

# コーチング解体新書

～やる気を引き出す源泉を探る～

その17 それってあなたにとって本当の目標？



猪俣 恭子

中央大学文学部卒

卒業後足利銀行に7年間勤務。窓口業務を経て、人事部研修グループで行内研修の企画・運営および講師を担当。結婚を機に退職してからは、実家の印刷会社に従事する一方、パソコンスクール講師として教育活動を行う。2004年からはコーチングを用いた社内の人材育成を手掛け、「良質なコミュニケーションが実現されている現場こそがビジネスの成功をうむ」と実感し、2006年Coaching Press株式会社を設立、代表取締役として現在に至る。

財生涯学習開発財団認定マスターコーチ

先週一週間はフレッシュな新人達を相手に研修を行っていました。

最終日最終時間ともなればお決まりの今後の目標宣言です。

「将来は社長になります！」「今までの自分は話すほうが好きだったけど、これからは聞き上手になって信頼される人になります！」「ゆくゆくはプロジェクトリーダーになって、周りのメンバーの目標達成をサポートするアドバイスができる人になりたい！」ぐんぐんと伸びる若芽の新鮮なエネルギーがそこに満ち溢れ、その場に講師として共にいられることがとても幸せに感じられました。

さて、目標設定がコーチングの中でとても重要なポイントであるということはいまでもありません。コーチとして駆け出しの頃は、目標設定よりも難しいのは、そこに向けての行動をいかに持続していくことかと思っていました。例えば英語の勉強を続けるぞ、と決めても一人ではなかなか続かない。だからコーチと一緒に進めることでゴールに近づけるのだと。

ところが実際にコーチしてみると、この目標設定自体とても奥が深い。

例えば、「今の会社に勤めて10年になった。もっと自分の強みや自分らしさが発揮できるような会社に転職したい。」というクライアントさんがいたとします。そのためのゴールを「半年後に転職している。年収を600万円は確保。そのためにまずは自分の強みや知識、スキルを棚卸しし、自分の方向性を明確にしていく。」と設定したとします。ともするとコーチングが非常に順調に進むように思いますが、1回目のセッションが終わっても、2回目のセッションが終わっても、2ヵ月目に入っても、なかなかクライアントさんが行動を起こさない。なぜだろう！？

そんなときある本をばらばらとめくっていると、こんな言葉が目飛び込んできました。「成功の秘訣は、

目標が明確であることではなく、目標が本物であることにある。」と。ああ、これだ…！目標設定(What)の前に「なぜそれがしたいのか、欲しいのか(Why)」という動機や欲求の部分がはっきりしていなければ、その目標が本物なのかどうかなんてわからない。目標が本物でなかったとしたら、本人に行動が起きるわけなどないのです。

そこでクライアントさんの「転職したいと思う動機」＝「なぜ(Why)」の部分に光をあててじっくり聴いてみると、本当の理由が少しずつ少しずつ姿を現わしました。実は上司にプライドを深く傷つけられてとても悔しい思いをしていて、自分だってこんなにできるんだって上司を見返してやりたい、けれども本当のところは今の会社や周りの人たちが好きで、実は転職なんかしたくない、とのこと。惨めな気持ち、悔しい気持ち、それを覆い隠しながらコーチングを受けていたんですね。その後のコーチングテーマは、上司との関係の築き方にシフトしていきました。

あなたが上司として部下の目標達成をサポートしていくならば、こんな問いかけを是非してみてください。「どうしてそれをやりたいの？」「その目標はあなたにとってどんな意味があるの？」「その目標を達成すると何が手に入るの？」と。動機や欲求がはっきりすれば、あとは自ずと走るだけの力が人にはあるものです。

最後にその本に書かれている内容を1つだけ紹介します。(『My Goal? これだ!』という「目標」を見つける本)』

『背伸びをした自分ではなく、等身大で、ありのままの自分を認識したうえで、「これだけは絶対に達成したい!』と心の底から湧き出る本当の目標を設定することができたら、人生に永遠の命を与えることができる。』

今のあなたはどんな目標を持っていますか？



コーチングプレス株式会社

〒336-0021 埼玉県さいたま市南区別所6-17-310 電話 048-863-8914 FAX 020-4665-3162

<http://www.coaching-press.com/> (『コーチング解体新書』バックナンバーも掲載中!)