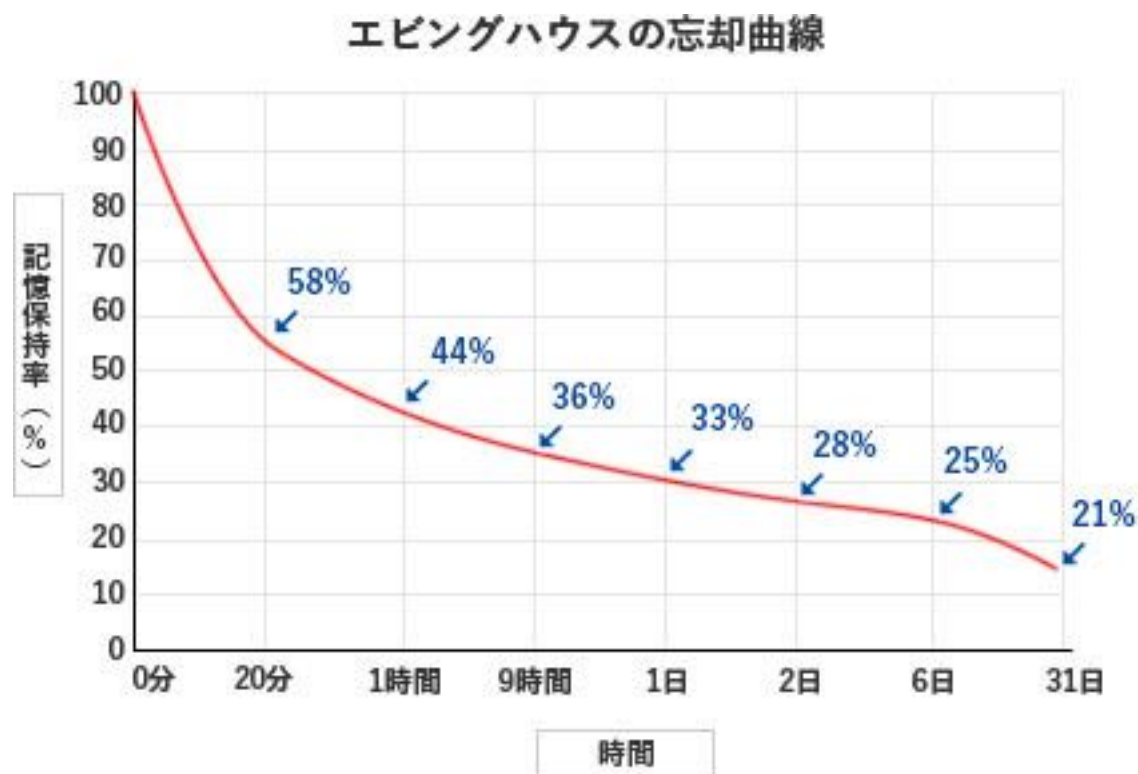
ここまで読んで、「さあ、やろう！」と思った人はどれくらいいるでしょうか？

自己成長のために必死に読書し、セミナーに参加し、知識を得ようとする人がいます。

「インプット（情報収集や体験すること）」自体はいいことですが、その知識を本当に自分に定着させるためには「アウトプット（情報や体験を発信すること）」が重要です。

実際に、**セミナーで学んだ人の中で行動に移すのは100人に1人と**言われています。

さらに、インプットだけでは成果を出せないことは、「エビングハウスの忘却曲線」で実証されています。



人は記憶したことの42%を20分後にはすでに忘れています。

1時間後には56%を忘れており、2日経過するとなんと72%の内容を忘れてしまうのです。

あなたが本書を閉じてから数日すると、ここに書かれていることのほとんどが忘れ去られているでしょう。

では学んだことを忘れないようにするためには、どうすればいいのでしょうか？

より強く脳に刻み込むには、筋肉や腱を動かす「運動」をすることです。

「運動」といってもスポーツのことではありません。

- ・手の筋肉を動かして「書く」
- ・口や喉の周りの筋肉を使って「話す」
- ・全身の筋肉を使って「行動」する

こうした「運動」をして覚えることで、小脳から海馬という部分を経由し、大脳連合野という部分に蓄積されます。このように経路が複雑であることから、多くの神経細胞が働くことで記憶しやすくなるのです。

運動性記憶（身体を動かして覚えること）は一度覚えるとその後はほとんど忘れることはないという特徴があります。

アメリカの教育学者であるローレンス・ピーターは

“

「失敗して前に進めないには2種類ある。考えたけれど、実践しなかった人と、実践したけど考えなかった人だ」

”

と述べています。

また、唐代の僧侶である鑑真は、

“

「一を聞いて十を知るよりも、一を聞いて一を実行に移すべきである」

”

という言葉を残しています。

目標を達成し成功するためには、とにかく一歩踏み出し、新しいことにチャレンジする行動力が必要だということは誰もが口を揃えて言います。

「脳は出力依存」という特性があります。つまり、アウトプットをすることで学びを得るのです。

インプットも重要ではありますが、それ以上にアウトプットを重視することで、行動や成果は変わり、目標を達成する可能性も高まっていきます。

— どうしても先送りしてしまう場合は？

どれだけ行動することが大切だと言ってもつい先送りしてしまう人もいますでしょう。

先送りしてしまう原因としてはいろいろ考えられますが、多くの場合、「完璧主義」であることがあげられます。

特に日本人はホスピタリティ精神が強く、完璧主義の人が多いと言えます。
完璧に物事を追求し、良いものを仕上げるということは素晴らしいことです。

しかし、目標を実現する上で完璧主義は行動を妨げる原因となり、結果として達成が遅れます。

目標を成し遂げるためには多くの失敗も必要です。
完璧主義であることは失敗の数が少なくなるので、実現までに時間がかかるのです。

完璧主義を手放せないという人は

①自分を批判しない

②少しずつ始める

この2つの方法をぜひ実践してください。

1つ目ですが、もし「完璧にしなきゃ」と思ったら、

「私含め誰もが完璧ではない。完璧である必要もない」

このように心の中でつぶやくようにしましょう。

完璧主義の人は自己評価が厳しく、時として自己批判をしてしまうことにもつながってしまいます。

しかし当たり前ですが、**完璧な人は誰一人いません**。どれだけ仕事ができる上司や先輩、そして有名な成功者でも同じです。

あなたがどんなに完璧にしようと時間をかけても、必ずできなかったこと。
しかし、**そうした多くの失敗を繰り返すことで少しずつ目標に近くことができるのです**。

自分を批判せず、「誰もが完璧ではない」と心の中でつぶやくようにしてみてください。

そして、2つ目ですが、**とにかく少しでもいいので始めてみる**ことです。

特に大きな目標の場合、「完璧にしなきゃ」と思うとなかなか作業に取りかかれなくなります。
そんなときはとにかく始めてみるのが重要です。

アフリカの格言で「像を食べる時は一口ずつ」という格言があります。
これは**大きなことを始めるときは小さなことから始める**、という内容を言い表したものです。

大きなタスクは一見難しそうに見えます。しかし、**目の前の小さなタスクを少しずつこなしていけばいつかは全てのタスクを完了することができます**。

完璧主義で先延ばしにしてしまう人は「完璧にしよう」と思ってなかなか取りかかれないことが多い傾向にあります。

まずはスモールステップでもいいから進めてみるのが大切です。

完璧主義を手放すことは難しいかもしれません。
しかし、まずはこのように今すぐできることの積み重ねが、完璧主義なあなたを変えることになるはずです。



あなたが今からやることはなんですか？

コーチングを受けられた方の声・実績

最後に、私たちのコーチングを受けられた方の声や実績をご紹介します。

ここではクライアント様のコーチングの実績とクライアント様の変化をご紹介します。目標の高さや現状にもよりますが、半年～3年という期間をかけてみなさま目標達成を実現してきました。

それぞれ課題や悩みは違いますが、コーチングを取り入れることによってご自身でしっかりと成果を出されています。コーチングを受ける際のイメージがわかりますので、ぜひ参考にしてください。

詳しいテーマや成果については[こちらの実績ページ](#)もご覧ください。

T.Y様（20代 会社員・男性）

約1年のモデルケース ※現在も継続中

長期的な目標：『会社で前人未到の目標を達成する』



■課題に対するアプローチ

【～3ヶ月】行動量と実績の乖離が大きいことで起こるモチベーションの起伏がある印象があったため、目標設定の妥当性やメンタル面のアプローチを中心に実施

【～6ヶ月】実績が出てきたものの、再現性がないためそこを伸ばしていきたいと感じていました。併せて、休日の時間もフルに活用したいという目標もありました。そこで、一緒に現状を具体的に把握しながら、進めていきました。過去の成功体験、うまくいかない体験なども洗い出し、最適な時間の使い方を見出していきました。

【～9ヶ月】自身が実績を出したことで前例がないような大きな目標提示がありました。そのため達成するための方策を考えたいとのことでした。これまでと同じアプローチをしていても達成は難しいと二人で判断したため、とにかく別の角度からのアイデアを出し、高速でPDCAを回すということを行いました。

【～12ヶ月】会社の実績は軌道に乗ってきたため、以前から考えていた起業の話を実体化したいとのことでしたので、できること・できないこと、やりたいこと・やるべきことなど全てリストアップし、その上で取捨選択していきました。

■クライアントの声



自分に厳しすぎるところがあるためか、前進しようとするとうメンタルブロックがかかってしまい足が止まってしまうことが多々ありました。

コーチングを通じて精神面・行動面の両方からアプローチをしたことで行動量が上がり、PDCAサイクルも早まりました。結果的に同期・同僚の中でも頭一つ出た成果を出すことができました！

K.Y様（20代 会社員・女性）

約2年のモデルケース ※現在も継続中

長期的な目標：『半年後の目標に向け、物理的・心理的な準備をする』



■課題に対するアプローチ

【～6ヶ月】半年後に独立をすると周囲に宣言しましたが、実績もないし、不安も大きく、今後の人生を考えると独立するのがいいのかどうか悩まれていました。「独立するのか?」「今の会社に残るのか?」この二軸にとらわれている印象でした。そのため、もっと先の未来から逆算をして5年後、10年後、どんな人生を歩んでいきたいか?という視点に立って方向性を探っていきました。

【～12ヶ月】目標もビジョンも決まったものの、モチベーションの起伏があって行動が起きにくい様子でした。モチベーションの起伏が、過去の失敗体験に紐づくもの（自分は成功できないという思い込み）だったため、思い込みを緩めるアプローチと、自分には達成できるという確信感を高めるアプローチを中心に一緒にコーチングを進めました。徐々に自己効力感が高まり、行動量もあがっていった印象でした。

【～18ヶ月】収入も安定はしてきたが、独立直前の不安を取り除きたいということ、また、独立後は一気に生活リズムが崩れてしまったため立て直したいというお悩みをお持ちでした。独立前は不安を取り除くことに重点をおいてコーチングをしました。そして、独立後は会社員時代に比べて環境も人間関係もガラッと変わったため、セルフマネジメント（習慣化、セルフモチベート）などを中心に一緒に考え検証していきました。朝の時間の使い方での仕事の実績に差が出たため、朝のルーティンを事細かに一緒に作り上げました。

【～24ヶ月】仕事も徐々に安定してきたため、新規事業（法人）を立ち上げたいという想いがあり、その資本金を作るために実績をもっと上げていきたいとのことでした。

成功パターンの再現性を作り上げること、うまくいかない時の思考・行動パターンを顕在化することとともに、ロールモデル（身近な成功者）の思考・行動パターンなども取り入れてコーチングを進めてきました。行動力があることもあり、成約率も徐々に向上しました。



■クライアントの声

自分に厳しすぎるところがあるためか、前進しようとするとうメンタルブロックがかかってしまい足が止まってしまうことが多々ありました。

コーチングを通じて精神面・行動面の両方からアプローチをしたことで行動量が上がり、PDCAサイクルも早まりました。結果的に同期・同僚の中でも頭一つ出た成果を出すことができました！

R.T様（30代 会社員・男性）

6ヶ月のモデルケース

長期的な目標：『新任マネージャーとしてチームを運営する』



■課題に対するアプローチ

【～2ヶ月】最初は漠然とした不安感の中にいる印象でした。まずは不安の言語化、見える化を行い、一つずつアプローチをしていきました。そして、抽象的だった自分のなりたいマネージャー像を具体化した上で、理想のチーム像と一緒に構築していきました。

【～4ヶ月】「新任マネージャーだから自分が頑張らないとダメだ」「人にお願いするのはよくない」という思考が強かったため、業務過多になっていました。一方でメンバー側は、何をどうしていいかわからない。という状況になっていました。このため、メンバーとの関係構築をする術と一緒に考え、加えて思考のクセを緩めていくアプローチも行いました。

【～6ヶ月】「チームで楽しみながら実績を作りたい」という想いがあったため、本人もチームも楽しい雰囲気でも実績を出すためには、どういうコミュニケーションをとるべきか？どういう工夫ができるか？このようなところに重点をおいて、コーチングと一緒に進めていきました。楽しさ」と「実績作り」の両立は、新しい取り組みでしたが、一緒に落とし所を見つけながら進めたことで実を結ぶことができました。

■クライアントの声

当初は自信もなく漠然とした不安に包まれていましたが、コーチングを重ねるにつれて視界が開けてきた印象です。社内では遅咲きのマネージャーでしたが、この半年間の実績では同期のマネージャーを追い越すことができました。

今後の取り組みは、自分の培ったチームマネジメントスキルを、他のチームや社内全体に伝えるために昇進あるいは研修部への異動を目指して取り組むつもりです。

A.N様（30代 会社員・男性）

6ヶ月のモデルケース

長期的な目標：『転職して理想のキャリアを実現したい』



■課題に対するアプローチ

【～2ヶ月】最初は転職したいと思っているものの、何がしたいのかわからず悩まれていました。そしてやりたいことをやるべきか年収アップか、といった自信の価値観についても葛藤されていました。最初の2ヶ月はコーチングによってこれらを明確にするテーマを取り上げ、ご自身が進みたい道を決めることができました。

【～4ヶ月】目指すべき方向性が決まったものの、今の職場にしながら転職活動の時間が取れるのか心配されていました。また、自信のなさから面接の心配もあったことから、3ヶ月間でやるべきことを明確化し、タイムマネジメントを徹底しました。そして、面接のために自信をつけることもテーマとして扱い、結果として志望する会社に内定を獲得でき、年収も大きくアップしました。

【～6ヶ月】A.N様は転職することがゴールではなく、そこで成果を上げることが目標とされていました。そのため最後の1ヶ月は仕事を進める上で重要な人間関係を構築すること、そしてその会社で成し遂げたいミッションを決めることをテーマとしてコーチングを行いました。

事業リーダーに抜擢されたことから、その後1ヶ月で設定した目標を達成するための方法についてコーチングを行い、現在は社内で大きな成果を出すために継続中です。

■クライアントの声

転職したいものの何がやりたいのか、本当に転職すべきか迷っていました。コーチングを続ける中で自分の価値観が明確になり、目指すべき道が明確になっていきました。転職活動も自信を持って進めることができ、新しいキャリアへの道を開くことができました。

今は新しい会社で事業リーダーに抜擢されたので、さらなる活躍をすべくコーチングを受けながらどんどん目標を達成していきたいと思います。

最後に

最後までお読みいただきありがとうございます。

本書でご紹介した内容を活用していただくことで、きっと仕事だけでなく人生を飛躍させることができるでしょう。

しかし繰り返しになりますが、いくらインプットしてもアウトプット（行動）しなければ全く意味がありません。

これほど言っても実際に行動するのは一握りであることも私たちは知っています。
ほとんどの人がやらないからこそ、行動に移すことで他の人よりも抜きん出ることができるのです。

本書を読んで満足するのではなく、必ずワークをしながら自分自身を見つめる時間を取るようになさってください。

もし、「目標達成のスピードを上げたい」「確実に目標を達成したい」と思われた方は、ぜひ私たちが提供するビジネス・キャリアコーチングを体験してみてください。

私自身、20代前半のころは1回で20～30万円はするセミナーや高額コンテンツなどに100万円以上は自己投資をしてきました。そしてこれまでに数百冊もの自己啓発本を読んできました。

しかし、初めてコーチングセッションを受けた時、その内容の濃密さや、60分の間に具体的に落とし込まれた行動目標に

「どんなセミナーも、この60分には敵わない」

と感じました。



私は26歳からパーソナルコーチをつけていますが、アスリートなどは10代からコーチをつけていることを考えると、

「もっと早くコーチをつけておけば良かった…」

と感じることも少なくありません。

ビジネスパーソン向けのコーチングで扱うテーマは

- ・自分らしい働き方を見つけ、理想的なキャリアを築きたい
- ・ビジネススキルを向上させ、社内で活躍したい
- ・自分や他人のモチベーションを高め成果を出したい
- ・コミュニケーション能力を向上させ、信頼関係を構築できる自分になりたい
- ・独立や起業をして自分らしい生き方・あり方を見つけたい
- ・今後のキャリアにおいて自分らしい目標を見つけ、歩みを進めたい

などさまざまです。

もちろん最初から目標が明確でない人もいますが、問題ありません。

「自分らしい目標が見つからない」

「目標設定の方法がわからない」

「行動を続ける自信がない」

このような方はコーチをつけることがとても有効です。

また、成功者のほとんどはメンターやコーチをつけています。

いつかあなたとセッションでお会いし、仕事や人生を飛躍させるお手伝いができれば嬉しく思います。

パーソナルコーチングの詳細はこちら ▶

著作権について

当レポートは著作権法で保護されています。このレポートの著作権は、作成者（株式会社 MEXUS）に属します。著作権者の許可なく、レポートの全文または一部を複製、転載、流用、転売することを禁じます。