

目標達成のコツ

上司から、「来期の売上目標を考えろ」と言われたら、あなたは、どうしますか？

- ・ うろたえる
- ・ 頭が真っ白になる
- ・ 歯の根が合わなくなり、ガタガタ鳴る

としたら、あなたの頭の中には、こんな様子が思い描かれているのでしょうか。

- ・ 苦労したくない
- ・ 達成できずに、怒られる
- ・ 恥ずかしい思いをしたくない

ということで、「そこそこの努力で達成できそうな数字にしておこう」とつい、考えていませんか？

だとしたら考え直してください。

手ごろな目標を設定しても、高い目標を設定しても、達成確率は同じなのです。それなら、高い目標を掲げた方が、売上金額としては大きくなるのです。

それよりももっと、大事なことがあります。

やれる数字ではなく、やりたいことを掲げよう

要するに、人はやりたいことでしか頑張らない動物なのです。ほんとうにやりたいことしかやらないのです。どうしてそう言い切れるかといえば、私がそういう人間だからです。

小学校の先生から出された宿題に熱中した人などいないはずです。おそらく、昨晚テレビで見たヒーローの活躍や秘密基地に隠したエッチな本、夏休みに行く予定のおばあちゃん家のこととかで、頭がいっぱいだったはずです。違いますか？

できるだけ高い目標とかを掲げても、先週お話しした「現状維持バイアス」という深層心理が、「ストレスを感じるゾーン」に向かうのを妨げます。勇気の邪魔をするのです。「プロ野球選手になりたい」というような、漠然とした夢など、簡単に捻りつぶしてしまうのです。

でも、ご安心ください。目標を設定するときに、心のブレーキを外すたった1つのコツは、「どうやるか」を考えないことです。つまり、WHAT TO だけ考えて、HOW TO は考えない、というあれです。

人に頼られる選択を

もう一つ、脳は人に頼られると、あるいは期待されると、その相手に何とか応えたいと回転し始めます。脳にとってこの上ない喜びなのです。だから、目標達成のコツは、「人に頼られること」です。

私はけっして高い目標を達した訳でもなく、大きな成功を成し遂げた訳でもありません。それでも、まわりの人から一目も二目も置かれていたのは、ひとえに自分のやりたいことをやっていたからです。しかもそれを、いかにも面白そうにやっているから、みんな私と話したがりました。

だから私は、私と話しをしたい人との接点を意図的に設けたのです。新宿駅近くに事務所を出して、いろいろな業種業態の営業マン・外回り担当者と接触しました。

しかし、素晴らしい商品をつくり出したわけでもなく、具体的な達成目標を提示したわけでもなく、共同でプロジェクトを組んだわけでもなく、ホンネで語り合ったわけでもありません。ただ、相手のできないこと、知りたいことを訊いて、その問題・課題を別の人に廻して、いかにも「私が解決しました」という顔をしていたのです。

「誰かのため」の方が何故か頑張れる

もちろん、自分の目的や目標達成のために地味な努力を続けるのは、アリだと思います。ですが、自分のためだけではなく、他人のためという要素が加わるとより頑張れるという心理も働きます。「自分の奥さんや子どものため」とか「会社の社長のため」とかです。

物流マーケティング塾ではよく、マズローの5段階欲求説を引き合いに出しますが、覚えているでしょうか。確かに欲は、自分を鼓舞するための動機となり得ます。しかし、自分だけの欲、つまり、私利私欲だと辛く苦しい時に、「諦める」という逃げ方を赦してしまうのです。

自分の欲を殺して、平穏無事なゾーンに逆戻りする～それこそ、現状維持バイアスの思うつぼです。

「他人のため」には協力してくれる人がある

おそらくこれも真理だと思うのですが、「たくさんの人のための目標には、たくさんの人が協力してくれる」というのがあります。仕事というのは、この現象を実現するためにあるのだと言えます。プロジェクトマネジメントなどは、まさに、この力を頼りにしています。

マーケティングにおける市場も同様です。市場の設定が大事だよ、と何度も言っていますが、この中では、いろいろな人が共通の問題を解決し合う場になっているということです。それに気づかせ、協力させ合うことこそ、マーケットターの役目ということになります。

ですから、市場の中を、おおいにかき回してあげてください。お願いします。

以上