

GRO-GLOBE-WITH

TAKASHI HARADA

WORK BOOK

INDEX

01	付せんシート	004
02	原田メソッドループリック	014
03	ストローク	018
04	仕事理念の構築・仕事理念構築	022
05	キャリア振り返りシート	028
06	4観点シート	032
07	長期目的目標設定用紙	034
08	オープンウィンドウ 64	044
09	ルーティンチェック表	054
10	1か月日誌	060
11	1週間日誌	064
12	日誌	068
13	振り返りシート	100
14	ペアコーチングシート	104
15	メンタル	106
16	ランニング日誌	112
17	試合行動予定	114

原田式長期目的・目標設定用紙

記入日 (やると決めた日)	2016年10月1日	目標達成日	2016年10月30日
------------------	------------	-------	-------------

奉仕活動	(家庭) 私は、毎日起きてすぐにトイレ掃除をします。
	(職場) 私は、毎日出勤してすぐにオフィスの玄関の掃除をします。

目的・目標の 4観点	有形	<p>21、会社の売り上げが増える。 22、会社の利益が増える。 23、市場における当社のシェアが拡大する。 24、当社の顧客満足度が高まる。 25、お客様に、より良いサービスを提供できる。 26、従業員のスキルが向上する。 27、従業員の給料が増える。 28、西日本事業部の評価が高くなる。 29、家族を旅行に連れて行ける。 30、子どもの進学資金の貯金が増える。</p>	私	<p>1、私は2016年10月の営業売上2500万円を達成する。 2、店舗の営業利益が前年を越える。 3、給料があがる。 4、冬のボーナスが増える エリアマネージャーに昇格する。 5、マネジメントスキルが向上する。 6、部下指導のスキルが向上する。 7、社内での評価が高まる。 8、スーツを新調する。 9、外部研修が受講できる。 10、海外で仕事をするチャンスが得られる。</p>
	社会・他者	私	無形	<p>31、家族がイキイキする。 32、両親が安心する。 33、従業員のやる気が高まる。 34、店舗内のムードが明るくなる。 35、栄通り商店街に活気が生まれる。 36、お客様が元気になる。 37、西日本事業部に活気が生まれる。 38、西日本事業部のメンバーに自信が生まれる。 39、上司が安心する。 40、山田部長が喜ぶ。</p> <p>11、自信が高まる。 12、達成感を感じる。 13、自分の仕事に誇りを感じる。 14、前向きな気持ちで仕事に取り組むことができる。 15、自己肯定感が高くなる。 16、充実感が得られる。 17、次のステップへ挑戦する気持ちが得られる。 18、自分をサポートしてくれた方への感謝の気持ちが高まる。 19、自分の可能性を信じていることができる。 20、仕事を楽しむことができる。</p>

達成目標	<p>1. 私は平成28年10月30日に、10月の営業売上2500万円を達成し、給料があがり、家族がイキイキしています。1・3・31 2. 私は平成28年10月30日に、10月の営業売上2500万円を達成し、顧客満足度が高まり、会社の売上が増えていきます。1・24・21 3. 私は平成28年10月30日に、10月の営業売上2500万円を達成し、市場における当社のシェアが拡大し、自分の仕事に誇りを感じています。1・23・13</p>
------	---

【ルーティン行動】 ※重要度が高い順に並べる	【期日行動】 ※発生期日順に並べる	
私は、日誌を書いて行動を改善します。	10月4日迄	4月の販売促進計画の立案
私は、営業終了後に加納さんより1日の報告を受け、その日の改善点を考え、明日の営業につなげます。	10月5日迄	昨年の売上動向チェック
私は、F/Lコントロールをチェックし、利益upにつなげます。	10月7日迄	DM3,000通発送
私は、従業員一人につき、ストロークを50本与えます。	10月10日迄	企業訪問を43件行う
私は、松下通りの交差点でチラシを100枚配ります。	10月13日迄	丸山店長へ毎週末の人員援助の依頼をする
私は、単日売上目標達成のシュミレーションを行います。	10月14日迄	山田部長に営業状況を確認していただき、アドバイスをもらう
私は、入浴後に30分のストレッチをして、コンディションを整えます。	10月15日迄	中間棚卸
私は、始業前にクレドを音読して心のウォーミングアップをします。	10月20日迄	売上見込みの算出
私は、子どもと交換日誌をして、家族との関わりを増やします。	10月21日迄	営業利益見込みの算出
私は、売上実績をチェックし、用紙の期日目標を修正します。	10月24日迄	F/Lの見込みを算出し、森山エリアマネージャーにアドバイスをもらう

目標達成のための支援者	① 山田部長	② 森山エリアマネージャー	③ 丸山店長	④ アルバイトリーダー加納さん
-------------	--------	---------------	--------	-----------------

目標達成のための支援内容	① 毎日、営業状況の確認をしていただく	② 10/24にF/Lコントロールのアドバイス	③ 毎週土曜日にスタッフを2名、援助してもらう	④ 毎週金曜日に正確な情報の報告
--------------	---------------------	-------------------------	-------------------------	------------------

	成功・強みの分析	失敗・弱みの分析
心・メンタル	① 仕事に対してリラックスしていた。 ② 不安がなく落ちついてた。 ③ 仕事を心底楽しんでた。	① 何かにつけイライラしていた。 ② 仕事に対して不安があった。 ③ 積み残しの仕事に対して、イヤイヤやっていた。
技・スキル	① ToDoリストを作成していた。 ② 報・連・相の徹底。 ③ 仕事の短期・長期計画を立てていた。	① その日になってやることを考えていた。 ② 事後報告ばかりになっていた。 ③ 先を読まずその時だけの対応をしていた。
体・健康	① 3食栄養バランスの良い食事。 ② 12時就寝、5時起床のリズム。 ③ 週3回3kmのランニング。	① 外食で油ものが多かった。 ② ダラダラして、睡眠不足。 ③ 体を動かさずテレビばかり見ていた。
生活	① 自分の部屋の整理・整頓。 ② 家族との会話を大切にしていた。 ③ 弁当箱を自分で洗った。	① 部屋を自分で片付けなかった。 ② 家族との時間を意識していなかった。 ③ 何でも妻に頼っていた。

	予想される問題点	解決策
心・メンタル	① マイナス思考、マイナス発言が出る。 ② 仕事が整理できず、不安になる。 ③ ストレス、イライラ。	① クレドを手帳にはり、毎日読む。 ② 書いて見える化し、整理、やるべき事を明確に。 ③ 呼吸法(リラクゼーション)の活用。
技・スキル	① ケアレスミスをくり返す。 ② メール対応に追われる。 ③ ToDo計画を考えず、場当たりの行動になる。	① ダブルチェックの徹底。 ② メール対応は、10時と15時のそれぞれ1時間。 ③ ToDo計画はチェックリストで管理。
体・健康	① 外食続きで体重増加。 ② 帰宅後の過ごし方が悪く、リズムが崩れる。 ③ 運動不足で腰痛・肩こり悪化。	① 油もの、アルコールを控え、カロリーレコーディング。 ② 日誌で帰宅後の行動管理。 ③ 入浴後のストレッチ。
生活	① 部屋の片づけをしない。 ② 家族とすれ違いになる。 ③ 資格の勉強を後回しにしてやらない。	① 週1回、必ず自分で片付ける。 ② 子どもと交換日誌をする。 ③ 通勤電車内の有効活用(往復1時間)

記入日	9月15日(木)	今日の一言	新規契約を必ずいただく！ 成功のイメージしっかり持つ！
-----	----------	-------	--------------------------------

タイムスケジュール	
予定	実績
5	
6	
起床	起床
朝食	朝食
準備	準備
7	
自宅→会社	自宅→会社
8	
出勤・清掃活動	出勤・清掃活動
メールチェック	メールチェック
9	
新規事業MTG	新規事業MTG
10	
↓	↓
11	
商談事前準備	↓
12	
↓	↓
13	
田中様と面談	田中様と面談
14	
↓	↓
15	
新宿→本社	新宿→本社
報告書作成	
16	
メールチェック	報告書作成
17	
目報作成	メールチェック
18	
退社	目報作成
会社→渋谷	退社
夕食	会社→渋谷
19	
英会話学校	夕食
20	
↓	↓
21	
渋谷→自宅	渋谷→自宅
22	
入浴	
ストレッチ	入浴
23	
日誌	ストレッチ
就寝	日誌
24	
	就寝

今日必ずやること	
①	田中様のヒアリング資料を整理する。
②	商談のプレゼンの流れを確認する。
③	新規提案の第2案を準備する。
④	田中様との面談内容をまとめて、田中様にメールで確認していただく。
⑤	契約成立の成功のポイントを報告書にまとめる。

今日の良かったことや気付いたこと	
<自己効力感>	田中様より、新規契約をいただくことができた。 事前準備をしっかりしたので、相手のニーズを満たすことができた。 田中様の事業の発展を予想して作成した提案内容をご理解いただいたので、嬉しかった。 自分の提案が成果に結びついたことで、大きな自信を得ることができた。
<自己肯定感>	英会話クラスのクラスメイトの補習授業に付き合った。 その中で、本人さんが気付いていなかったマイナスの習慣について、 やんわりと伝えたらとても感謝してもらえた。

今日をもう一度やりなおせるなら(制限がないとしたら)	
①	新規事業MTGが長くなってしまった。 話し合う内容がまとまってないまま会議をしてしまったのが原因だ。 事前にMTG内容の資料を作成して、出席者が事前準備をして出席するようにする。
②	帰りの電車で居眠りをしてしまった。 電車の中でTOEICの問題集を読むようにして、時間を有効に使う。

目的・目標達成に向けて、ヒントとなった言葉や出来事・成長の記録	
	新規事業の企画書で顧客設定について考えあぐねていたが、 本棚で埃をかぶっていたドラッカーの「マネジメント」を久しぶりに読んでみると、 理解していると思っていたことでも忘れてしまっていることがわかった。 また数年前読んだときに書き込んだメモの中には、 今とは全く違う考え方をしているなと気づかされるものもあり、 自分の成長も実感できた。 顧客設定もうまくできそうだなと思った。 長く読まれるものにはやはりその理由がある。