

F 感想	C いい目標はいいWishから	G 懇親会
<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス目標が書けた。 ・手帳が使いそうな気がした。 ・行動がぼやっと見えてきた。 ・一年しか寿命がなかったらと書いて書く。 ・わくわく感がないとモチベーションが上がらない。 ・書いてみて一番大切なものが抜けていたことに気が付いた。 ・書けない欄があった。 ・計画は立てるが、実行できていなかった。(ほんの一部です) 	<ul style="list-style-type: none"> ・Wishはたくさんあればあるほどいい。(書き尽くすということが大事。) ・たくさん書いた中から今年叶えたいものを選別しメンテナンス(分野分け)する。 ・いかに自分の五感に訴える文章を書くか！リアルに訴えかける画像を使うかが、思いが叶うポイントになる。 ・誰かにアフメーション(宣言)する。→人を巻き込む→実行する環境を作る 	<p>井戸端会議結成以来、初めての懇親会を開催しました。今回は武沢先生のリクエスト「激安でフグが食べられるお店！」ということで激安ではありませんでしたが、満足いく美味しさでした。参加者7名中3名がお誕生月で、クーポン割引が出来、ラッキーでした。お店 玄品ふぐ東通りの関その後少数で2次会。2度づけごめんの串カツ屋さんで楽しみました。</p>
B 8分野を書く前に	マンダラ井戸端会議報告	D ビジネス計画に取り組む
<p>Wish list を書き尽くす。 今回は用意した用紙に、28個10分間で書きだすことをしました。 コツは「旅行に行きたい」ではなくて「パリに行ってルーブル美術館でモナリザを見る」とか「プロ野球の審判になる」などなるべく具体的に表現をすること。叶えたい！や叶わないかもしれない・・・などと自分で選別せずに、心に浮かんだことをそのまま書きだすということがポイントです。</p>	<p>日時 2012年1月21日(土) 場所 喜望大地 OBC テーマ 2012年の人生8分野 参加者 14名 会費 3000円 お部屋代 500円</p>	<p>今まで苦手でありあまりタッチしなかったビジネス計画の作り方を教わりました。 必ず業績目標を入れることが大事。 あとは、①マーケティング②開発③人材④会議、朝礼、ミーティング⑤仕事術⑥時間術⑦スキルアップ⑧その他などの項目を参考にしながら自分のビジネスに必要な項目を立てていく。 8個埋まらなくてもいい。 短期で実現できるよう計画する。</p>
E 業績をアップさせるには？	A 進行内容	H 次回以降の予定
<p>客数=10人→15人 × 単価=1万円→1万5千円 × 回数=12/年→24/年 それぞれを組み合わせ、アイデアを出すことで売り上げを上げることが出来る。 完全勝利を目指すよりも勝ち越しを目指したほうが、無理がない。 見込み客を具体的にし、紙に書き出していく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・開始・自己紹介 ・2012年成果を上げる為に必要なことを30文字以内で書きだす。 ・それぞれ発表 ・10分でWISH LIST 28個作成 《10分休憩》 ・8大分野テーマ1つにつき1分で書き上げる ・ビジネス目標を書きだす ・感想発表 武沢先生の講評付き 	<p>2012年度の予定 第2/回 4月21日(土) 13:00~16:00 第3回 7月21日(土) 時間未定 武沢先生 第4回 10月20日(土) 13:00~16:00 通常の会は無料、武沢先生がいらっしゃるときは会費3000円 会議室使用料 500円 予定表に書き込んでおいてくださいね。</p>