

CHAPTER3

Lesson2

コーチングフロー：目標の明確化

チャプター3のレッスン2はコーチングフローの「目標の明確化」について学んでいきます。

目標の明確化は相手がコーチングによって達成したい目標を明確にして設定することです。

目標を明確化することはコーチングフローの中でも最も重要なステップになります。

目標設定が成功すればそのコーチングはほとんど成功したと言っても過言ではありません。

本当にやりたいと思う目標を見つければ人は自然とエネルギーが高まり自発的に行動を起こすようになります。

相手から目標を引き出すためには次のような質問を問います。

- ・「このコーチングで達成したい目標は何ですか？」
- ・「どうしてその目標を達成したいのですか？」
- ・「その目標を達成することであなたは何が得られますか？」

ただこれらの質問をしてもほとんどの人の答えは、抽象的なものだったり、心の底から手に入れたいものではないことがほとんどです。

なぜなら人は普段から自分の本当にやりたいことが何かを意識して生きているわけではないので、いきなり「目標は何ですか？」と質問されても本当に達成したい目標を答えることができないのです。

ですからここで相手が出した答えを鵜呑みにして目標設定してしまうとコーチングは失敗する可能性が高いのです。

その目標が相手にとって本当に達成したい目標なのかどうかを慎重に見極める必要があります。

相手の目標が本当に達成したい目標かどうかを確かめるためには次のような質問を問います。

- ・「本当に、本当にその目標を達成したいですか？」
- ・「もしその目標を達成できなければどうなりますか？」
- ・「その目標を達成することはあなたにどんな意味がありますか？」

また相手の目標が本当に達成したいものなのかどうかを確かめる方法として時間を置くことも有効です。

つまり「次回のコーチングまでに、この目標が本当にあなたが達成したいものかじっくり考えてきて下さい」と相手にお願いするということです。

もし本当に達成したい目標ならば次回のコーチングまでその目標について十分考える時間があるので目標に対する想いとしっかり向き合うことができます。

そして次回のコーチングで「目標についてじっくり考えた結果どうですか？」と確かめ、相手がしっくりきていない場合は、改めて目標設定をやり直します。

目標の達成イメージを鮮明にする

目標は達成イメージが鮮明であればあるほどモチベーションが高まり達成したい気持ちが強くなります。

相手に目標を達成した姿を鮮明にイメージさせるためには次のような質問を問います。

- ・「目標を達成したらあなたはどのようにしていますか？(いつ、どこで、だれと、何を、どのように)」
- ・「目標が達成した時、何が見えますか？何が聞こえますか？何を感じますか？」
- ・「目標を達成したら、1年後のあなたはどのようにしていますか？」

成長目標を定量目標に設定する

目標設定で重要なことは目標達成の基準を設定することです。

例えば相手の目標が体重を10キロ減量することだとしたら、現在の体重よりマイナス10キロ減量できれば目標を達成したことが分かります。

しかし相手の目標が自分に自信をつけたいだとしたら、自信は数値化できななので達成基準は感覚的なものになってしまいます。

そこでこのような数値化できない「成長目標」を数値化できる「定量目標」に変えることで目標の達成を計測する基準をつくります。

相手の成長目標を定量目標にするためには次のような質問を問います。

- ・「その目標が達成したらどのように分かりますか？」
- ・「その目標の達成度合いを計測する基準は何ですか？」
- ・「何をもって目標達成としますか？」

さらに具体的にする方法をご紹介します。

先ほどの「自分に自信をつけたい」という目標を例にすると、まず相手にとって「自信」とは何かを出せるだけ出してもらいます。

次にその中から相手がどうしても手に入れたいものをピックアップします。

そしてそれらの理想の状態を100%としたら現状は何%で、そこから何%上昇できれば目標を達成したとするのかを決めます。

こうすることで成長目標の達成度合いを感覚的ではなく数値化して捉えることができるようになります。

定量目標を成長目標に設定する

先ほどとは逆に相手の目標が定量目標だけの場合は成長目標も設定しておくことが大切です。

なぜなら、たとえば「売り上げ」「顧客獲得」「コスト削減」などの定量目標だけを設定してしまうと成果(数字)だけを追いかける危険性があるからです。

ですから成果(数字)だけではなく相手が目標を達成するプロセスでどのような成長を遂げたいのかを決めておくことが重要なのです。

相手の定量目標を成長目標にするには次のような質問を問います。

- ・「その目標を達成すればあなたはどんな自分を手に入れることができますか？」
- ・「その目標は成果以外にあなたに何をもたらしますか？」
- ・「目標を達成すると今のあなたと具体的に何が変わりますか？」

目標設定は定量目標と成長目標を同時に設定しておくことで、仮に目標の数字を達成できなかったとしても成長目標が達成できれば次のチャレンジに前向きに取り組むことができます。