

ご氏名:

# 理論政策更新研修

## スポーツから学ぶ 奇跡を呼び込む目標設定手法

2024年度

### - 講師紹介 -

**森琢也** 株式会社クック・ビジネスラボ 代表取締役  
LSP×Coaching 主任講師

2007年より約10年間、(株)デンソーにて経営企画や事業企画に従事。複業にて、資格の予備校TACにて中小企業診断士講座の「財務・会計」「経済学」講師を担当。2016年より約3年間、リクルートマネジメントソリューションズにて専属講師の採用・育成プロジェクトに参画し、半年で応募者を20倍(2千人)に増やす。2021年～東進ビジネススクール『決算書読み方講座』講師を担当。現在、経営コンサルタントとして外部承継やスモールM&A支援、事業計画策定、執筆なども行っている。

執筆: 幻冬舎ゴールドオンラインにてコラム連載中 HP: <https://lspcoaching.com/>

<保有資格>

中小企業診断士、GCSプロフェッショナルコーチ、レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター

<研修実績> ※一部抜粋 順不同

伊藤忠商事、三井物産、本田技研工業、東日本旅客鉄道、アマゾンウェブサービス ジャパン(AWS)、みずほ銀行、メルク、ライカバイオシステムズ、NTTデータ、トヨタシステムズ、クラシエフーズ、神戸大学、文響社、みずほFG従業員組合、大和証券グループ従業員組合



### - 本日の内容 -

1. 自己紹介
2. 中小企業白書
3. 導入
4. 目標設定のコツ

5. 目標の磨き込み
6. 実践演習
7. 最後に

# スポーツから学ぶ 奇跡を呼び込む目標設定手法

## 3. 導入

### GROWモデル

ビジネスコーチングを広めた英国の権威  
John Whitmore(ジョン・ウィットモア)氏

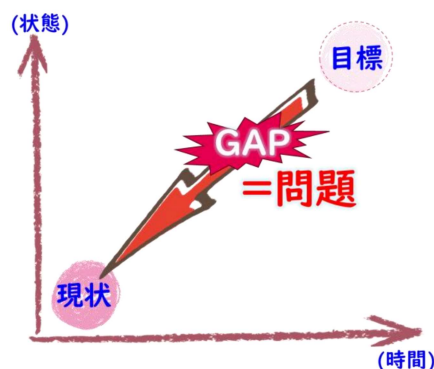
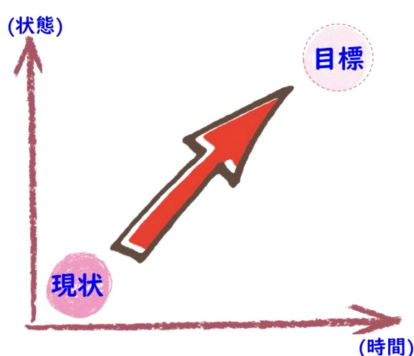
「**G: Goal 目標の明確化**」

「**R: Reality/Resource 現実の把握/資源の発見**」

「**O: Options 選択肢の創造**」

「**W: Will 行動計画と目標達成の意志**」

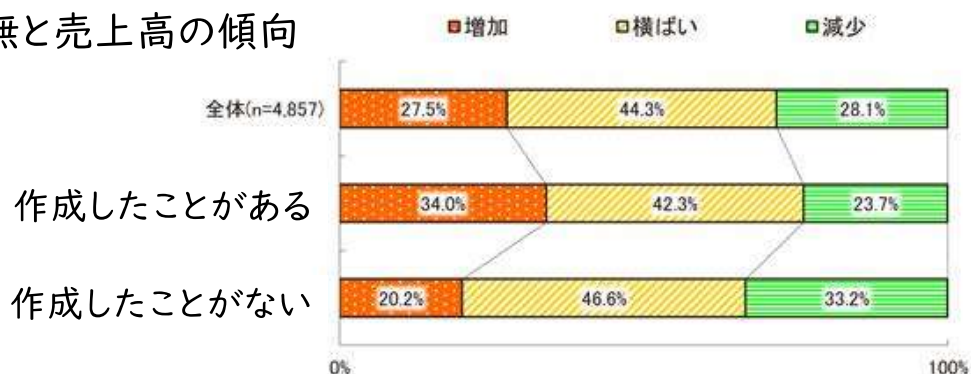
### コーチングアプローチ/トヨタ流カイゼン



## Q.経営計画(事業計画や収支計画など)の作成の有無

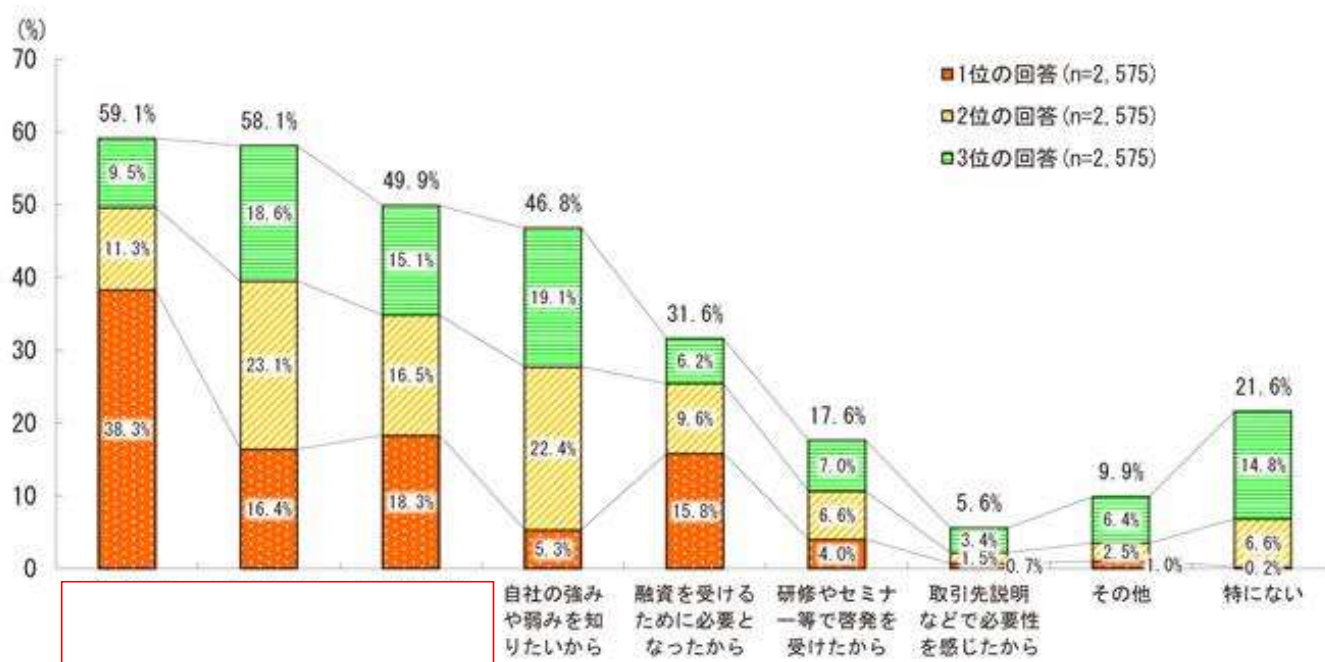
作成したことがある \_\_\_\_ %  
作成したことがない \_\_\_\_ %

### Q.経営計画の作成の有無と売上高の傾向



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H28/h28/shoukibodeta/html/b1\\_2\\_3\\_2.html](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H28/h28/shoukibodeta/html/b1_2_3_2.html)

## Q.経営計画を作成した背景・動機(複数回答)



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H28/h28/shoukibodeta/html/b1\\_2\\_3\\_2.html](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H28/h28/shoukibodeta/html/b1_2_3_2.html)

「夢や目標を明確にすることが重要」  
「結果として業績や達成率が高くなる」  
⇒多くの人がわかっている。

でも、できない。

なぜ？



## ブレーキとなりうるもの

- ・学習性無力感(≡何をやっても無駄という思考)
- ・変化に対する恐れ
- ・選択と決断に対する恐れ
- ・結果に対する責任感や重圧
- ・悔しさや自己欠落感



# マイナス感情

# 脳の仕組みによる影響



## 冰山モデル

マイナス感情



どこからやってくる?

# 脳の仕組みによる影響

目標未達成

大抵の人は、成功経験より  
圧倒的に**失敗経験が多い**



## 脳の仕組みによる影響

脳は、気付かぬうちに  
記憶を蓄積



▼  
失敗体験=マイナス感情

“目標設定”をしたくない!!

スポーツから学ぶ

奇跡を呼び込む目標設定手法

## 4. 目標設定のコツ

# 参加者の共通点

1,000  
4.0

---

中小企業診断士の我々にとって  
一番大切なものは何か？

勇気？

能力？

覚悟？

経験？

意気地？

知識？

思いきり？

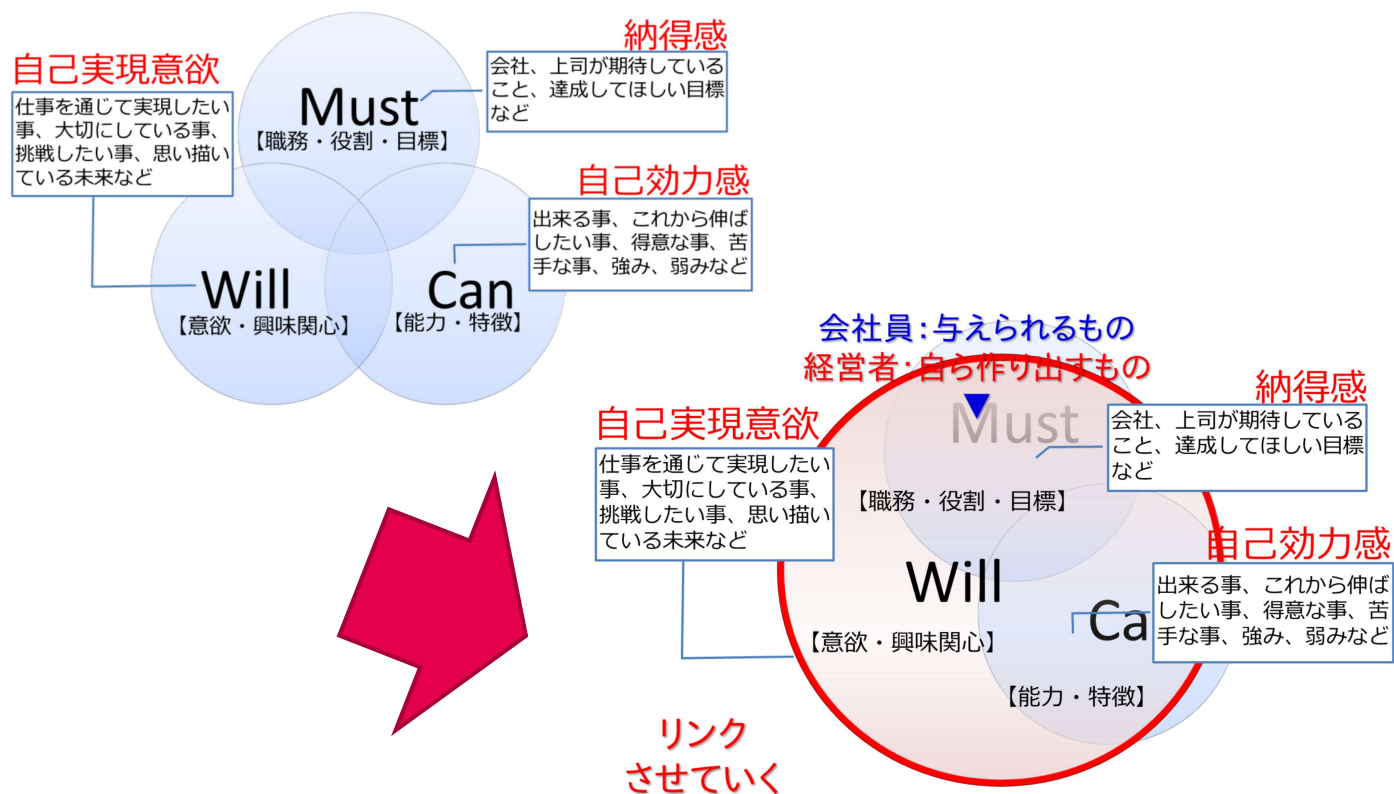
資格？

<結論>

感を高めるだけでよい

---

# Will, Can, Mustモデル



## ワクワクリスト

あなたがワクワクすることを10個書き出してみましょう!

	ワクワクすること	①	②
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			



# ワクワクリストの分析

①欄: そのワクワクが、目の前のこと(=すぐ出来ること)  
→ YESなら“○”

※目の前のこと ⇔ 将来の夢や目標

②欄: 目の前のワクワクについて  
夢や目標の実現に向けて、紐づいている  
→ YESなら“○”

-取り組んでみた感想-

# ワクワクリストの分析

みなさんのワクワクは、  
将来の夢や目標に繋がっていましたか??



- ・将来の夢や目標がぼやけている or 無い
- ・今と将来の繋がりが無い
- ・あまりワクワクしない

## ■ワクワクを引き出すコツ

- ①未来を\_\_\_\_\_に\_\_\_\_\_にイメージする
- ②\_\_\_\_\_を変える

“You are the average of the five People you spend the most time with.”

“あなたは、最も一緒に過ごす時間の長い  
5人の友達の平均になる”

Jim Rohn



## ■ワクワクを引き出しづらいとき

- ①\_\_\_\_\_を捨てる (どうせ、でも、だって)
- ②\_\_\_\_\_をインプットする
- ③\_\_\_\_\_を借りる

スポーツから学ぶ  
奇跡を呼び込む目標設定手法

# 5. 目標の磨き込み

# 目標の種類

## 1. 結果目標 (長期目標)

達成したい結果に関する目標。

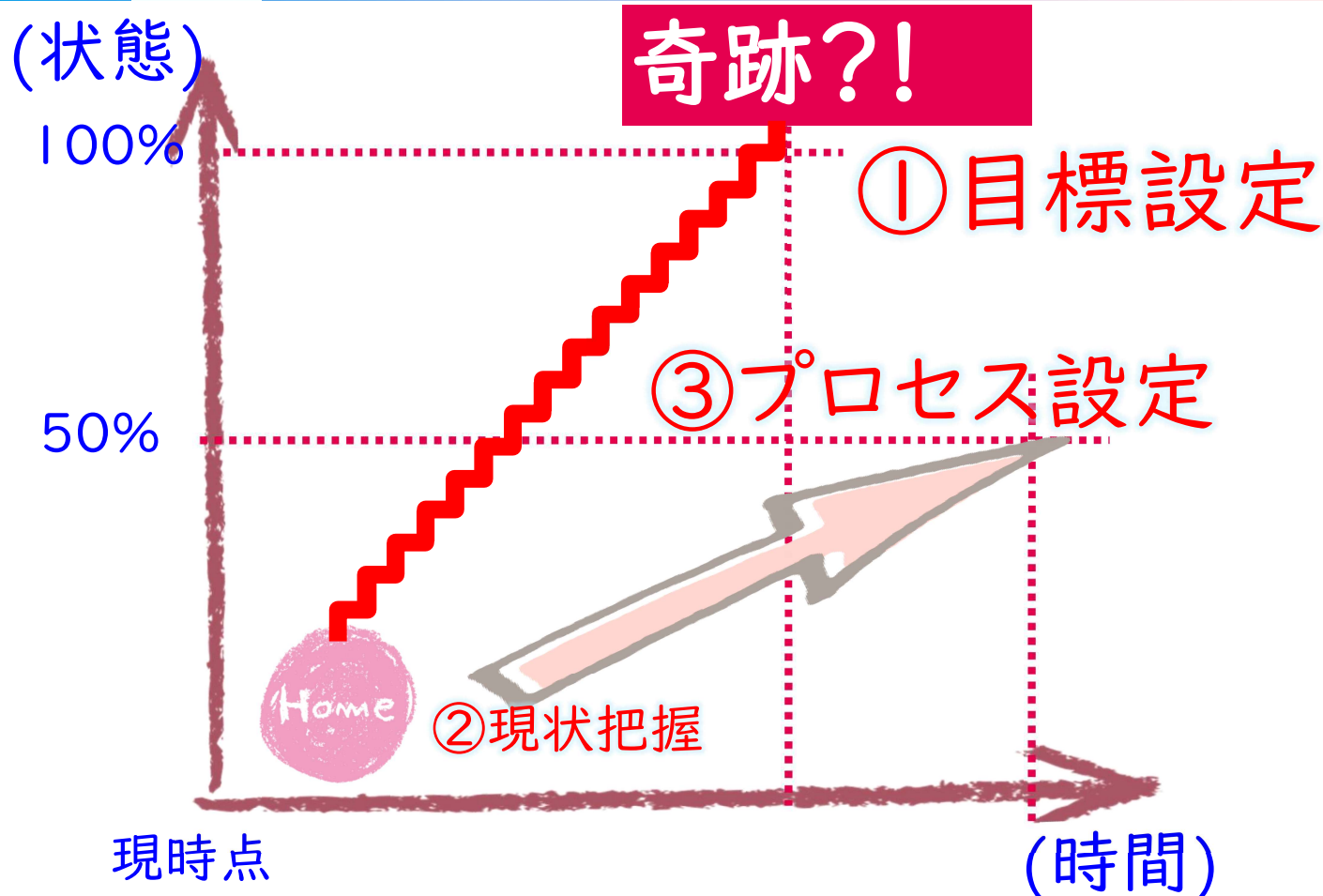
## 2. パフォーマンス目標 (短期目標)

結果目標を達成するために必要なパフォーマンス (スキル、プレー、能力、思考など) に関する目標

## 3. 行動目標 (短期目標)

パフォーマンス目標を達成するために必要な、自分でコントロールできる具体的な行動に関する目標

# 目標細分化により成長加速!



# その目標は「SMART」か？

**S** Specific (具体的か？)

**M** Measurable (測定可能か？)

**A** Achievable (達成可能か？)

**R** Relevant (関連性があるか？現実的か？)

**T** Time-bound (期限が明確か？)

## 石川遼の文集

『将来の自分』 石川遼

二年後…中学二年生、日本アマチュア選手権出場。

三年後…中学三年生、日本アマチュア選手権(日本アマ)ベスト8。

四年後…高校一年生、日本アマ優勝、プロのトーナメントでも勝つ。

六年後…高校三年生、日本で一番大きいトーナメント、日本オープン優勝。

八年後…二十歳、アメリカに行って世界一大きいトーナメント、マスターズ優勝。

これを目標にしてがんばります。最後のマスターズ優勝はぼくの夢です。それも二回勝ちたいです。みんな(ライバル)の夢もぼくと同じだと思います。でも、ぼくは二回勝ちたいので、みんなの倍の練習が必要です。みんなが一生懸命練習をしているなら、ぼくはその二倍、一生懸命練習をやらないとだめです。ぼくはプロゴルファーになって全くの無名だったら、「もっとあのときにこうしていれば…」とか後悔ないようにゴルフをやっていこうと思います。

来年には埼玉の東京GCで行なわれる「埼玉県ジュニア(中学の部)」で優勝したいです。今は優勝とか関係ありません。中学生になってからそういうことにこだわろうと思います。高校生で試合に優勝すると、外国に招待してくれます。その試合で世界から注目される選手になりたいです。ぼくは勝てない試合には今は出ません。

ぼくの将来の夢はプロゴルファーの世界一だけど、世界一強くて、世界一好かれる選手になりたいです。

# その目標は「SMART」か？

**S** Specific (具体的か？)

**M** Measurable (測定可能か？)

**A** Achievable (達成可能か？)

**R** Relevant (関連性があるか？現実的か？)

**T** Time-bound (期限が明確か？)

## KPI「Key Performance Indicator」管理

KPI(重要業績評価指標)とは

目標を達成するためにプロセスが適切に実行されているかを管理・評価する指標

STEP1.目標達成のカギを特定する

優れたKPI設定をするためには、まずは**CSF:Critical Success Factor(最重要プロセス)**を見抜く。

STEP2.適切な指標を設定する

目標達成水準が掴め、PDCAが回せる**Indicator(指標)**を設定する



# エッセンス①利他の精神

## 意外と

自分のためだけに

自分ひとりのチカラで

→頑張り続けるのも難しい

ひとは、誰かのためだと  
より多くのチカラを発揮できる

目標に利他の要素も入れると挫折しにくくなる  
⇒バーンアウトしにくい

# エッセンス②逆転のシナリオを描く

ワクワクできない  
苦しい状況はかならず訪れる



逆境を想定

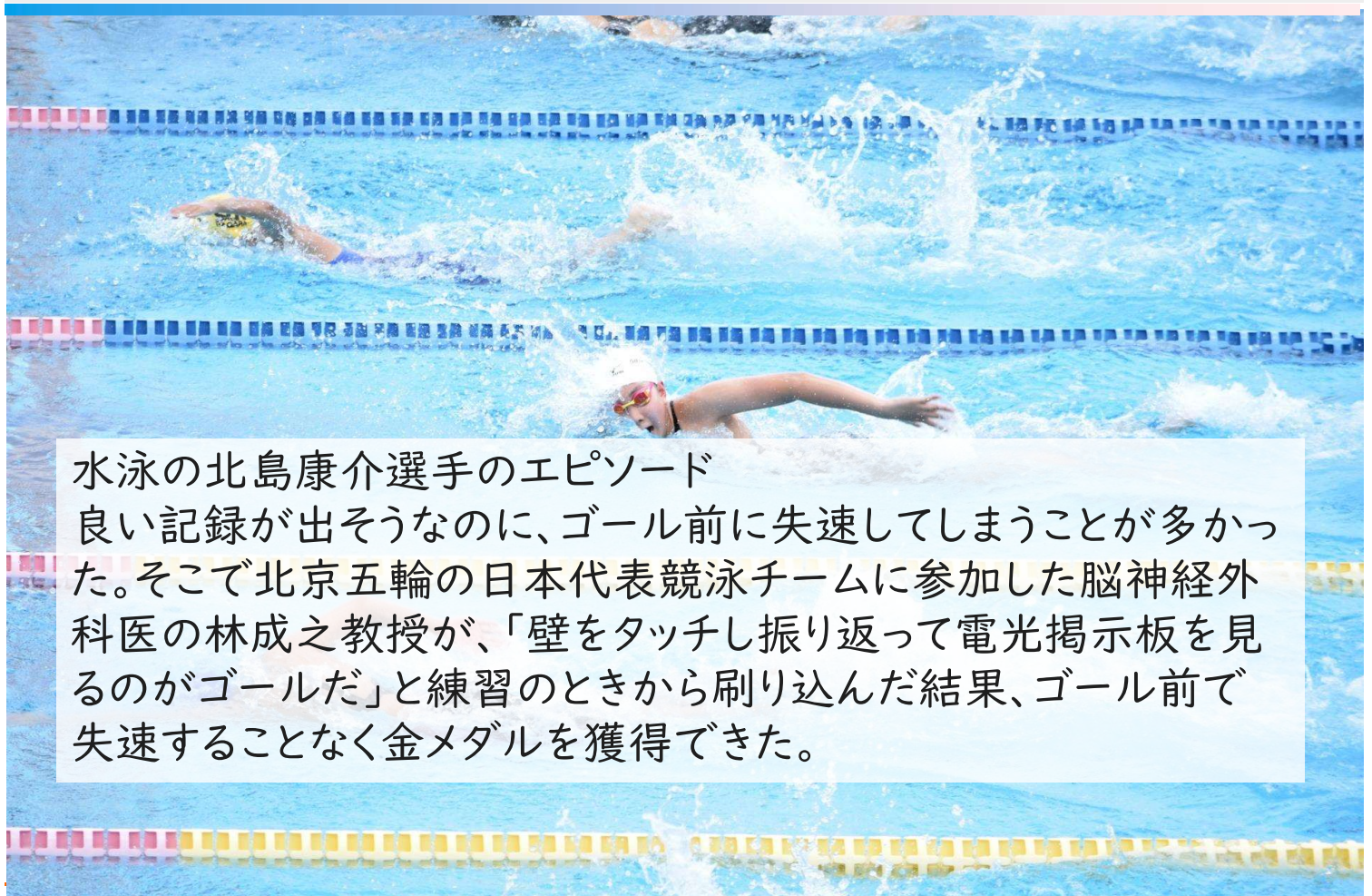
>> 逆転のシナリオを描く

## エッセンス③目標・ゴールの先を描く



目標やゴールが近づくと、  
人間の気持ちは緩みやすい

## エッセンス③目標・ゴールの先を描く



水泳の北島康介選手のエピソード

良い記録が出そうなのに、ゴール前に失速してしまうことが多かった。そこで北京五輪の日本代表競泳チームに参加した脳神経外科医の林成之教授が、「壁をタッチし振り返って電光掲示板を見るのがゴールだ」と練習のときから刷り込んだ結果、ゴール前で失速することなく金メダルを獲得できた。

## エッセンス④ 継続の仕組みを入れる

- ①利他の精神を磨く
- ②バットシナリオを描く
- ③目標・ゴールの先を描く



スポーツから学ぶ  
奇跡を呼び込む目標設定手法

## 6. 実践演習





# 予祝 インタビュー セッション

## ■役回り

- ①スピーチする人(1名)
- ②インタビューする人(1名)
- ③拍手する人(その他)

## ■進め方

- 1.大きな拍手
- 2.スピーチ
- 3.インタビュー
- 4.大きな拍手
- 5.チャットに応援メッセージ

1  
回  
転

- ・ < 人Gr> 1回転( 分間)× set=合計 分
- ・ < 人Gr> 1回転( 分間)× set=合計 分

## ■ルール①スピーチする人

- ・何かを目標を達成した前提  
⇒すべて過去形で話す
- ・今日の内容・観点を織り込む

1. **結果目標** (長期目標)
2. **パフォーマンス目標** (短期目標)
3. **行動目標** (短期目標)

- S** Specific (具体的か?)
- M** Measurable (測定可能か?)
- A** Achievable (達成可能か?)
- R** Relevant (関連性があるか?現実的か?)
- T** Time-bound (期限が明確か?)

- ・**KGI**: 重要目標達成指標
- ・**CSF**: 最重要プロセス
- ・**KPI**: 重要業績評価指標

- ・利他の精神
- ・バッドシナリオ想定
- ・ゴールの先を描く

## ■ルール②インタビューする人

- ・今日の内容・観点を深堀質問していく
- ・心情についても質問する

## ■ルール③拍手する人

- ・手がはれるほどの拍手!

### <台本>

- ・拍手①(おめでとう!!)
- ・スピーチする人:  
「本日は私のためにお集まりいただき有難うございます。  
私、■■■は、おかげさまで、〇〇を達成することが出来ました。」

----

- ・質問する人:

<質問例>

- 「もう少し具体的に、今回の偉業を教えてください」
- 「どのような想いや信念でその挑戦を始めたのですか？」
- 「スタート段階の状況を教えてください」
- 「途中のプロセスでどんな困難が起こり、どう乗り越えましたか?」
- 「挫けそうなときに、ご自身にどのような言葉をかけましたか？」
- 「誰がどのようにあなたを助けてくれましたか？」
- 「あなたの偉業達成により、誰がどのように喜んでいましたか？」
- 「あなたの偉業は、誰にどのように役立っていますか？」
- 「偉業達成時に周りの人(誰)はどのような反応でしたか？」
- 「同じような挑戦する人や後進にいま、伝えたいことは？」 などなど

- ・拍手②(おめでとう!!)

重要

ワクワクさせる



## 参考\_自分の強みを見つける質問

- ・あなたが苦勞してきたことは何ですか？
- ・あなたの短所を強みに変えたとしたら何が出来ますか？
- ・嫉妬に強みになる要素が潜んでいるとしたら？
- ・魅力を正反対の組み合わせでつくるとしたらどうしますか？
- ・「相手の喜び」＝「自分の喜び」になる部分は何ですか？
- ・苦勞した経験が、強みに変わるとしたらどんなことですか？
- ・熱っぽく語ってしまうことは何ですか？

### <おススメ入門書>



『目からウロコのコーチング なぜ、あの人には部下がついてくるのか?』  
PHP文庫 播摩 早苗

とにかく最初の1冊はこれ!  
薄くて小さい文庫本にギッシリとコーチングにおける大事なことが収まっていて、こんなにコスパの良い本はないとおもえるほどです。



『ザ・コーチ』  
プレジデント社 谷口 貴彦

小説仕立てになっており、とても読みやすく、自然とコーチングの魅力や可能性、効果について理解することが出来ます。