

その4：行動目標明示の大切さ

多くの感動をもたらしたロンドンオリンピックも先日閉幕しました。

今では当たり前になったバレーやサッカーの戦法も、経営や行動目標に役立てることがあるのではないのでしょうか。

【1】 勝てないチームに必要な秘策



どうしてもライバルチームに勝てない少年バレーボールチーム。ここ一番でミスが出たり、思い通りのプレーができなかったりして、それが平常心を失わせ、力を発揮できないのでしょう。レベル的にはほとんど互角なのに、結果はいつも一方的。

どうしても勝ちたい……。と悔しがるキャプテンとメンバーに監督はある**秘策**を授けることにしました。



【2】 その秘策とは……。

監督が授けた“秘策”は、相手チームの一人に的を絞って、とにもかくにもその一人を狙うことでした。サーブもスパイクの、何もかも**“その一人”**を狙うのです。

「えっそれだけ……？」半信半疑のまま、メンバーは早速“一点集中攻撃”の練習を始めました。アタックができなくて仕方なく相手コートにボールを返す時も、皆が“そこだ”と指を指し、その一人を狙うのです。一人を狙う“卑怯な”攻撃に、相手チームはいつも以上に奮起してなかなか勝負がつかなかったけれど、ひたすら“そこだ”“そこだ”と全員で叫びながら、攻撃をつづけついには見事に宿願の勝利を手に入れました。

試合が終わって頬を紅潮させているキャプテンに話を聞くと、

「何をするか決めていたし、そのための練習もしたので、そのことだけに集中した。」



気が付いたら勝っていた。本当にうれしい。」

【3】 “一点集中”攻撃

昔は決定力不足を指摘されていた日本のサッカー代表チームも、『得点を取ろう』という意識が強すぎたころは、得点どころかシュートの回数も非常に少なかったのは記憶に新しいところです。点を取らなければならないという思いは、そのゴールを狙う気持ちを高めすぎて、ゴールできる革新が持てるまでシュートをしない、つまりはその慎重さ、または臆病さが点の取れない大きな理由だったかもしれません。

逆にとにもかくにも、やや無理な体勢でもシュートの数を増やす方向で頑張ったその後の日本チームは結果として自然に得点力を付けたように感じます。



【4】 勝因は“理念”を1つの“行動”に落とし込んだこと

スポーツでも営業でも、またサービスの提供や調理のような仕事でも、迷いがあると、良い結果が出ないことが少なくありません。迷うと人は慎重（臆病）になり、行動を躊躇してしまっ
て、チャンスを逃すからでしょう。

そのため人材に持てる力を十分発揮させるには、まず具体的な目標行動を示し、“迷い”から解放してやる必要があるのです。



👉 次回は事例の続きです。 ⇒ 続きは次回2月10日頃更新予定！！！！