

D-mail

オフィスにOasisを

VOL.185



Present 「カトラリーセット麦わら入タイプロング(3点)」を94名様に!

詳しくは本誌を読んで、インターネットで「ダイオース」を検索

オフィス川柳
募集中

月曜日 コーヒー飲んで がんばろう (徳島県 荒谷様)

185号 Present

麦わら素材を使用したカトラリーセット♪
トレンドのくすみカラーを採用したおしゃれなエコカトラリーです。
※カラーはご選択いただけません。ご了承ください。



「カトラリーセット麦わら入 タイプロング(3点)」を94名様にプレゼント!

今号のクイズ

なし得たい目標(テーマ)は、目標達成シートのどのマス書くでしょうか?

1. 左上のマス 2. 中心のマス 3. 決まりはない



▲WEB応募フォームは
こちら

① クイズの答え ② D-mailの号数(今号は185号) ③ お名前 ④ 貴社名
⑤ 貴社ご住所 ⑥ TEL ⑦ ご利用頂いているダイオースの商品 ⑧ いつも
飲んでいるコーヒー ⑨ 弊社担当営業所 ⑩ 弊社担当者 ⑪ 商品や
「D-mail」に関するご意見・ご要望をお書きの上、官製ハガキ、当社ウェブ
サイト(<https://www.daiohs.com>)、または下記応募用紙を担当にお渡しなど、いずれか
にてご応募ください。厳正なる抽選の上、当選された方には担当者が景品をお届けします。

宛先 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-7-12 丸の内サピアタワー 14階
(株)ダイオース ジャパン「D-mailプレゼント」係

締め切り 2022年6月22日消印まで有効

※お客様からお寄せいただいた個人情報、投稿作品のご紹介、プレゼントの抽選及び発送以外には利用いたしません。
前号クイズの答え▶Vol.184の答えは1の「就寝前」でした。

▼ 皆様の声をダイオースにお聞かせください!! ▼

D-mail Vol.185

●クイズの答え ●お名前 ●貴社名

●貴社〒 ●住所 TEL ()

●ご利用頂いている ●いつも飲んでいる
ダイオースの商品 コーヒー

●弊社担当 ●弊社
営業所 担当者

●商品や「D-mail」についての感想・要望・オフィス川柳

表紙の器プレゼントに応募
(ご希望の方は□内にチェックを入れてください)



地球環境にやさしい印刷
方法で作成されています

D-mail 第185号

発行所/株式会社ダイオース ジャパン
ダイオースOCSチェーン本部
発行日/ 2022.5.23

Daiohs

商品もサービスもかゆいところまで手が届くのムダがなくていいな。と思っています。これからもよろしく願っています。

(東京都 横井様)

編集部▶お客様にそこまで見られていると思うと気が引き締まります! ホスピタリティを忘れず、これからもお届けに参ります♪

コ ロナで飲み物の提供を控えたり、再開したり、お客様にうれしいとお声がけされるとコーヒーの香り、あたたかい飲み物の力のおすそを感しています。(新潟県 青柳様)

編集部▶ホットと息できる時間や空間づくりにも少しもお力になれば幸いです(‘◇’)ゞあの時の味や香り……、といった思い出の一杯になればうれしいです(‘ー’)ノ

From User's Voice Mail

編集部に寄せられた
皆様からのお便りを紹介します

会社で2台浄水器を利用しています。定期的にフィルターが送られてくるので、取り換え忘れがないのでたいへん助かっています。(埼玉県 渡辺様)

編集部▶浄水器は定期的に変換することが大事ですからね★ これからも取り換えにご協力いただけますようお願いいたしますm(_ _)m

日本の名城めぐり 第29回 広島城



水の都を見守る美しい城

6本の美しい川が流れ、水辺のオープンカフェや河川遊覧船が訪れる人を楽しませてくれる。水の都・広島県広島市。その水の豊かさを生かした幅広い水堀に囲まれ、まるで水に浮かんでいるように見える「広島城」は、戦国武将・毛利元就の孫であり、末期の豊臣政権を支えた5名の武将のひとりとして知られる毛利輝元が築城した城です。デザインや本丸・二の丸の配置などは、秀吉が造った華やかで美しい大坂城や聚楽第を参考にしたと言われています。天守は原爆により崩壊しましたが、1958年、復興のシンボルとして黒く美しい五層の姿で外観復元。その後、馬出という防御機能を備えた二の丸も復元されました。天守閣の展望室からは360度広島市の街を見渡すことができ、晴れた日には宮島も望むことができます。広島城は別名・鯉城とも呼ばれ、広島東洋カープの球団名は、この鯉(英語でカープ)から名付けられています。

表紙の器を1名様に
プレゼントします!



今回の表紙で使われた器をプレゼントします。ご応募される方は専用の応募欄にチェックをしていただくか、「表紙の器プレゼント希望」と書いてご応募ください。
※実際に表紙撮影に使用した器です。

ここがツボ

飲みすぎた翌日のむくんだ顔に

第10回

「翳風」

耳たぶの後ろの口を開けるとくぼむ部分。左右の翳風に両手の中指をあて、頭の中心部に向かうように5秒ほど押しつつ離す(3回)。首は神経が集中している繊細な場所なので、強く押しすぎないように。



翳風

鍼灸師 諸岡那奈
<https://himalayanogshala.com/>



漠然とした目標を
行動に移す

目標達成シート

目標を持っていても、「したい」「なりたい」と漠然と思っ
ているだけでは実現することはむずかしい……目標達成に
必要な要素を洗い出し、可視化してはいかがでしょうか。
そこで、メジャーリーガーの大谷翔平選手も高校時代に
活用した目標を行動に変えるツールをご紹介します。

目標が達成できない3つの要因

これまでたくさんの目標を立ててきたと思いますが、
達成できないことが多いのではないのでしょうか。
その要因は以下の3つあげられます。

- 達成するためにどう行動すればよいか不明確
- 目標を達成するために適したツールがない
- 目標が偏っている

解消!

3つの要因を解消する 目標達成シート

目標が達成できない要因を解消してくれるのが、取り組むテーマ(目
標)を決め、その目標を達成するために必要な要素、その要素を
達成するための具体的な行動などを、8×8=64マスに書き込ん
でいく**目標達成シート(オープンウィンドウ64)**。国内外のビジネス、
教育、スポーツ、芸術など、いろいろな分野で活用されています。

			ご予約 いただいた お客さまへ毎日 お礼状を書く	Aエリアで ポスティングを 毎日 200枚行う	毎日街頭で チラシを 100枚配る		
自分の 人間力の 向上			企業訪問を 午後毎日 5件行う	販売促進	DMを月初に 5000通 発送する		人材育成
			電話営業を 午前中に 毎日 20件行う	レジ横で パンフレットを 毎日 配布する	月末までに フリーペーパー に広告を 掲載する		
		自分の 人間力の 向上	販売促進	人材育成			
生活面の 環境整備		生活面の 環境整備	売上 600万円 にする	サービスの 向上			サービスの 向上
		チームの 関係性の 向上	スタッフへの メンタル サポート	商品力の アップ			
月末までに 部下と 会食面談を 完了する	毎朝部下5名と 目を合わせて 挨拶をする	毎日 午後一番で 部下の日誌に目 を通す					
毎朝 10分間の チェックインを 継続する	チームの 関係性の 向上	部下と家族の 誕生日には 贈り物をして 祝う	スタッフへの メンタル サポート				商品力の アップ
欠席や早退した 仲間にメールと 電話で必ず 見舞いをする	部下の日誌に 「ありがとう」を 3個以上 書く	日誌の記述で 良かったものを 取り上げ 翌日の朝礼でみんな の前ではめる					

③ 実践思考を8つ書く

それぞれの基礎思考の目標に合う、より具体的な行動目標
「実践思考」を8つ、真上から時計回りに書きます。

Point

実践思考で大切なのは、期日行動とルーティン行動。5W1Hを意識しながら、
具体的に書くこと効果的&実践的です。

期日行動 「月末までに」「誕生日に」「3個以上」など

数字(営業数字や順位)、期日などを具体的に決めて実行する行動
ムリな期日を書くと、結果的に行動しなくなるので、できる範囲のムリのない設
定をしましょう。

ルーティン行動 「毎日」「毎回」「毎朝」など

日々や定期的に繰り返すことで成果を上げる行動
無意識に行えるようになるために、行動できたかを毎日〇×を付けてチェック
し、すべて〇になるように最初は意識して行動しましょう。

目標達成シート 「オープンウィンドウ64」の書き方例

① 目標(テーマ)を決める

中心に**目標**を書きます。有形・無形どちらでもOK
ですが、売上目標、資格取得、収入、地位など、数
値化でき、だれもが挑戦できる再現性のある目標の
ほうが、行動目標が具体的に見えてきます。

② 基礎思考を8つ書く

①の目標を達成するために必要な8つ要素「**基礎思考**」を、真上
から時計回りに書きます。

体	技	技	Point 技術に偏らず心・技・体・生活を バランスよく入れるのがベスト。
自分の 人間力の 向上	販売促進	人材育成	心 メンタルの強さ、ポジティブ思考、 感情コントロール、感謝の心など
生活	生活面の 環境整備	売上 600万円 にする	技 スキル向上、キャリア、ノウハウ、 自己分析、努力など
チームの 関係性の 向上	スタッフへの メンタル サポート	商品力の アップ	体 体づくり(トレーニングの継続)、 健康・体調管理など
心	心	技	生活 仕事をしていないときや家族との 過ごし方、交友関係など

基礎思考の「技」の部分

ご予約 いただいた お客さまへ毎日 お礼状を書く	Aエリアで ポスティングを 毎日 200枚行う	毎日街頭で チラシを 100枚配る
企業訪問を 午後毎日 5件行う	販売促進	DMを月初に 5000通 発送する
電話営業を 午前中に 毎日 20件行う	レジ横で パンフレットを 毎日 配布する	月末までに フリーペーパー に広告を 掲載する

基礎思考の「心」の部分

月末までに 部下と 会食面談を 完了する	毎朝部下5名と 目を合わせて 元気づく 挨拶をする	毎日 午後一番で 部下の日誌に 目を通す
毎朝 10分間の チェックインを 継続する	チームの 関係性の 向上	部下と家族の 誕生日には 贈り物をして 祝う
欠席や早退した 仲間にメールと 電話で必ず 見舞いをする	部下の日誌に 「ありがとう」を 3個以上 書く	日誌の記述で 良かったものを 取り上げ 翌日の朝礼でみんな の前ではめる

チームのコミュニケーションのお供に
**ダイオーズの
オリジナルコーヒー**

教えてくれたのは……**原田隆史**さん
株式会社原田教育研究所 代表取締役社長。独自の育成手法「原田メソッド」
により、これまでに約500社、10万人以上のビジネスマンを指導した実績を
持つ。現在、家庭教育・学校・企業の人材育成、講演・研修活動、テレビ出演、
執筆活動など幅広い分野で活躍中。https://harada-educate.jp/

一流の達成力
大谷翔平選手