

【感想・気づき】

今回、原田メソッド認定パートナー養成塾に参加し、先生方から多くのことを学び、また、18期生の皆様と研修をするなかで普段なかなかお会いすることのない他の業種の方々から、考え方の勉強させて頂きました。ありがとうございました。

会社でも原田メソッド導入をしておりますが、養成塾に参加してから今回の長期目的・目標設定用紙とルーティンチェック表に関してはいつも以上に意識し取り組みました。長期目的・目標設定用紙に記載した目標は、期日が8月1日設定ということでいつも以上に短期設定で最初は戸惑っておりました。

その中で、今回自分が掲げた目標は「年間 1千万円以上の案件を1つ作る」ことでした。4観点を書くなかで、いつもは無形の私、社会・他社が思いつかないことが多かったのですが、先生から会社・家族というくくりではなく、具体的な名前を考えてみると色々と思いつかなくてアドバイスを頂き、気づけば4観点全てにおいて今まで記載した4観点より数が増えました。オープンウィンドウ64も修正し、自分自身の実践思考を導き出しました。そうすると、達成するためのルーティン行動、期日行動、日誌がモチベーション高く実践できました。

ルーティン行動は、時間順に並べて記載を致しましたが、気づきとしては朝のうちにいうルーティン行動が多く、朝実践できた日は自然と午後～夜にかけてもハイテンションで仕事に臨みました。いつもは自分自身で完結させるルーティン行動を立てていたのですが、今回、妻やアシスタントへ感謝の言葉を掛けるルーティン行動を設定し、以前より、会話が自然と増え良い関係を築けたと思います。

期日行動は、1回目と2回目に作成した内容と大幅に変更を致しました。1回目に記載した内容は、本当にその期日行動をする中で目標が達成できるか明確ではなかったことと、その場の思いつきで立てた行動でしたので、変更を致しました。2回目に作成した目標において、全項目達成は出来ませんでしたが、自分からお客様へアポイントを取ることは全て出来、行動には移せました。お客様と面談を実施するという内容が多かったのですが、今回出来なかったことは継続して対応を致します。今回、1回目の期日行動のままでしたら、半分も達成できなかったと思いますが、修正し書き換えることが大切だと実感できました。

日誌は、営業の為、急遽入ってくる依頼や問題が発生すると自分が予定していたことが出来ないことが多かったのですが、やるべきことは最低意識して取り組みました。本当に自分が優先してやるべきことを実践するだけで、自然と気持ちが楽になりました。基本、お客様との商談が多く日中は外出がほとんどですが、帰社後や社内業務での優先度の付け方に改善があり、退社時刻が早まりました。また、振り返る時間を作り、手書きで書くと思いが強くなりました。

上記のように自分自身の考え方も養成塾に参加する前に比べてプラス思考や前向きに考えることができるようになりましたが、今後はこれらの行動を社内や後輩へ伝授し、目標達成に向けてコーチしていくことが今回参加した任務になります。