

花巻東野球部佐々木監督の目標達成管理シート

大谷選手はこのシートを見事に完成し実践している、大谷選手のただならぬ人間力に感動するだけです!!・・・。その結果が今の大リーグでの活躍が物語る。

西武ライオンズの菊池投手もこのシートを実践した一人、ここにも今の活躍が物語る。

この目標達成管理シートは私達にも応用できる、参加にしたい。

(2018. 4 小嶋記)

大谷翔平が花巻東高校 1 年時に立てた目標達成表

体のケア	サプリメント をのむ	FSQ 90kg	インステップ 改善	体幹強化	軸を ぶらさない	角度を つける	上から ボールを たたく	リストの 強化
柔軟性	体づくり	RSQ 130kg	リリース ポイント の安定	コントロール	不安を なくす	力まない	キレ	下半身 主導
スタミナ	可動域	食事 夜7杯 朝3杯	下肢の 強化	体を 開かない	メンタル コントロール をする	ボールを 前で リリース	回転数 アップ	可動域
はっきり とした目標、 目的をもつ	一喜一憂 しない	頭は冷静に 心は熱く	体づくり	コントロール	キレ	軸でまわる	下肢の強化	体重増加
ピンチ に強い	メンタル	雰囲気 に流されない	メンタル	ドラ1 8球団	スピード 160km/h	体幹強化	スピード 160km/h	肩周り の強化
波を つぐらない	勝利への 執念	仲間を 思いやる心	人間性	運	変化球	可動域	ライナー キャッチ ボール	ピッチング を増やす
感性	愛される 人間	計画性	あいさつ	ゴミ拾い	部屋そうじ	カウント ボールを 増やす	フォーク 完成	スライダー のキレ
思いやり	人間性	感謝	道具を 大切に使う	運	審判さん への態度	遅く落差 のある カーブ	変化球	左打者へ の決め球
礼儀	信頼 される人間	継続力	プラス思考	応援される 人間になる	本を読む	ストレートと 同じフォーム で投げる	ストレート からボールに 投げる コントロール	奥行きを イメージ

(注)FSQ、RSQは筋トレ用のマシン (出所)スポーツニッポン

花巻東野球部佐々木監督の指導力

選手に応じた指導指針をつくったら、次に教えるのは「夢のかなえ方」だ。その前提として、

指導者は自身の役割と限界を理解しておくが必要になる。

「僕は160km 投げたことがないので、その投げ方を大谷に教えられません。でも指導者として教えなければならないのは、打ち方とか投げ方ではなく、考え方。身体能力を失うことはあっても、考え方はほぼ失うことはありませんからね」

夢をかなえるためには、第一に目標を見定める必要がある。佐々木は自身を反面教師に、生徒たちにその方法論を説いている。

「私にはプロ野球選手という目標がありましたが、夢と目標と決意の区別がつかず、夢をかなえる秘訣が分かりませんでした。例えば『太ってきたので、痩せたい』というのは、目標ではなく決意。『今日はこれしかカロリーを摂らない』が目標。そうやって追っていくと、必ず結果が出ます。これって足し算や掛け算より、本来であれば小学生のときに教わらないといけないテクニックだと思います」

夢をかなえるために、花巻東で導入されているのが目標達成用紙（図を参照）だ。例えば大谷は高校1年生のとき、「ドラフト1位で8球団から指名される」ことを掲げた。それを縦、横3×3のマスの中央に書き、夢をかなえるために必要な要素を周囲の8マスに記す。

次に、その8要素をそれぞれ3×3で並ぶマス目の中心に書き、それぞれの項目を達成するために求められるものを周囲のマスに書いていく。この作業を行うことで、どうすれば夢をかなえられるかが72のアクションとして具体化されるのだ。

夢をかなえるためには、発想のコツもある。例えば球速160kmを出したいと思ったら、163kmくらいに目標を設定するのだ。それは、花巻東の代名詞のように言われる「全力疾走」の考え方にも通じる。

「僕自身がそうなのですが、あの電信柱まで全力で走ろうと思っていたら、その2、3歩手前で抜いてしまう。だから、電信柱の先にゴールを設定します。うちの全力疾走ではベースをゴールにせず、3mくらい先がゴール。その考え方は目標設定でも同じことです」

佐々木監督の指導法

佐々木監督の指導は、練習法も面白いですね。

「野球では経験論ばかりで語られるところがありますが、うちの指導ではメカニズムとして教えることを大事にしています」

例えば、「いい投手はお尻が大きい」

と言われているけど、必要以上に走り込みを重視しないそうです。

「走ってボールが速くなるなら、長距離ランナーはめちゃくちゃ速いはず。投球動作を分解して考えると、下半身で大事なのは大臀筋です。足をステップするときに大臀筋を使いますよね。そこに筋肉をつけたかったら、足を開いた状態でスクワットをすればいい。そうやって物事を分解して考えていけば、正しいことが分かってきます。なんで速いボールを投げられるのか、うちでは科学的に考えています」

佐々木監督の独自の理論で徹底的に論理的に練習の方法や知識を選手に植えつけていくということのようです。

当たり前を変えるって本当に大変なことだと思います。選手からの信頼もないと出来ないことでしょうし
佐々木監督の信頼感が伺えますね。

一般人でも使える参考にしましょう

「治療院運営の例」

月収 300 万円の目標に対し、手段の 1 つが来院患者 1 日 100 名

図2 来院患者 100 人 / 日の手段を考える

(2)-1	(2)-2	(2)-3			
(2)-4	(2) 来院患者 1日100名	(2)-5			
(2)-6	(2)-7	(2)-8			
			(2) 来院患者 1日100名	(3) 優秀な人 材の確保	(4) 地域一番 院になる
			(5) 経営効率 の向上	(1) 月収 300万円	(6) 収益性の 向上
			(7) 高い治療 技術	(8) 節税	(9) 分院展開

来院患者 1 日 100 名を達成するための手段をマス目に埋めていく
こうすることで合計 72 の手段が明確になる

資料1 達成手段をブレイクダウンしていく

広告宣伝の実施	商品メニュー構成の再検討	院内リニューアル						
接客・接患技術の向上	来院患者100人/日	従業員教育		優秀な人材の確保				幹部スタッフ
治療技術の向上	リピーターの増加							
			来院患者100人/日	優秀な人材の確保	幹部スタッフ			
	経営効率の向上		経営効率の向上	月収300万円	収益性の向上			収益性の向上
			高い治療技術	節税	分院展開			
	高い治療技術			節税				分院展開

これを繰り返していくと・・・

資料2 ブレイクダウンを繰り返す

新聞折込チラシの活用	ホームページ作成と開示	タウン誌への掲載	新商品の開発	患者満足度の調査	自院マーケットへの適合性	来院患者のくつろげる空間か?	常に清潔か?	内装リニューアルの必要性
口コミの誘発	広告宣伝の実施	手渡しチラシ	物販導入	商品メニュー構成の再検討	予防医学		院内リニューアル	自院マーケットへの適合性
看板	ポスターがチラシ	ギブアウェアアイテム	自由診療の拡大・導入	リラクゼーション系施術商品				
院内の接客接患技術の評価	接客・接患技術の考案	第三者に評価してもらう	広告宣伝の実施	商品メニュー構成の再検討	院内リニューアル	定期的な勉強会開催	朝礼の実施	自院目標の全スタッフの理解度
セミナー等への参加修得	接客・接患技術の向上	他業種接客技術の模倣	接客・接患技術の向上	来院患者100人/日	従業員教育		従業員教育	
		自院マーケットへの適合性	治療技術の向上	リピーターの増加				
技術講習会等への積極参加	院内での定期的勉強・研究会	第三者による定期的な技術評価						
	治療技術の向上							

夢を実現させるためのロジックや手法が確立されていくというわけですね。これ慣れた自分たちにもできるかもしれないですね。