

未来の創造のためにーその6
「身近な目標を設定する」

身近な数値目標で、確実に目標に近づく

- 例えば年度毎の連盟全体の大きな目標では、組織の中や、個人など、小さい単位の目標が明確ではありません。
- 一年間の結果としての目標数値では、都度の振り返りができません。

因果関係のある身近な目標数値を考える

- 経験に基づく仮説から、身近な目標数値を考えます。
- この結果を振り返り、仮説段階の方法や目標数値を見直し、成功したものを拡大することで、効果のある数値目標を確立できます。
 - 会員増の課題であれば、会員増へ結びつくことが、本当に確かな施策であるかの実績が必要です。因果関係が明確であることが大切です。
 - やらされ感ができないように、みんなで考えた思いのある目標にしましょう。

目標を発見できたら実行・継続

- 仮説から、鍵を見つけて、成功の方程式作り
 - 失敗を改め、進化できるように、身近な数値目標を設定します。
 - 失敗の方が多く、失敗から学べることが多いことも分かっておきます。
 - そして、効果のある数値目標を見つけます。
- この成功に近づくためのステップにより諦めずに継続
 - 都度振り返り、進捗を確認します。
 - 3年継続を忘れずに実行します。
 - 成功の秘訣は粘り強さ・しつこさです。

例えばこんなKPI

GSN+1プロジェクト

- 「スカウト集会前に1度、団の集会に参加してもらう」という条件設定
 - 「スカウト集会にはスカウトとして参加したい！！」と、団の集会に参加した経験がある少女は、新規登録の確率が高い ⇒ **因果関係がある！！！！**
- 目標を絞り、それに集中
 - 集会参加者を増やすことを目標へ 等

例えばこんなKPI

金魚袋のチラシ配布

- 「チラシを配る時には、金魚袋に飴玉を入れて配布」という条件設定
 - 「金魚袋に飴玉を入れてチラシを配布すると、内容を見てもらえる確率が高い」
 - ⇒ **因果関係がある！！！！**
- 目標を絞り、それに集中
 - 金魚袋に飴玉を入れてチラシを配布する数を目標へ 等

粘り強く実行

- 効果はすぐ現れない場合もあります。
- 失敗したら、何がダメだったかを振り返り、もし方法を変えればうまくいくかも！と考えると、またチャレンジすることが大切です。

→ PDCAとKPI

「成功するには粘り強さと決意がすべてである。」

— レイ・クロック（マクドナルド・コーポレーション創業者のことば）

未来の創造のためにーその7
「寄り添うコミュニケーション」

決め手は、一人ひとりとの寄り添うコミュニケーション

- 相手の価値を作ることが、コミュニケーションにおいては重要
- 例えば、人は価値があると思うから入会する
- 価値の評価は、他者が行うこと
- 個々人の相手の価値を創ることができれば良い結果が

未来の創造のためにー最後に

大きなことをするときには、あれこれと質問ばかりしてしないで、どんどん実行すること。それが人生での成功の道である。

私が指摘したい点、チャンスはのがすなということだ。チャンスが二度とこないと分かったとき、きっと後悔するからである。あなたのモットーとするべきことは、「今すぐやろう」ということだ。

心の隅のどこかで、そんな事ができるものかとささやく声が聞こえたら、いやそんなはずはない。やってみよう、できるはずだ、私はきっとやってやるぞと、言い返してみることだ。99%は成功するはずだ。

困難に出会ったとき、それがこの上もない困難であっても、元気と勇気をもってそれに取り組みなさい。そして、もし、一つの方法で克服できなかったならば別の方法を試みて、成功するまでそれにしがみついでいなさい。

この運動を成功させるかぎは、個人的な触れ合いによる、リーダーシップの育成である。

我々の運動の健全さと、その未来の可能性を
信じて、前進しなさい。

B-Pのことは





わたしが変わる。
未来が変わる。

girl scouts