

目標達成する人は何をしているのか！

目標達成の習慣を身につければ120%満足できる人生を送れる

こんにちは。嶋津良智です。私は、6年間の会社員生活を経て、28歳で独立。M&Aでその会社を52億円の会社まで育て、仲間と共にその会社を2004年5月株式上場（IPO）させました。そして、2005年3月、次世代リーダーを育成する教育機関“リーダーズアカデミー”を設立しました。

2007年にシンガポールへ拠点を移しましたが、2013年、改めて日本へ拠点を戻し、一般社団法人日本リーダーズ学会を設立。日本とシンガポールをはじめ、アジアを中心に企業の業績向上のためのお手伝いをさせていただいています。

こんなふうにお話しすると、「すごい能力を持った人」のように思われるかもしれませんが、じつは私自身に特別優れた能力があったわけではありません。むしろ社会人スタートの時の私は、どちらかというとかげ人間と言われても仕方ない状態でした。

大学を卒業して私が入社した会社は、目標達成できないと繁華街で大きな声を出すパナリティがあるようなバリバリの体育会系の会社で、私が任された仕事は営業でした。私は体育会系のノリが苦手で、人見知りが激しかったため、入社して早々、「一生この仕事をやっていけるのか」と不安に思ったものでした。

しかも私には、あるタイムリミットがありました。それは銭湯の営業時間です。当時私は6畳一間風呂なしの木造アパートに住んでいたため、毎日、銭湯が終わる23時半までに帰らなければならなかったのです。そこで私が社会人になって初めて立てた目標が、「風呂つきのマンションに引っ越しをする」ということでした。私の仕事人生のスタートはここからはじまりました。

ハードルが低い目標だと思われましたか？でも、私はこの目標をかなえることができました。そして、その後「トップセールスマンになる」「独立起業する」「会社を上場させる」「シンガポールに住み、世界の人を相手に仕事をする」といった目標を次々かなえることができ、今に至ります。

だんだんと目標のハードルが高くなっていますが、目標を達成するためにはコツがあるのです。それは目標達成するための習慣や考え方を身につけているかどうかです。そして

そのためには、まずは身の丈にあった目標を立てる事です。高い目標を立てて失敗して挫折感を味わうより、少し頑張れば達成できる目標を立てるのです。これならばすぐにもできますよね。

このことを踏まえたくえて、「目標達成の習慣」を身につけるためのコツを以下にお話ししていくことにしましょう。

●「結果目標」よりも「行動目標」

私はよく、目標には「結果目標」と「行動目標」があるという話をします。相手や周囲の環境など、本人以外の要素が介入してくる目標は、自分ではコントロールできないものです。そういった目標を「結果目標」と言います。

一方、「行動目標」とは、望んでいる結果を引き寄せるために、本人次第でコントロールができる“努力の目標”です。

わかりやすく言うなら、「地球の自然を守りたい」は結果目標、そのために「1年間で砂漠に植樹を〇本する」のが行動目標です。

どんな野球選手でも「全打席ヒットを打つ」という結果目標はコントロールできません。しかし、「毎日〇回の素振りをする」や最高のパフォーマンスをするための体調管理なら自分の努力でできます。「ケガ予防のためにストレッチを欠かさない」「体幹トレーニングをオフシーズンにとり入れる」といった目標であれば、それは本人次第で達成できる行動目標になるのです。

もちろん結果目標は大切です。しかし、その結果目標を導き出すためには、自分次第でコントロールできる「行動目標」を立てる必要があるのです。

たとえば営業で「今月600万円の売り上げを上げる」という目標を立てたとします。そのために毎日3件の契約をとる、その3件の契約をとるために毎日100件の電話をかける、と決めたとします。

このうち、「600万円の売り上げ」と「3件の商談」は、本人以外も要素として含まれるので、コントロールできない結果目標です。これを目標にすると、本人の頑張り以外の要素が入っているため、それが未達成だった際に「やったけど、無理だった」という言い訳ができてしまうのです。

そこで、「1日100件の電話をかける」を目標に設定すれば、どうでしょうか。それは本人の頑張り次第でコントロールできる行動目標になります。

行動目標の設定は、いわば「自分との約束」です。やったか、やらなかったか。それだ

けが問われます。言い訳は通用しません。

あなたが普段立てている目標は、結果目標になっていませんか？目標というのは、自分が確実に実行できる行動目標であるべきです。

たとえば今月の営業ノルマは25件と決まっているなら、それを行動目標に結びつけます。「1日1件契約をとる」、これではまだ自分ではコントロールできないかもしれません。そこで、今までどのような確率で商談を成立させてきたか、分析してみればいいのです。

20件に1件の割合で契約がとれるなら、毎日20件営業にまわればいいことがわかります。これが行動目標です。ただ、冷静に考えてみて毎日20もまわるのが厳しいのなら、半分は既存の顧客に別の商品を売り込んでみるなどします。

このように、自分ができる目標に変えていけばいいのです。実現できそうな目標を立てるのがポイントです。そうすれば、目標達成にもっと大切なマインド、「やればできる」という自信が醸成されます。そしてその自信がまたいい結果をもたらしてくれるというプラスの環境が生まれます。

コントロールできない「結果目標」は目指すものであり、管理するものではありません。徹底的に管理すべきは自分次第でコントロールできる「行動目標」なのです。

●50%の努力で実現できることを続ける

「目標は常に高く持ちなさい」という言葉をよく耳にします。世の中には、常に高い目標を目指し、ガンガン進み、どんどん達成してしまう人もいます。いわゆる「できる人」であり、そうなれるに越したことはありません。

しかし、そういう背伸びやジャンプが長続きしないのも事実です。目標を高く持つことには弊害があると私は思っています。高い目標を掲げても、常にそれが達成できない状態で「またダメだった」「またうまくいかなかった」と挫折を繰り返しては、“負けグセ”がついてしまうだけです。

目標を少し低めに設定しても、「できた！」「またできた！」「次もできた！」という成功体験を繰り返し、自分に“勝ちグセ”をつけるほうが成長できるものです。

たとえば、キャリアのために、英語を習得したいとします。その時に、いきなり英会話スクールに申し込んだり、リスニングCDを買って、バリバリはじめる人もいるでしょう。それが長続きする人なら問題ありませんが、もしも途中で嫌になってしまうと、同時に「英語への興味」という、自分に芽生えた大事な好奇心までなくしかねません。それはとてももったいない話です。

そこで自分の性格を考え、「これなら自分でも続くはず」というものからはじめます。たとえば、夕食をとりながら家にある洋画のDVDを字幕なしで観ると決めます。英語との触れ合いを徐々に増やしていき、自分の「そしてもっと知りたい」という欲求に応じ、教材などを導入していくのです。

つまり、最初は小さな目標を立てて行動し、どんどんそれを大きくするという発想です。

人は21日間（3週間）同じ行動を続けると、習慣化する確率が高まると言われています。目標を達成するためにも、長続きしない120%の努力で息切れするよりも、50%ぐらいの努力で実現できることを続けたほうが、確実に習慣化するのです。

自分で決めた目標は長続きしますし、何より「またできるのではないか」という自信がつき、新たなチャレンジに踏み出せるはずで

●イメージできない目標は達成が難しい

標高1000m以下の低い山を山頂まで登ることを考えた時、あなたはどんなイメージが浮かぶでしょうか？登った経験があるのなら、息を切らしながら登る自分の姿が見えるのではないのでしょうか。どのくらいの装備で行ったらいいかもイメージできます。

ではエベレストに登ることを考えた時、あなたはどんなイメージを思い浮かべるでしょうか。登った経験のない方がほぼ100%だと思いますので、イメージできる人は一気に少なくなるでしょう。

目標を立てることも同じだと私は考えています。高くても低くても、それがイメージできるかどうかが大事です。「自分の中でイメージできないものは成し遂げられない」というのが私の経験則です。イメージできない目標は、目標ではなく「夢」に近いものだと思うのです。

夢とは、夢想という言葉があるように、現実できるできないはあまり関係ありません。たとえば、野球の経験のない私がニューヨーク・ヤンキースに入って4番を打つ。これはまったくイメージできないので、夢ではあっても目標になりません。

では、夢はすべて実現できないもので、あきらめたほうがいいのかというと、そうでもありません。今まで自分の中で「夢」だと思っていたことが、具体的な計画を立ててみたら、意外に実行できる「目標」だったという例もあるからです。

もちろんその時にもイメージの力は必要です。夢を目標に変えるのは、やはりどうしたら達成できるのかというイメージの具体性です。

イメージには、『ゴールイメージ』と『プロセスイメージ』の2つがあります。ゴールイメージとは「こうなるんだな」という「結果」のイメージ、プロセスイメージとは「いつまでにこれを達成して、次にこうやる」という「道のり」のイメージです。

この2つのイメージをしっかりとつかんで準備をしておくことでゴールを狙えるはずです。

たとえば、六本木ヒルズのオーナーになろうと考えても、私にはゴールイメージすら湧きません。これは夢物語以外の何ものでもないでしょう。でも、5、6階建ての小さなビルだったら、もしかしたら建てられるかもしれません。

「5、6階のビルを建てて、1フロアの家賃を50万にして、10フロアあるから、月500万の家賃収入。これだったらいけるかな？」というふうに、ゴールイメージと現時点の自分との距離を測り、プロセスイメージが湧けば、「夢」は「目標」になるはずです。

夢は手段を得た時に、目標に変わります。ゴールイメージは、実際に実現している人に会ってみればわかります。講演会やセミナーに出かけて話を聞いてみたりするのです。高級車がほしいのなら、それを持っている人に会って話を聞いてみます。

こうして情報を集めてイメージできなかつたら、憧れに留めておいたほうがいいでしょう。イメージできる目標がすべて達成できるという保証はありませんが、具体的にイメージできないまま達成できる目標はありません。

目標を達成するためには、どれだけ具体的に、鮮明に目標の正体を知り、達成する方法を練ることができるか、それが勝負です。

●目標から逆算して戦略を立てる

私のはじめての会社を設立した当初、社には目標もビジョンもありませんでした。私が会社の経営というものをよくわかっていなかったのです。少し経った頃に真面目に経営の勉強をしました。そして「ステップ100」という、はじめての目標が生まれました。ビジョンと言っていいかもしれません。

それは「平成10年までに、10億の売り上げ、従業員100名体制の会社をつくる」というものでした。

目標やビジョンというものは不思議なもので、掲げる前とあとでは会社の雰囲気が大きく変わります。皆がどこを向いて進んでいけばいいのかがハッキリするからかもしれません。できたばかりの小さな会社でも、ステップ100を達成する自信はありました。なぜなら、目標から最初の一歩までを逆算ではじき出していたからです。

同じ目標を立てた時に、それを達成できる人とできない人との違いには、この「逆算」

が大きく関わっていると、私は考えています。

目標だけに目を向けると、そのためにやるべきことは山積みになっているように見えます。しかし、ゴールから逆算して考えると、1つひとつのやるべき行動があきらかになるので、冷静になれます。

逆算するためにはまず、現在地を把握しなければなりません。これが大事な第一歩で、たいていの人は目標を立てる時に「何をすればいいか」という戦略から考えます。

どこかに出かける時、どのような手段で行くかを考える前に、まず現在地を知らなければそこから先の行動を組み立てられないでしょう。目標を立てる時も、まずは現在地、つまり今の自分を知らなければその先を考えられないわけです。

今の自分には何ができ、何ができないのか。何が得意で、何が苦手なのか。資金はどれくらいあるのか、といったスキルやソース（資源）をまず分析しなければなりません。それから、今の自分と目標とのギャップを埋めるために、「何をすべきか」という戦略を立てるのです。

この順番を間違えると、現実離れた戦略になってしまいがちです。

本当は1ヵ月ばかりそんな仕事を1週間で仕上げるという戦略を立てたところで、実行するのは難しいでしょう。そのような無理をするから、目標を立てても挫折するので

す。

必ず達成できる目標を立てるためには、まず現在地を知ること。その次に目標から逆算して考えれば、現実的な戦略を立てることが可能になります。

●目標達成のためには愚直に行動するしかない

人は「できない理由」と「人の嫌なところ」を探す天才です。嫌なことからは逃げ、できるだけ苦勞することを避け、言い訳をしては自己防衛軍を出動させて自分自身を守ろうとします。

たとえば、将来起業するために毎朝早起きして勉強しようと思決意したとします。数日は必死に勉強するでしょうが、昨晚遅くで吞んでしまったなどのイレギュラーが発生し、今日の朝は早起きしなくてもいいやという例外をいつかは作ってしまいます。その結果、勉強の習慣が途切れ、毎朝出社時間のギリギリまで寝てしまうといったことになるのです。

これは自己防衛軍が出動した例です。自己防衛軍は、「何も余計な苦勞をしなくてもいいのに」と変化を嫌います。あなたが常に目標達成し、成長を続ける上で自己防衛軍は最大の敵と言っても過言ではありません。

では、自己防衛軍に打ち勝つには、どうしたらいいのでしょうか？それは愚直に1つの行動を続けていくことに尽きます。理想と現実のギャップを埋めるために、愚直なまでに「したいこと」「好きなこと」より「すべきこと」を優先して、努力に次ぐ努力と行動に次ぐ行動をしていかなければなりません。

何か味気のない話ですが、目標達成への近道というものはなく、愚直にいかに行動していくしかありません。

くれぐれも注意を喚起しておきますが、目標はすぐに手に入るものでもないのです。もし、すぐに手に入ったとしても、それは実力ではなくて、単なるラッキーと考えておいたほうがいいでしょう。少しうまくいったからといって、慢心して努力を怠り、転落していった人の話をよく聞きます。

では、目標達成のための行動を続けるためにはどうすればよいのでしょうか？もともと意志の強い人なら「やろう」という意志だけで続くでしょうが、私のような怠け者にとっては意志だけでやってしまうと絶対に挫折します。

そこで、私は「どのようにしたらこんな私でも続けていけるのか」と考えてみたことがあります。そして、たどりついた答えは「外部からの強制力をつける」ということです。

仕事で英語を身につける必要があったため、多くの教材や本を買ったり、スカイプでの英会話の授業に申し込んだのですが、なかなか続けることができませんでした。なぜ続けられないかを考えたところ、「自分次第で怠ける理由をつくってしまっているのではないか」と思い当たりました。何かの理由をつけて、スカイプ英会話の予約を入れない自分の特性に気づき、これを解決するための仕組みとして「強制力」をつけたのです。

考えた結果、個人指導で、月謝の高い英会話教室に通うことにしました。先生の目があるので、さぼることに勇気がいらいます。怠け者にとってはこれが一番効果的でした。

何事も小さな行動の積み重ねであり、すぐに効果が手に入るわけではありません。ならば、目標に向けて長期的に1つのことを続けられる、あなたにあった仕組みを考えてみませんか？ひとたびそれを開発すれば、それはあなたの一生ものの宝物になるはずです。

●目標を達成するためには少しずつでも続けること

目標を達成するためにもっと大切なのは、自分との約束を破らないという点です。

たとえば、ダイエットで1ヵ月で7キロ痩せるという目標を立てたとしましょう。「甘

いものを食べない」と決めていたのに、「チョコレート1かけぐらいならいいかな」「ケーキ1口ぐらいならいいかな」とつい甘えを許してしまって、気がついたら元通り、というのはよくある話です。これを防ぐには、「ちょっとぐらい」を許さないしか、方法はありません。

私は健康維持のために、週2～3回ジムに通っています。しかし、怠け者である私のことです。雨が降っている日は、「今日はやめて明日にしようかな」と、怠け者の私が顔を出します。そこからは、自分の中での葛藤がはじまります。

「いや、自分で決めたことなんだから行かないと」「でも、こんなに雨が降っている中出かけたら、風邪をひくかもしれないし」・・・・・・・・怠け者の私は、全力で悪い材料を探して、行くのをやめようとしています。

思わずそちらに傾きそうになりますが、ここで「1日ぐらい行かなくてもいいか」と思ったら、なし崩し的に通わなくなるのは目に見えています。さらに言うと、行かなかったら自分に嘘をついたことになるので、ずっとモヤモヤした気持ちが残るでしょう。

そこで、私はとにかくジムまで行くことにします。着替えて外に出るだけでも億劫なのですが、そのハードルを何とかクリアし、ジムにたどりつきます。その先は、予定通りトレーニングをすることもあれば、「よし、来ただけでOK!」と帰る場合もあります。

ジムに行くのをやめると自分との約束を破ることになりますが、ジムに来て帰るだけであっても、「ジムに行く」という約束は果たせます。トレーニングをしない場合でも、帰り際にウォーキングをして、身体を動かしたという事実をつくったりしています。さすがに、それを2回連続で繰り返すのはバカバカしいので、次はきちんとジムに行こうという気になれるのです。

人は本来怠け者ですし、よほど意志の強い人でないと、自分の立てた目標であっても簡単に破ってしまいます。

目標を達成するためには、行動をゼロにするのではなく、少しずつでもいいから続けること。それには、怠け者の自分の意見も聞きながら、本来の自分との約束も守る、いい面と悪い面の折衷案を考えるといいのかもしれない。

資格をとるための勉強を毎日1時間すると決めていても、やる気の出ない日もあるでしょう。そういう時は机の前に座り、参考書を広げ、1問でもいいから解いてみるのです。

まったく手をつけなかったら罪悪感をひきずりますが、少しでも行動を起こしたのなら、気が楽になります。翌日以降は、いつも通り勉強をしようという気持ちになるでしょう。

私は、目標は自分を苦しめるために立てるものではなく、自分の人生をイキイキ過ごすために立てるものだと考えています。

限りのある時間を使いながら、いかに短時間で仕事において成果を出し、自分のプライベートを充実させるのか。つまり、目標を考えることは、自分の生き方を考えることになるのです。

あなたも、目標達成できるようになれば、120%満足できる人生を送れるようになるでしょう。

一般社団法人日本リーダーズ学会
代表理事 嶋津良智