

ビジョンとゴールへの誌上コーチング

ビジョンとゴールを明確に立てるためには、目の前の現実から課題を発見することから始めます。まず薬局(組織)としてのゴール(目標)を確認・共有したうえで、そこで働く1人ひとりが自分なりのゴールを考えていきます。保険薬局に勤めている薬剤師Mさんが立てた目標を例に、より良いビジョンとゴールにする方法をコーチング形式で紹介します。Mさんの勤める薬局全体のゴールとしては、「地域と共に、地域の健康維持に貢献する」ことを目指しています。Mさんはそこで働く個人として、パート勤務で時間が少ないながらも患者さんたちのために、「質問に答えられるようにする」という目標を最初にゴールシートに書きました。

筆者：鈴木敏恵

Mさんが最初に立てた、**コーチング前のゴールシート**を参照

コーチング前のゴールシート



薬局全体としてどんなことを目指しているんでしたっけ？

☞最初に組織全体のゴールを改めて意識するようにします

「地域と共に、地域の健康維持に貢献する」ことを目指しています。

“地域の”を大切にしているのね。で、あなたのビジョンは？

地域の患者さんたちに喜んでもらえる薬剤師になりたいです。

素敵ですね！今はどうなの？☞現状を問うコーチングをする

今は…経験が少ないせいか、地域のいろいろな患者さんからの質問にはっきり答えられていない気がします。

地域のいろいろな患者さんとは？

☞ターゲットを絞り込みましょう。あなたの薬局に多く来る患者さん(客層)の特性を見極め、明確にします。(その人たちの質問に的確に答え、喜んでもらうことは、あなたなりの専門性を身につけることにもつながります)

うちの地域は、ビジネスマンなどは少なく、高齢者や育児中の母親が多いです。

じゃあ、改めて…あなたの願いは？

☞改めてビジョン(願い)を問うコーチングをする

地域の高齢者や母親の質問に的確に答え、喜ばれたいです。

対象がはっきりしてきましたね。では具体的にゴールを考えてみて。

☞相手に自分の考えを言わせるようにします。相手がすぐに答えられない時も、焦らせずにゆっくり待ってあげましょう

えーっと…いろいろ考えられるけど、的確に対応するためには、それを判断する必要があるから…ゴールは、高齢者と育児中の母親の質問に的確に答えられる判断マニュアルをつくることを目標にします！

なるほど、いいわね！改めてビジョン・ゴールを書きましょう！

⇒コーチング後のゴールシート参照

自分で自分を客観視するには限界があります。可能ならば上司や同僚にコーチングしてもらいましょう。店舗に1人しかいなければ、右のポイントを参考にセルフコーチングしてみてください。

M薬局(東京都八王子市)の
薬剤師Mさん
(平日9-17時のパート勤務)



GOAL

ゴール(目標)

患者さんからの質問に答えられるようにする

●年●月●日

VISION

ビジョン(願い)

患者さんに喜んでもらえる薬剤師になりたい

コーチング後のゴールシート

GOAL

ゴール(目標)

高齢者と育児中の母親の質問に的確に答えられる判断マニュアルをつくる！

●年●月●日

VISION

ビジョン(願い)

地域の高齢者や育児中の母親の質問に的確に答え、喜ばれたい

目標設定の7つのポイント

1. その目標は目の前の現実から生まれているか
2. 組織全体のゴールに沿っているか
3. 具体的で、焦点が絞られているか
4. ターゲットがはっきりしているか
5. 誰が読んでもイメージを共有できる表現か
6. 実現の可能性があるか
7. 他者に役立つ貢献性のある目標か