

知っとくゼミスペシャル
自分自身の目標設定のしかた

2012年12月23日

TAC中小企業診断士講座



たとえば、このような目標はどうか？

- **診断士資格を取得する。**
- **3年後には、年収3,000万円稼ぐ人になる。**
- **来年中に、結婚する。**

問 上記のようなことは、目標として妥当でしょうか？

目標は設定してみたものの・・・

<ケース>

健康診断の結果が「要治療」となったため、医者にいきました。「運動して体重を減らすと数値はよくなる」という医者からの説明を受けました。そこで「6か月で5kgやせる」ことを目標に設定し、近所のスポーツクラブに申込み、週2回は通うことにしました。

ひと月目は、週2回を上回るペースで通っていましたが、次の月は平均すると週1になり、3か月目には、トータルで2回。ついに4か月目にはまったくいなくなりました。

問 仮に自分にとっての意義が十分納得できる目標が設定できた場合でも、
その達成に向けてのアクションをとらなくなってしまうことも少なくありません。

いったいなぜそのようなことが起きるのでしょうか？

やった場合の効果とは？

<ケース>

現在勤務している会社の状況がよろしくなく、リストラも実施されました。人数が減り、業務負担が増した上に、給与も10%カットされました。このままではまずいと感じ、転職活動を始めました。しかし、目立った経歴・実績がなく、資格もないため、まれに面接までこぎつけることはあっても成果があがっていません。

そこで、場合によっては独立することも選択肢に入れ、経営コンサルタントの資格である中小企業診断士の資格を取得することにしました。

問 実際に診断士の資格取得のための勉強を開始し、

めでたく取得できたときの効果として、どのようなことを期待してよいのでしょうか？

目標設定は交渉プロセス

<ケース①>

あなたは、よく行く店にお気に入りの商品がありました。ずーっと欲しいと思っていました。

欲しいのですがちょっと値段が高い。そこで、店の主人と交渉することにしました。

問 どのように交渉しますか？

<ケース②>

あなたは、自分を変革するために、

「朝5時に起きて瞑想し、その日一日の目標設定を行う」ことにしようかと考えました。

しかし、あなたの中には、「早起きは苦手だし、いやだ」という自分もいます。

問 どのように交渉しますか？

まず、自分を変えてみては？

「成長したい、能力を伸ばしたい」



そうであれば、

「毎日、成長する。毎日、能力を伸ばす。そして、それを実感する」

成長し、能力を伸ばすためには、

あなたが「めんどうだな、コレ」と感じることをやるとよいです。

問 「めんどうだな」と感じることをやるとなぜ、成長につながるのでしょうか？

☆ 「めんどうだな」と感じることは、いったいどのようなことなのでしょう？

何を選択するか？

わたしたちを成長させる機会

- ・知らないこと
 - ・わからないこと
 - ・できないこと
- } 世の中は機会にあふれている

問 機会はあるほどあります。当然、すべてを生かすわけにはいきません。

どういう基準で選択したらよいでしょうか？

自分の方向に気づくためのアクション

試しにやってみよう(それぞれ独立したアクション)。

■ 望む状態を100個書き出してみる(とにかく100個出すのが目標)。

⇒気づかなかった自分の望みに気づくチャンスあり。

■ 理想の状況・状態を想像(空想)してみる。

⇒ことばよりもイメージーションが得意な人は、ぜひどうぞ。

■ 毎朝、自分と対話し、記録する。

⇒専用ノートを用意し、朝いちばんに頭に浮かぶこと、心に浮かぶこと、ありがたいこと、迷っていること、・・・どんどん書く(3ページ書くのが目標)。

今からは、

いろいろな調査や研究でわかっていること

◎ 「完璧主義」は採用しない。

⇒完璧など存在しない。ありえないことを基準にするとストレスがたまるだけ。

◎ プライドと有力感をもつ。

⇒勇敢であることは弱さがないことではない。

必要であれば自分はいつでも変わることができることを大前提にする。

◎ 他人と比較しない。

⇒他人との比較は、無意味な優越感や劣等感のもと。

ライバルは競争相手ではなく協力相手。