

ゴルフでも
仕事でも

頭角を現す人の 目標の立て方

ビジネスでもゴルフでも成功する人たちには共通点がある。それが「目標の設定」である。誰だつて目標くらいあるよと思いがちだが、実はそこには明解な理論が存在していた。目標はどう立てるべきか。その答えを探っていく。



解説
ゴルフトレーナー
小谷博文さん
プロ野球選手を目指すもケガにより断念。大学でスポーツ心理学・栄養学・トレーニング論を学び、ゴルフトレーナーとして活躍。トータルゴルフフィットネス所属

エドウィン・ロッキの「目標設定理論」は、ゴルフにも役立ちます

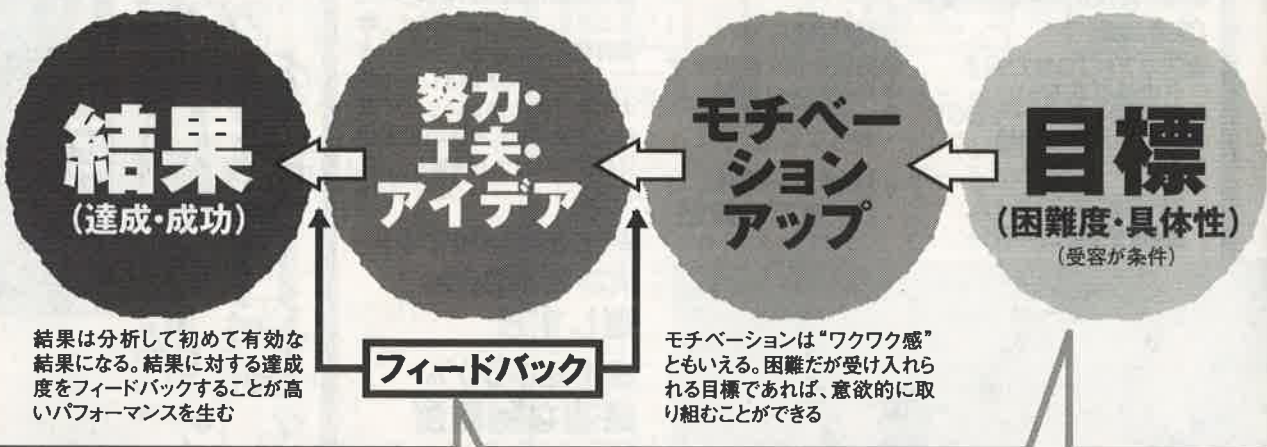
68年にアメリカの心理学者、エドウィン・ロッキが提唱した「目標設定理論」は、ビジネス界で多用されているが、

「ビジネスだけでなく、ゴルフにも応用できます」というのは、心理学や成功哲学、メンタルトレーニングなどに詳しい小谷博文トレーナーだ。小谷氏によると、「この理論には「困難度・具体性・受容・フィードバック」という4つのキーワードがあります。なかでも大切なのが「困難度」です。これは難しい目標ほど、より高いパフォーマンスが引き出せるというもので、そこにはモチベーション（ワクワク感）が密接に関係し

ロックが提唱した「目標設定理論」とは？ キーワードは4つ

「社員のやる気を引き出す魔法の心理学」として、注目を集めるビジネス心理学。困難で具体的、かつ自分が納得できる目標に対し、努力、フィードバックで目標を実現する

困難度 具体性 受容 フィードバック



Point 2 目標達成に不可欠なフィードバックとは？

フィードバック 3 行動目標なら 自分自身で チェックできる	フィードバック 2 ご褒美 (報奨金)	フィードバック 1 上司・ 指導者などの 専門的な アドバイス
---	---------------------------	---

フィードバックは達成度の分析であり、さらなるモチベーションにつながる。専門的な知識や技術が求められるが、行動目標なら自分で簡単にチェックできる。企業の報奨金制度や目標をクリアしたらご褒美なども効果のある方法だ

Point 1 困難な目標 明確な目標とは？

困難な目標 多くの努力や工夫が必要なもの。あるいは短時間で達成しなくてはならないもの	明確な目標 「売上をもっと高きましょう」 曖昧で意識しづらい	「売上1000万円を1500万円にしよう」 具体性が生まれ意識しやすい
---	--------------------------------------	--

高いパフォーマンスを引き出す
目標は高いほど、パフォーマンスも高くなるというのが目標設定理論の考え方。曖昧な目標は単なる願望であることが多い。目標を明確にするためには具体性が必要であり、さらに「いつまでに」という期限を設定するのが望ましい

ますが、その目標に対して努力、工夫といった行動が生まれ、結果として高い能力が発揮されるわけです」（小谷氏）
そして、その目標を明確にすることが2つめのキーワード、具体性だ。ビジネスで言うなら「もっと儲けたい」ではなく、「売上げを1000万円から1500万円に伸ばす」となる。こうすることで、具体的な行動が見えてくるという。「いつまでに」と期限を決めることで、さらに目標の具体性が増します」（小谷氏）
明確な目標が決まれば、そこに求められるのが「受容」だ。「要は自分が納得するかどうかです。高すぎる目標では達成するのは難しく、受け入れる気持ちも生まれませんから」（小谷氏）
困難な目標はぶつかる壁も多いが、達成度を分析する、フィードバックも大切。ビジネスであれば経営者や上司、スポーツならコーチや指導者の役割となるが、「毎日30分走るなど、行動目標なら自分で結果をフィードバックできます。達成できたらご褒美を与えるのもフィードバックの方法のひとつです」（小谷氏）