

Club News

ブレない心

弱さを乗り越える自己との対峙

[対談]

逆境をチャンスに変える withコロナ社会における経営人材の在り方

石田 全史 公益社団法人日本青年会議所 第69代会頭

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アチーブメントグループ 最高経営責任者(CEO)

不動心は鍛えることができる

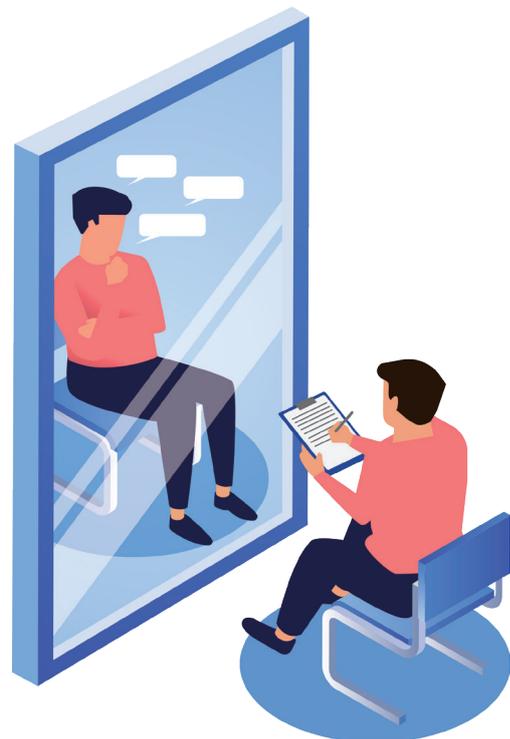
室屋 義秀 エアレース・パイロット/エアロバティック・パイロット

思考の研鑽が成功への道を拓く

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アチーブメントグループ 最高経営責任者(CEO)

先輩受講生がアドバイス!

ブレない継続学習のためのお悩み相談室



4 [対談]
**逆境をチャンスに変える
 withコロナ社会における経営人材の在り方**

石田 全史 公益社団法人日本青年会議所 第69代会頭
 青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)

[特集]
**ブレない心
 弱さを乗り越える自己との対峙**

12 **不動心は鍛えることができる**
室屋 義秀 エアレース・パイロット / エアロパティック・パイロット

18 **思考の研鑽が成功への道を拓く**
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)

22 **先輩受講生がアドバイス!
 ブレない継続学習のためのお悩み相談室**

城埜 多恵 株式会社六花 代表取締役 / JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
 仲嶋 ゆり子 ソニー生命保険株式会社 ライフプランナー / JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
 竹内 康順 株式会社ヴィサージュ 代表取締役社長 / JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
 阪井 国子 株式会社 Beaute / JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
 玄甫 和美 株式会社 Aphros Queen 代表取締役 / JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー

34 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**
村田 晃一 有限会社 村田石油 常務取締役
 JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー

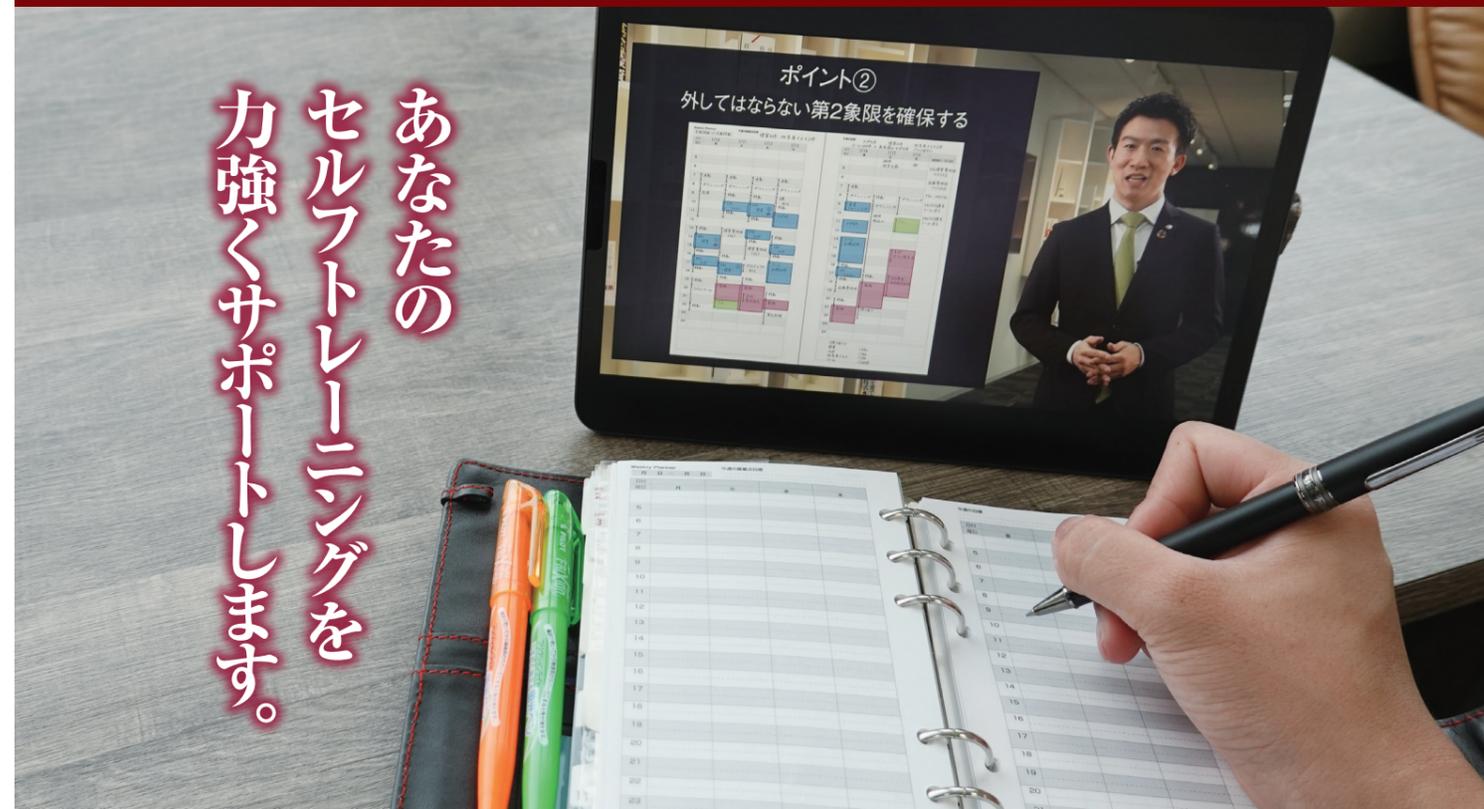
36 **コンサルティング導入企業様の例
 味の素冷凍食品株式会社**

40 **JPSA だより**

42 **プロスピーカーという生き方**
吉田 洋一 医療法人スマイルクリエイト
 根城よしだ歯科 院長
 JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー

44 **セミナースケジュール**

MARC アプリが9/15(火)にリリース!
My Achievement Relationship Club



あなたの
 セルフトレーニングを
 力強くサポートします。

1 お持ちの映像プログラムがすべてスマートフォンからご覧いただけます。

※動画視聴を除く各サービスのご利用は無料です。



ご購入された映像プログラムをアプリから簡単にご覧いただけます。ご自宅の書斎、移動中、早朝のオフィスなど、ご自身の都合に合ったプログラム活用にぜひお役立てください。

初期設定費:27,500円(税込)
視聴権: 5,500円(税込)
(視聴権は各プログラムごとに購入が必要です)

※初期設定費と視聴権を購入いただくことでご覧いただけます。
 ※クラブ会員を継続している限り視聴いただけます。
 ※「理念浸透プログラム」「ボース・ウィン・マネジメント・プログラム-ケーススタディ・マスター編-」「プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム」「アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム」「保険の神様トニー・ゴードンのトップ・セールス養成プログラム」「パートナーシップ・トレーニング・プログラム」「ウォールディング博士のリード・マネジメント実践プログラム-知識編-」「ロールプレイ編-」「アチーブメントテクノロジー マスタープログラム」が対象です。



期間限定キャンペーン

「アチーブメントテクノロジーマスタープログラム」を9月22日までに申し込み・ご入金された方に限り、「初期設定費」「視聴権 (アチーブメントテクノロジーマスタープログラム分)」を無料でご利用いただけます。

2 アチーブメントプランナーの活用法解説動画をご覧いただけます。

3 セミナーの予約や確認・目標管理などにもご使用いただけます。

アプリのインストール・動画視聴サービスの申し込みは
 9月15日より受付を開始いたします。

<https://achievement.co.jp/marc/viewership/>

※iOSの場合は、「App Store」から、Androidの場合は「GooglePlay」よりダウンロードいただけます。

詳細は
 こちらより





公益社団法人日本青年会議所
第69代会頭

石田 全史



アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者(CEO)

青木 仁志

対談

逆境をチャンスに変える with コロナ社会における経営人材の在り方

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大によって、国内外の経済活動が大きな影響を受け、一方、そうした逆境をチャンスとして捉え、先行きが見えにくい困難な時代に、日本青年会議所の会頭として、力強くメンバーを

人やモノの動きが制限されるなか、苦境に立たされる企業が増えている。力強く事業を牽引するリーダーもいる。指導者として大切なものとは何か。リードしている石田全史会頭をお招きし、お話しいただいた。

苦境のなか、改めて自身の原点を見直す

青木 本日は公益社団法人日本青年会議所（JIC）の石田全史会頭をお迎えしました。私と石田さんとはJICの先輩・後輩という関係でもあり、忌憚なくお話をできればと思っています。

コロナ禍で、世界的に経済活動が大きな影響を受けています。これまでにない苦境に立たされている経営者も少なくないでしょう。JICの会員からも、そうした声は聞かれますか。

石田 はい。新型コロナウイルスの影響で事業が推進力を失い、困難な状況に直面している会員も、少なからずいると実感しています。

青木 多くの企業が影響を受けざるを得ない状況にあることは事実ですね。そうした状況で、ともすればネガティブな思考に傾いてしまう経営者もおられるかもしれません。

石田 そうですね。実際にさまざまな不安を抱く会員は増えています。そこで私は全国のプロック会長をはじめとする主要メンバーと個別に1時間程度面談するという取り組みを行っています。

青木 どのような話をされることが多いのですか。

石田 現在抱えている課題や悩みなどを、語っていただくことがほとんどです。私は聞き役に徹しつつ、所々で自分なりの考えを述べたり、アドバイスをしたりしています。そのなかでもっとも重視しているのは、事業を行う「目的」を再認識していただくということです。取り組んでいる事業はそもそも「誰のために、何のために、なぜ行っ

ているのか」という原点を見つめ直すことで、困難な状況を乗り越えるための力を、今一度高めてほしいと考えています。

青木 素晴らしいですね。モチベーションが落ちてきているときに、「やる気を出して！」と叱咤激励しても、期待する効果はそう得られません。逆に、本来の目的を改めて確認するということには、大きな意味があります。良い会社をつくってお客様や社員を幸せにしたい、事業を通して地域社会貢献したいなど、自社事業やJIC活動の意義を再確認できれば、再び主体的に、力強く動き出すことができるでしょう。

石田 面談を行うことでポジティブな気持ちになっ

むしろ、ダイナミックな変革を起こすチャンス

石田 今回のコロナ禍においては、先行きが不透明ななかで事業を牽引する難しさを感じています。日々刻々と変化する状況に応じて、柔軟かつスピーディに物事を決断する必要がありますね。

青木 同感です。当社でも、政府の自粛要請から2時間後に、事業の柱である全公開講座の中止を、大幅な売上減を覚悟して決断しました。

実際に売上は落ち込みましたが、この苦境を乗り越えようという思いが、新たな商品の企画につきました。当社は逆境に直面するたびに、それと真正面から向き合うことで、さらなる成長への道を見いだしてきた歴史があります。

石田 ピンチのときには、「苦しい」という思いに苛まれますが、事実の捉え方一つで、ダイナミックな変化を起こすことができますね。

青木 はい。新型コロナウイルスの感染拡大という事実は変えられませんが、そうした現実に対する捉え方は変えられます。このピンチをチャンスと受けとめ、生産性を高めるために業務内容を見直したり、新たな事業を開発したり、新技術を導入するなど、いまのタイミングだからこそできることに挑戦すべきだと思いますね。当社セミナーの受講生となっている経営者のなかにも、この状況に対応してビジネスの新機軸を打ち出し、業績を伸ばしている方はたくさんおられます。逆境のなかには、次代に向かう成長の種がたくさん隠されていると考えるべきでしょう。

なりました。社員がオンライン講座を企画・開発し、チャレンジしていった結果、予想を上回る反響が得られたのです。それが売上回復にも大いに貢献してくれたうえ、事業の新しい可能性を見いだしてくれたと感じています。これまで私たちは、思いをダイレクトに伝えるため、会場での講座開催にこだわっていましたが、場所や時間、参加者数などの制限を受けにくいオンライン講座は、会場とは異なる可能性をもっています。

石田 ピンチをチャンスに転換されたのですね。コロナだから「〇〇ができない」ではなく、どんな逆境下にあっても「〇〇ならできる！」という発想が大事だと、私も感じます。そうしたパラダイムシフトこそが、いま求められていますね。

石田 先ほどJICのメンバーと面談を行っている



Masafumi Ishida

1980年福島県出身。中央学院大学商学部卒業。株式会社双葉不動産代表取締役。公益社団法人 日本青年会議所第69代会頭。地域に根差した企業の経営者として社会貢献活動に注力する一方、JC会頭として国内外での各種事業の企画・運営、人材育成事業などを積極的に行っている。

”
現実の捉え方一つで、
ダイナミックな変化を
起こすことができますね。
“

感染リスクを軽減しながら、イベントや各種活動を開催できるような指針を、広く産業界に示すためです。そうしたものを活用してイベント運営の実績を積み重ねれば、プロスポーツや大規模イベント、各種コンベンションなどを、より積極的に開催していくという気運も高まり、経済活動の活性化を加速できると考えています。

青木 素晴らしい取り組みですね。国内外でのJCの活動は、地域社会に大きく貢献してきた実績があります。そうした活動の継続のために、人々が安心して参加できる指針ができるとういです。

石田 はい。たくさんの人や多様な産業を巻き込んで、ウイズ・コロナの時代の新しい基準をつくりだし、社会全体が前向きに歩む速度を高めたいと思っています。

**指導者の強い信念が、
未来を切り開く**

じています。

青木 前出した話と通じますが、継続的に前進するエネルギーを内面に生じさせるには、やはり「目的」が大切だということですね。

石田 はい。目的はチーム運営においても、とても大切なことですね。経営者として、またJCの会頭として、常に目的の理念を掲げながらチームを牽引しているつもりです。困難な状況に直面した時期にこそ、組織のメンバー同士で共有できる理念が大切になると信じています。

青木 おっしゃるとおりですね。ご存じのとおり、日本は自然災害が発生しやすい国です。近年も地震や台風などの災害で多くの方々が被災し、それによる社会不安や地域経済の停滞が生じてきました。また世界中の国々が政治的にも経済的にも密に連動しているグローバル社会においては、他国で生じた災禍に、日本が影響を受けるということも多々あります。そうした問題は今後必ず起き続けますが、人がコントロールできることではありません。私たちができることは、災害や災厄に対して日頃から十分に備えることと、自身がコントロールできる事物に全力を尽くすことのみです。そして困難に直面した指導者は、「目的を実現するために、困難を絶対に乗り切る」という強い心をもつことが肝要だといえるでしょう。その信念こそが、未来をつくりだします。

石田 同感です。事業の意義を常に念頭に置き、強い意志をもって進めば、必ず道は開けると信じています。また、これからは自分たちの利益のみを追求するのではなく、リーダーはもっと大きな



青木 東日本大震災の原子力緊急事態宣言の際、福島県で事業を営まれていた石田さんは、大変な苦境に追い込まれたと思います。今回のコロナ禍によって、大きな災禍を二度も経験されたことになりました。そうした厳しい環境に身を置いているときにも、常に「社会貢献」を念頭に置き、経営者として、またJCのリーダーとして邁進する姿勢を心から尊敬していますが、社会貢献に対する石田会頭の思いとは、どのようなものなのでしょうか。

石田 自分たちの子どもたちの世代に何を遺すべきなのかと考えると、それはお金やモノなどではなく、「良い社会」だと私は思っています。誰もが未来に希望をもって、何事にもチャレンジできる自由な社会です。そうした世の中で、人々が心身ともに豊かに暮らせるようになることを願って、さまざまな社会貢献活動を行っています。

青木 「全ての人びとが笑顔で生きがいを持てる国 日本創造」というJCの基本理念を、実践

視点で社会の課題を見据え、アクションを起こしていく時代だと確信しています。

青木 そのとおりです。今回の新型コロナウイルスの感染拡大は、世界的に甚大な被害を及ぼしました。罹患された方は本当にお気の毒だと思いますし、亡くなられた方やそのご家族のことを考えると心が痛みます。その一方でこの新型コロナウイルスの感染拡大が、地球規模で環境問題を考える機会になったという側面もあるように感じています。感染拡大にともなう経済活動の自粛により、温暖化ガス排出量が減少したという調査結果が確認されていますが、次世代のことを考えたとき、これは示唆に富む事実だと思えます。

石田 人間が求めてきた豊かさの基準を、見直

する日々だといえますね。自身の目的に生きるために、日々意識していることはありますか。

石田 私は何か行動を起こす前に、常に「なぜするか」ということを考えることが習慣になっています。その「なぜ」という理由が見つかる自分の内部から大きなエネルギーが湧き出すのを感じます。逆に行動を起こす理由が見つからないと、アクションを継続することは難しいと感じ

すきつかけかもしれません。持続可能な社会をつくるのが人類共通課題になっていますが、その実現には、課題解決のための事業を、末永く継続的に行うための仕組みづくりが不可欠です。しかしそれをボランティアに頼っては、無理が生じかねません。社会課題を解決する取り組みを、ビジネスとして継続する企業が増えていくことが、切実に求められているのです。これからの企業経営者は、SDGsを念頭に置いて事業を考えていくことが、当たり前になることでしょう。

青木 御社は、震災の被害を受けた福島県で、2万本の桜を植樹をし、再生可能エネルギーによって自社の使用電気全てをカバーし、また、女性がより活躍するための働き方改革に取り組むなど、御社はSDGsにも積極的に取り組んでいますね。

石田 はい、事業そのものが目的ではなく、事業を通していかに社会貢献していくか。そして次代に向けていかに良い人材を育てられるかということを、重視しています。ご存じのとおり、JCは世界各国に16万人以上の会員をもち、その約7割が経営者です。そのなかから、次世代のリーダーを数多く育てていくことが私たちのミッションでもあります。指導者が変われば、未来は必ず変わる。私たちはそう信じています。

青木 経営者・JCの指導者として、石田会頭が今後も力強くリーダーシップを発揮されることを願っています。本日はありがとうございました。



[特集]

ブレない心

弱さを乗り越える自己との対峙



12 不動心は鍛えることができる

室屋 義秀 エアレス・パイロット/エアロパティック・パイロット

18 思考の研鑽が成功への道を拓く

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)

22 先輩受講生がアドバイス! ブレない継続学習のためのお悩み相談室

城埜 多恵 株式会社六花 代表取締役/JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー

仲嶋 ゆり子 ソニー生命保険株式会社 ライフプランナー/JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー

竹内 康順 株式会社ヴィサージュ 代表取締役社長/JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー

阪井 国子 株式会社 Beaute/JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー

玄甫 和美 株式会社 Aphros Queen 代表取締役/JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー



twitter のフォローはこちら!

<https://twitter.com/aokiachievement> ID: aokiachievement

経営・マネジメントの学びとなる内容とメッセージを日々10回以上呟いています。



『頂点への道』講座での学びをより日々の生活に活かしていくヒントをお届けしています。クラブ会員の皆様は是非、さらなる目標達成のきっかけとしてご活用ください。



<https://www.facebook.com/satoshiaoki19871012>

日々の出来事を通じて、経営・マネジメント・目標達成に役立つ情報を発信しています。

Facebook のフォローはこちら!

青木仁志 (あおきさとし個人)



能力開発、目標達成、人生哲学、さらには一流の著名人との出会いなどをとおして「成功の秘訣」について綴った公式ブログの更新をご案内します。

LINE の登録はこちら!

右記 QR コードより友だち追加をお願いします。



<https://www.instagram.com/aoki.achievement/>

プライベートの出来事を中心に素顔の青木仁志を公開! 愛犬や家族の出来事などを写真とともに発信しています。

Instagram のフォローはこちら!

aoki.achievement



青木仁志のSNS

青木自らが、毎日メッセージを発信しています!

青木が、経営・マネジメント・目標達成の技術の体得に役立つ情報を配信し、あなたの目標達成をサポートします! ぜひご活用ください。



ブレない心が、世界を変えた

私には夢がある
いつの日か、私の4人の幼い子どもたちが肌の色ではなく、
人格によって評価される国に住む夢である

世界の常識を変えた人たちがいる

私たちは、彼らの名前は知っていても
その輝かしい功績の背景にあるストーリーについては、
あまり知らないことが多いのではないだろうか？

幾多の困難や、
可能性を否定する声に
人知れず葛藤しながらも
その信念を貫きとおしたストーリーを

私たちは、目に見える功績に注目しがちだ

しかし、忘れてはならないのは、
その功績をつくっているのは
目には見えない彼らの「心」だということ
果たして、ブレない心はつくることができるのか？
つくれるのなら、どうやってつくるのか？
本特集ではそれを考えます

命を奪われた男たちの前に立って思う
生きている限り、
彼らを死に追いやった相手と戦い続けると



医療看護の全面改革を行った
フローレンス・ナイチンゲール

出光の利益のために、50余命の乗組員の命と
日章丸を危険にさらしたのではない
横暴な国際石油カルテルの支配に対抗し、
消費者に安い石油を提供するために輸入したまでだ



石油の自由貿易開始のきっかけをつくった
出光興産 創業者 出光佐三



公民権運動の指導者
マーティン・ルーサー・キング・ジュニア

不動心は 鍛えることができる



エアレース・パイロット/
エアロパティック・パイロット
室屋 義秀

2017年、44歳でアジア人として初となる
レッドブル・エアレースの年間ワールドチャンピオンに輝き
いまも第一線で活躍し続ける室屋義秀氏。
18歳でグライダー飛行訓練を開始し、世界の頂点に立つまで
その歩みは、決して順風満帆なものではなかった。
幾多の困難と挫折のなかでも持ち続けた「操縦技術世界一」への思い。
強靱なフィジカルとメンタルをいかにして築き上げたのか。
目標達成に対する捉え方や日々の取り組みについて伺った。

数々の困難を乗り越え 自分自身の原点を見直す

22歳で「操縦技術世界一」を人生の目標と
定め、44歳でワールドチャンピオンを取るま
で、目標を諦めようと思ったことは何度もあ
りました。なかでも大きなターニングポイン
トとなったのが2002年、29歳で
3000万円の借金をしてスホーイという曲
技飛行専用機を購入したときです。飛行機が
あればトレーニングができるだけでなく、エ

アシヨーや曲技飛行の世界選手権に出ること
でスポンサーが付いてお金も返せると考え、
購入資金の目処がまったく立っていないなか
での購入を決断。実際は飛行機があればなん
とかなるというわけでもなく、飛行機の維持
費を捻出しながら世界選手権に向けてのトレ
ニングを積むという、ギリギリの生活が続き
ました。人生の目標は「操縦技術世界一」と
言っただけのもの、エアシヨーに出た方が
生活は楽になる。現実の厳しさと自分が追い
求める目標とのギャップに疲れ果てて、「世

界選手権は目指さなくてもいいのではない
か？」という思考に陥った時期が数年間続き
ました。
暮らすのに精一杯の日々で、世界一を目指
すことを辞める理由は100も1000もある
わけです。目標を諦めるための理由付けが
簡単にできる状況で、「本当は何がしたいの
か？」という本質の問いかけを僕にしてくれ
たのが、いまでも一緒に仕事をしている芦田
博さんです。「お金の話はまあ、ちよつと置
いておいて」「置いておけないから悩んでいる

©Yusuke Kashiwazaki / PATHFINDER



Yoshihide Muroya

3次元モータースポーツシリーズ「レッドブル・エアレース・ワールドチャンピオンシップ」に初のアジア人パイロットとして2009年から参戦。2016年、千葉大会で初優勝。2017年シリーズでは全8戦中4大会を制し、アジア人初の年間総合優勝を果たす。国内ではエアロバティックス(曲技飛行)の啓蒙の一環として、全国各地でエアショーを実施。世界中から得たノウハウを生かして安全推進活動にも精力的に取り組み、福島県とともに子ども向けの航空教室を開催するなど、スカイスポーツ振興のために地上と大空を結ぶ架け橋となるべく活動中。また、地元福島の復興支援活動や子どもプロジェクトにも積極的に参画している。福島県「ふくしまスポーツアンバサダー」、福島県・県民栄誉賞受賞。

んでしょ」という、噛み合わない議論が数年間続いたのですが、そこで自分が何をしたいのかという心のなかにある本質を見つめ直すことができました。大会に出るのは燃える瞬間なわけですが、その瞬間に向けて準備をすることも含めて、すべてが楽しみだと気づくことができた。それまでは、大変だったことをアピールしたい自分がいたり、世界一を目指すという目標を心の底から楽しんでいなかったかもしれない。そうしたことを深く考えていくこと、理想と現実を行ったり来たりしながら悩みに悩んで、考え抜いた結果、苦しみを含めて好きなことをやっているのは楽しんだ。これでご飯が食べられたら最高だなという発想にたどり着きました。

自信のない選手の典型だった 世界で味わった挫折

もう一度、世界を目指す決意した後

思います。僕の場合は「エアレースで世界チャンピオンになる」という目標をどう達成するのかというステップを分析する作業のなかで、世界一を達成するためには作業量が膨大で、1年や2年では到達できないということを理解しました。目標設定は現実的なものでなくてはいけないし、到達が不可能なものだと途中で燃え尽きてしまいます。計測可能な状況にして、期限を設けるといことが目標達成に非常に重要な要素です。目標達成のために、毎朝必ずプランニングの時間を設けています。

2008年、35歳のときにレッドブル・エアレースのトレーニングキャンプに参加する機会に恵まれました。10か月間ほどヨーロッパでトレーニングを行ったのですが、そこに集まってきたのは実家が飛行場だったり空軍トップの戦闘機のパイロットだったり、まさにエリート中のエリートたち。訓練当初から差はありましたが、訓練が進むにつれ、どんどんとその差が広がっていきました。小さいころから飛んでいる彼らとは基礎的なレベルの違いは明らかで、若いパイロットは飲み込みも伸びるスピードも早い。僕以外はみんな英語もネイティブで言葉の壁もあり地上に降りても会話にも混ざりきれない。このまま訓練が進んでいっても合格できるのかわからないという不安が続きました。そのときのコーチがメンタルについても造詣の深い方で、メンタルトレーニングを根底からやるほどの時間はなかったのですが、状況への対処方法を少し

朝起きたらまず自分の体の関節を動かすようなことから始めて体を整え、その後呼吸法で気を整えて体と心をつなぎ、少なくとも10分間程度はその日のイメージリハーサルを行います。その日1日、何をするかを詳細に準備をして、それが終わってから1日をスタートさせます。これは、レースの日に限らず毎朝必ず30分間行っています。

人は、自分がイメージできていないことを行うことはできないので、いかに正確なイメージが作れるかが勝負となります。特にエアレースの世界では、頭で考えてから手に信号が届くまでに0.2秒くらいかかり、その間に20m飛んでいる。あっと迷った瞬間に、すべてが手遅れになります。見た瞬間に、反射的に反応できるまでイメージしておく。理想的な飛行をするには、本当に正確

ずつ教わりながら、なんとか励まされて最後まで進むことができました。

イメージのない現実には存在しない 日々の積み重ねが実績をつくる

メンタルトレーニングの必要性を感じて、きちんと取り組むようになってから、目標設定能力があらかきら変わりました。目標をどうやって設定するのか、特定の目標にどう向かうのかという技術は、学校では教えてくれないことです。一般的に「とりあえず、頑張ります」といった目標設定が多いような気がします。ですが、「頑張るにもいろいろな方法がある。本当に自分が心の底から何をしたいのか、仕事はこういう分野でこれくらいのことか、したい、プライベートではこんなことがしたい、家庭はこうしたい……。いろいろと出てくるかもしれないが、まずは自分が心からこうしたいという目標を見つけることが重要だと

なディテールのイメージが必要で、場面のビジュアルイゼーションもそうですし、音やG(重力加速度)の感じ、どの瞬間にどのくらい体を動かすか、そのとき息は吸っているのか吸っていないのか、目はどこを見ているのか、足はどのくらい動いているのかなど、詳細に考えます。飛行中の1秒間を思い描くだけで相当な時間がかかっているのですが、こういうことを日々積み上げてレース中のイメージトレーニングをしています。

最悪を予測して準備する 運を拾って味方に付ける

もちろん、勝負の世界なので、レースで誰が勝つのかはわかりません。実力のある人だけが勝つのですが、必ずしも勝るとは限らない。運、不運もある。そんなときに、運を拾うにはどうすればいいのかということについても考えてきました。人生は波みたい



©Yusuke Kashiwazaki / PATHFINDER

”

実際にその場面を見たとき、 反射的に反応できるまで 詳細にイメージしておく

“

なもので、アップダウンは必ず起こります。長い人生を見れば、何年おきかに波がくる。自分でそろそろ下っているなど感じる時、そういう波には基本的には抗えない、そういうものだと捉えるようにしています。トラブルもそういうときに発生してきますが、そんな下り坂の時期をいかに耐えて自分のなかに基礎力を積み重ねられるか。下り坂で腐りが



©Taro Imahara / PATHFINDER

ちになりそうなきにどう耐え切れるのかで、その後の勝負が決まってきました。上り調子のときは、景気が良いバブル期みたいなもので、みんな上がっていきけるのですが、一回下ってしまうと、いくら上っても元いた場所より低い位置で終わってしまいます。引きずり降ろされるときに自分が耐えきれるかどうかわからないこと、トラブルも含めて、なんとか耐えきって最低限のダメージで乗り切ろうということをよく考えます。

自己イメージが自分をつくる 人生を変えるのは自分自身

学生時代から僕を知っている人からすると「お前何なんだ、どうやってそうなったんだ？」と驚かれますからね、自分のなりたい自己像や不動心といったものは、間違いなく後天的に身につけることができると思います。自分がどういいう自己像を持つかで人生が決まるのですが、それを知らない人が多い。自己イメージが現実をつくるということをお教わることではないと思うのですが、まずは実際に自分を変革して成績を残した人たちの実例を知る。そういうことが起きうるということを感じられたら、かなり成功かなと思います。自

己イメージといってもいろいろあつて、ネガティブなこととも思い浮かぶと思うのですが、僕が行った方法は過去の成功体験を振り返ってみることです。地面に立って、自分のタイムラインを歩くのですが、小学校1年生くらいから覚えていまして、小学1年生の1年間を思い起こし、そのなかで自分ができたことや褒められたことなど、いいことだけをピックアップして1つだけでもいいからメモをして1歩進む。2年生、3年生、現在に至るまで歩数を進めて、いまの年齢に達した場所から歩いてきた道程を見返すと、自分の現在位置から、自分を振り返ることができる。自分はこんな人間で、こんなことができるということ把握した段階で、もう一度回れ右して未来を見たとき、そこで何かしたいということがあれば、そこに向かって次の1歩を踏み出す準備をする。過去を整理して自分の強みを知らなくて、今後の人生についていろいろ想像しながら、目標を立てることができるのではないかと思います。

望む人生を生きるために 次世代に伝えたいこと

自分自身が満足できるフライトができるよ

うになり、レッドブル・エアレースで年間総合優勝を果たした2017年の少し前あたりから、未来を創造する活動について考え始めていました。多くの人たちに支えられてここまで歩いてきたという思いと、自分の体のなかにはどれほどいろいろな人の教えやノウハウが詰まっているのかを考えたときに、次の世代へ渡そうという思いが芽生えてきました。いろいろな方々に受けた恩をなんとか返したいという思いがあったのですが、高いレベルで相談をしている人ほど「恩返しはしない。恩は返せないものだから次の世代に送ってあげればいい。恩送りをしなさい」と言われ、そうして始まっていったのがアチーブメントさんにもサポートしていただいている「空ラボ」や、「ユースパイロットプログラム」などの未来創造活動です。「空ラボ」では、小学3年生から中学2年生までの子どもたちに、航空をテーマにした体験プログラムを通して、自分との向き合い方について学んでもらいたいと考えています。最も大切なのは好きだという思いです。「空ラボ」から航空宇宙に進む子どもがいてもいいし、いなくてもいい。将来なりたい姿を描ききつかけや、何かしら人生の役に立てばいいと思っています。

未来を見据えたビジョンを描く タイムマネジメントの重要性

コロナ禍のいま、本当に皆さん大変だと思っていますし、僕らも他人事を言っている場合で

はないのですが、誰しもが厳しい状況だと思っています。世界全体が下り坂という状況下でいかに耐え忍ぶのか、自分自身にも言い聞かせているのは、ここが勝負のポイントだということです。

いまの状況を俯瞰して見ると、人によっては時間は割とあるのではないのでしょうか。こうした時間が有効に使えるというときに、第二象限、重要だけど緊急性のないもの、目立ちもしなければいけません。役に立たないことだったりするのですが、それをやっておくのが将来に向けての投資だと思えます。もちろん、コロナの緊急下にあるので、第一象限にある緊急領域のものに対処しながら第二象限に取り組まなければいけません。こんな時代だからこそ、世の中の変化にどうやって対応していくのか、そういうことをじっくりと考えて準備をし、底力を付けていくことが重要ではないでしょうか。いまの状況が20年30年と続くことはないでしょうし、これを人生100年時代の2〜3年と捉えて、なんとか生きながらえたいといけません。そして生きながらえたい力が出せるように、いまは準備しておく時期ではないかと思えます。もちろん、この状況に疲れ果てて、やる気を失っていく気持ちもわかります。そんなときこそ一人で抱え込まず、みんなでなんとか頑張つて、未来を見据えて準備することが重要だと思っています。



©Yusuke Kashiwazaki / PATHFINDER



思考の研鑽が 成功への道を拓く

北極星を見続けることで 自分軸は強化される

人生のなかで明確な願望を持ち、そこに向かい続けることは簡単なことではありません。人間は弱い生き物です。達成困難な状況になると、さまざま都合の良いストーリーをつくって願望成就や目標達成を諦めてしまいます。歴史に名を刻んだ偉人たちのように、いかなる困難に見舞われようとも明確な願望に向かい、全力で行動をし続けられる人は、千人に一人くらい。本当に一握りの人間だと言ってしまうと思います。

ではどうしたら、このほんの一握りの人間が持つ、「強い自分軸」をつくることができるのか？ その答えこそが、『頂点への道』講座でお伝えし続けている、「自分だけの北極星」、すなわち目的を見つけ、そこから一貫した人生を送るということです。北極星を見続けることで、脳の外側で起きてくる出来事に振り回されることなく、目的を羅針盤にして歩み続けることができます。

私の目的は、「人は外的な刺激を与えることで変えることができる」と考える外的コントロール心理学の考え方を、この世の中からなくすことです。これが私の目的と

なった背景には、両親の離婚や、いじめ・差別といった幼少期の体験のなかで感じた悲しみや孤独感があります。これまで能力開発のトレーナー、経営者としてのキャリアのなかでも、多くの葛藤や困難がありました。しかし、すべてを乗り越えていままあるのは、他ならぬこの目的の存在があったからです。

大きく葛藤した過去はなくとも 「目的」はすぐ近くにある

青木さんのように、過去にあまり苦しい体験がない場合はどのようにして目的を見つけたらよいのか？ と聞かれることがあります。私が過去に体験したようなことは、本来、体験する必要などありません。生きる目的はその人のすぐ近くにあるものです。自身の過去や現在の環境を客観的に見つめなおす時間とってみてください。

もし、自身の環境が恵まれたのだと感じるのであれば、周りにいる大切な人たちの存在こそが、あなたの目的になるのではないのでしょうか。揺るぎない目的や願望を手にしたのであれば、講座でお伝えし続けているとおり、毎朝早く起きて自身と向きあう時間をとることで。そして、効果的

な自己との対話法としてお伝えしているのが、セルフカウンセリングです。

「私は何を求めているのか？」

「私にとって一番大切なものは何か？」

「私が本当に求めているものは何か？」

これは、セルフカウンセリングのファーストステップ、願望の明確化を目的とした質問です。そして、

「その為にいま何をしているのか？」

「その行動は私の求めているものを手に入れるのに効果的か？」

「もっといい方法を考え出し、実行してみよう」

毎日この言葉を自分自身に投げかけ、自分のなかに眠る願望と、いま選択している行動と向き合ってみてください。

私は誰のために何のためになぜ成功したいのか？ 自分にとって成功とは何を意味

どんな困難に見舞われても揺るがぬ信念を持ち、突き進む。
そんなプレない心を、いかにしてつくるのか？
28年間『頂点への道』講座で成功の原理原則を伝え、
追求し続けてきた青木が、その方法をお伝えします。

アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者(CEO)

青木 仁志

セルフカウンセリング

- 1 私は何を求めているのか？
私にとって一番大切なものは何か？
私が本当に求めているものは？
- 2 その為に「今」何をしているのか？
- 3 その行動は私の求めているものを
手に入れるのに効果的か？
- 4 もっと良い方法を考え出し、
実行してみよう



経営と能力開発の分野で生きてきたなかで、さまざまな事象を見てきた私の結論は、「その人の周りに起こるすべての出来事は、その人の思考の反映である」とい

実践がともなうことで、あなたが持つ思考のエネルギーをさらに集中させることができるはずです。逆境に揺るがないブレない心は、そうやってつくられていくのです。みなさんの成功を期待しています。

すべては 思考から始まる

経営と能力開発の分野で生きてきたなかで、さまざまな事象を見てきた私の結論は、「その人の周りに起こるすべての出来事は、その人の思考の反映である」とい

実践がともなうことで、あなたが持つ思考のエネルギーをさらに集中させることができるはずです。逆境に揺るがないブレない心は、そうやってつくられていくのです。みなさんの成功を期待しています。

だからこそ、朝の過ごし方から、理念・ビジョン・目標の設定方法から具体的なプランニングや日々の実践までを「技術」として体系化してお伝えしてきました。この技術を体得いただければ、誰もが成功の人生を歩んでいただける確信があります。しかし、まだまだ道半ば。すべての方が知識で終わらせることなく、この

技術を体得・実践して下さっているわけではありません。一人でも多くの方の技術体得に貢献したい。そんな思いから新たに開発したのが、先日発表した『アチーブメントテクノロジーマスタープログラム』です。私が33年間研究を続けてきた成功の原理原則のすべてを注ぎ込み、いつでもこの技術が体得するトレーニングをできるようにしました。このプログラムは私の能力開発の専門家としての人生における集大成です。ぜひ活用してください。

うことです。目には見えない思考が、目に見える成果をつくりだしています。だからこそこの思考をコントロールし、研ぎ澄ませることが成功へのファーストステップです。あなたが過去に成し遂げた「最大の達成体験」を思い出してみてください。当時のあなたの思考はどのようなものでしたでしょうか？ 未来の達成を強く、強く、イメージしていたのではないのでしょうか？ 少しの困難では達成への決意は揺るがなかったことでしょうか。周りの人間にもその思考は影響していたのではないのでしょうか？

誰もが正解を導く力を持つている

先ほどの質問の「私」という主語を、自分が大切だと思う人に変え、その人が自分に何を求めているのかも、ぜひ考えてみてください。健康面・家庭面・職業面・経済面・趣味教養面と、ジャンルを分けて向き合うことも良いでしょう。

人は誰もが、無限の力を持った価値ある存在です。苦しい状況下において迷いがあつたとしても、自問自答し、模索するなかで、必ず答えを自分から見出せるのです。自身が本当に価値のある存在だと本当の意味で理解できると、自然と価値のある時間の過ごし方を選択するようになります。

誰もが 自己との対峙の中で 答えを見出すことができる

することなのか？
本当に人生に求めることは何なのか？
自分は自分の人生において何に価値を置くのか？
自分が本当に求めている人生とは何か？

なぜ自分自身と向き合うことに価値があるのか？

その理由は私が登壇し続けている『頂点への道』講座で、28年間命をかけて伝えてきたメッセージにあります。「人はいつからでも、どこからでもよくなれる」というメッセージです。すべてのプログラムの基礎理論である選択理論心理学も、人の行動のメカニズムを明らかにしながら、人はいかなる状況でも、自ら効果的な思考と行為を選択し、よい人生を生きられるということを教えてくれます。

Satoshi Aoki

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールスの世界で腕を磨き、トップセールス、トップマネージャーとして数々の賞を受賞。その後能力開発トレーニング会社を経て、1987年にアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、延べ41万人以上の人材育成、5000名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務める公開講座「頂点への道」講座スタンダードコースは28年間で700回毎月連続開催達成、国内屈指の公開研修へと成長。現在は、グループ6社と4つの関連団体の代表を務めている。また、累計58冊の著書を執筆する著者でもある。

先輩受講生がアドバイス！

ブレない継続学習のためのお悩み相談室

継続学習を続けるなかで、たくさんの障がいと遭遇しますが、
いかにしてそれらを乗り越えていけばいいのでしょうか。
プロスピーカーが実体験を交えてお答えします。

P.24
映像プログラムを
購入したが
使い続けられない……。



P.23
5年以上先の
中長期目標が、なかなか
決められない……。



P.26
ワーキングマザーなので、
受講日程を
確保できない……。



P.27
自社勉強会を開いても、
社員が
集まらない……。



Q
5年以上先の中長期目標が、なかなか決められない……。再受講を続けているのですが、5年以上先の目標も、ビジョンもなかなかピンとくるものを書けません。どうしたら長期的な願望が明確になるのでしょうか……。

A
先輩受講生アドバイス



城埜 多恵
株式会社六花 代表取締役
JPSA認定
ベシックプロスピーカー
27歳で整骨鍼灸院を設立。出産
時期に会社が倒産しかけた経験
から、女性支援を決意。理念経営
に徹し、受講以来4年半で業績
は約6倍。育児スタッフは0か
ら、全社員の2割に増加。

**ビジョンとは目の前のことを
本気でやり切るなかで見えてきます**

遠い未来を考えて目標を立てることは、その簡単なことではないですね。そもそも、ビジョンとは、強く感情が動いた体験の積み重ねから見えてくるものではないかと思っています。というのも、女性支援がしっかりとできる組織というビジョンを掲げていますが、私自身が初めて出産をした際に、仕事との両立に非常に苦労した苦い経験があったからこ

そ、描けたものだと思います。だからこそ、ビジョンが見えないというときは、まずは目の前のことをとにかく必死にやり抜いていくことが必要だと私は思います。記憶に刻まれるほどやり切った経験を積んでいくなかで、自然と成し遂げていきたい未来が少しずつ見えてくるのだと思います。

**情報を集めれば集めるほど、
鮮明な目標を立てやすくなります**

徐々に見えてきたビジョンをより具体化していくために、次に必要なプロセスが情報を集めることだと思います。例えば私は、全国の有名な治療院を巡り、なぜそこが成功しているのかを質問してまわりました。そこで得られた貴重な情報から、自分たちの院で取り組めるアイデアをたくさんもらえたのです。そのアイデアを実践に落とし込み、一つずつ本気でやり切っていくことによって、徐々に質の高い経験が積み上がっていくとき、ビジョンや長期的な目標が鮮明になっていったのです。

**迷ったときは遠慮せず、経験のある
人にアドバイスをもらいましょう**

とはいえ、本気で走れば皆さんの逆境に巡り合うことでしょう。私も、そう感じる場面が過去も今も、たくさんあります。そんなときは、無理に一人で抱え込まず、素直に信頼できる人の力を借りることをおすすめします。

アチーブメントの学びに導いてくれたパワーパートナーや、地元の学びの仲間、幹部社員やビジネスパートナーなど、あなたの力になってくれる人はきっとたくさんいらっしゃるはずです。愚直に一人で頑張り続けるよりも、意見を聞いて、もらったアドバイスを素直に実行していくほうが、掲げたビジョンの実現に近づくとスピードが早くなっていくと思います。



理念・ビジョンに共感したスタッフが主体性を発揮しており、経営に集中することができる

Q

映像プログラムを購入したが使い続けられない……。

以前に映像プログラムを購入したのですが、何度か見たきりで使い続けられていません。どうしたら成果につながる活用ができるようになるのでしょうか……。

A

先輩受講生アドバイス

仲嶋 ゆり子



ソニー生命保険株式会社
ライフランナー
JPSA認定
ベシックプロスピーカー
11年間の事務職を経て、営業職に転じ、ゼロからトップセールスに登り詰める。保険営業職に転職後も、顧客からの厚い信頼を集め続けている。

東であれば、そう簡単に破るわけにはいきません。最初はそれをモチベーションにして始めてもいいと思います。

演習問題に取り組むことが、実は一番成長できるかもしれない

何度かプログラムを見続けるなかで、いまいち学びが腑に落ちないという方も多いのではないのでしょうか。そんなときにおすすめなのは、テキストに付いている演習問題を一度真剣に取り組んでみることで。インプットだけではなく、自分の考え方と向き合っただけではなく、自分の考え方向をきいて、しっかりとアウトプットすることができます。ここで、自分自身の本当の課題に気が付いたら、新しいアイデアが見つかったりします。更に、そこで気が付いたことを仲間とともにシェアすることによって、自分にはない視点から学びを得たり、いま抱えている問題を解決するヒントをもらえることも多いのです。これらは、得られる学びを何倍にも深めてくれるので、ぜひやってみてください。

スキル以上の成長は、継続するなかでしか得られません

継続学習するなかで得られたものは何かと聞かれると、セールスのトーク力や質問力などはもちろんですが、一番は職業感の変化だと思っています。正直、かつてはセールスを、うまく言いくるめて商品販売する仕事と考えていました。しかし、商品の本当の価値を知り、どのようにお客様の役に立ちたいかを自問自答するなかで得られた答えが、「お客様を豊かに導ける存在」でした。商品とはそのためのツールだと思いと、提案の仕方が変わり、千人以上の営業組織でトップ5%の結果を残せました。これは決して一朝一夕で得られるものではなかったと思います。映像プログラムを持つていらっしゃる方はぜひ、仲間の力を借りながら、継続学習する機会を作ってみてください。



毎朝続けている映像プログラムのオンライン勉強会

Q

朝に有意義なプランニングタイムを過ぎせない……。

朝にプランニングの時間を取ろうと早起きをしてきたものの、何をすればいいか不明確で、充実した時間の使い方ができていません。まずは何から取り組むのでしょうか……。

A

先輩受講生アドバイス

竹内 康順



株式会社ワイサージ
代表取締役社長
JPSA認定
ベシックプロスピーカー
株式会社リコを経て、飲食店は未経験ながら、居酒屋を6店舗経営。アチーブメントテクノロジー・選択理論を現場で実践し、理念が浸透した組織づくりを実現している。

無理のない取り組みであることが重要です。ベストコンディションを保つ睡眠時間を確保することから逆算して、どのような生活リズムが理想かをまずは考えてみましょう。

できている自分からのアドバイスに耳を傾ける

私が2年弱続けてきて、おすすめた朝の習慣が、成功哲学を1日1章ずつ読み進めて思考のセットアップをしていくことです。普通に読むとつい「自分のできていないところ」に焦点を向けてしまいがちになりますが、私がかかわってきたのは「できている自分」として、いまの自分にどのようにアドバイスするのかを考える」ということです。言い換えば、「成功している自分になりきり、既にできているものだと思うところから逆算をする」ということです。できている自分へ一歩ずつ近づくほうが、できていない自分を正そうと頑張るよりも、ずっとやる気が湧き、行動に移しやすくなるのです。

目指すのは成功する「考え方」を体得していくことです

この習慣を継続して一番価値があったのはコロナ禍での立ち振舞いの変化でした。飲食店を経営している私たちは、ダイレクトに影響を受けました。「成功者だとすればどうするのか。」を毎朝考え続けたおかげで、売上の激減にあっても前を向き、できることに集中し続けられました。おかげさまで、通販や宅配事業などに舵を切り、逆境のなかでも新しいチャンスを見いだして取り組むことができている。こうした自分自身の「考え方」と向き合えるのは、落ち着いて時間が取れる朝ならではのと思っています。悩まれている方はぜひ取り組んでみることをおすすめします。



毎朝読み返している「成功哲学」と「宣言文」

まずはベストコンディションで朝を迎えましょう

朝早く起きて目的目標を確認する。講座で青木社長が何度も話している内容ですね。ただ、実際に実践してみると本当にこれいいのかと不安になることもありますよね。よく陥りがちな畏れとして、体に負担をかけて無理に早起きする方がいますが、それではなかなか集中できないのではないのでしょうか。充実した時間を過ごす第一歩は、自分にとつ

Q

ワーキングマザーなので、受講日程を確保できない……。二人の育児と仕事と家事で、毎日のスケジュールが埋まっており、再受講で3日間留守にする時間を捻出する見通しがありません。どうしたら継続学習ができるのでしょうか……。

A

先輩受講生アドバイス
阪井 国子
 株式会社 Beanie
 JPSA認定
 ベーシックプロスピーカー



株式会社 Beanieにて、歯科衛生士・幹部社員を務め、採用・育成を担当。全国でのセミナーや、子を持つ母のための歯磨き教室などを行っており、子育てには特に定評がある。

しかったです。それでも、講座で学んだ選択理論を体得したい強い思いがあり、なんとか継続学習するために取り組んでいったのが、人の力を借りていくということでした。

とが多かったのですが、事前準備を徹底してからはそれがまったくなくなりました。

継続学習をし続ける習慣が最高のトレーニングになりました

自分一人での両立はなかなか難しいと思います

仕事も育児もされている主婦の方が継続学習を続けるのはなかなか難しいことですね。私も二児の母として、覚悟の上で学び始めましたが、当時は平日も休日も子どもの習い事があり、帰宅するのは21時半。そこから家事を終えて落ち着いた頃には深夜を迎える毎日をご過ごしていましたので、自分一人ですべてをこなしながら受講を進めることは、到底難

夫、両親、兄弟夫婦やママ友など、多くの方の力を借りてきましたが、一方的過ぎると嫌がられることがあるかもしれません。そこで、徹底したのが事前準備です。再受講の予定は数か月前から分かっているため、子どもの面倒を見てもらう依頼を事前におきまします。そして、あらゆるトラブルを想定した対策を決め、ご依頼する方全員に伝えました。また、力を借りる分、普段は自分から進んで、周囲の面倒を見るようにし、お互いに助け合う良い関係を作っていくことと、甘えにならないよう、受講の前夜2〜3週間は必ず自分で子どもたちの面倒を見ることが取り組みました。初めは、受講中に電話をもらうこ

とが多かったです。それでも、講座で学んだ選択理論を体得したい強い思いがあり、なんとか継続学習するために取り組んでいったのが、人の力を借りていくということでした。



兄弟夫婦をはじめ、周囲と協力しあい、仕事・家庭・学びそれぞれに時間を使うことができています。

Q

自社勉強会を開いても、社員が集まらない……。社内で映像プログラムの勉強会を開催したものの、うまく社員を巻き込めず、参加者も少なければ、内容も充実しません。経営者としてどう行動すべきでしょうか……。

A

先輩受講生アドバイス
玄甫 和美
 株式会社 Aphros Queen
 代表取締役
 JPSA認定
 ベーシックプロスピーカー



東京 大阪にエテティックサロンを4店舗展開。過去は9割の売上を自身で作っていたが、理念経営を実践し、現場を離れながらも5年で5倍の成長を実現。

学びが成果につながるという見通しを持ってもらうことだと思っただけです。たとえ小規模でも必ず継続し、社員たちが学びを現場で実践できるよう、徹底的に支援し続けたのです。その結果、継続参加していた社員の成果に、徐々に変化が現れ、それを見た他の社員も興味を持ち、参加者が増えていきました。

組織で「学ぶ慣習」をつくるために、経営者が正当な代価の先払いをする覚悟を持っているか。最後はやはり、これが一番重要ではないでしょうか。何のために学ぶのか、誰よりも率先垂範で行動しているのか、これが社員に伝わるのだと思います。経営者が注いだ時間とお金(覚悟)とエネルギーの量に比例した成果が得られるでしょう。余力の1割で取り

**成果への見通しを
トップ自らが見せていきましょう**

毎週のセールス勉強会を開催し始めてから4年が経ちました。初めは参加者が集まらず、社員と私の2人というときもありました。このときにしたのは、私自身が毎回の勉強会に必ず出席をし、プログラムの内容を紐解き、これまで学んで取り組んだことや得たものを等身大で分かち合うということでした。なぜならば、最も重要なことは参加することよりも、

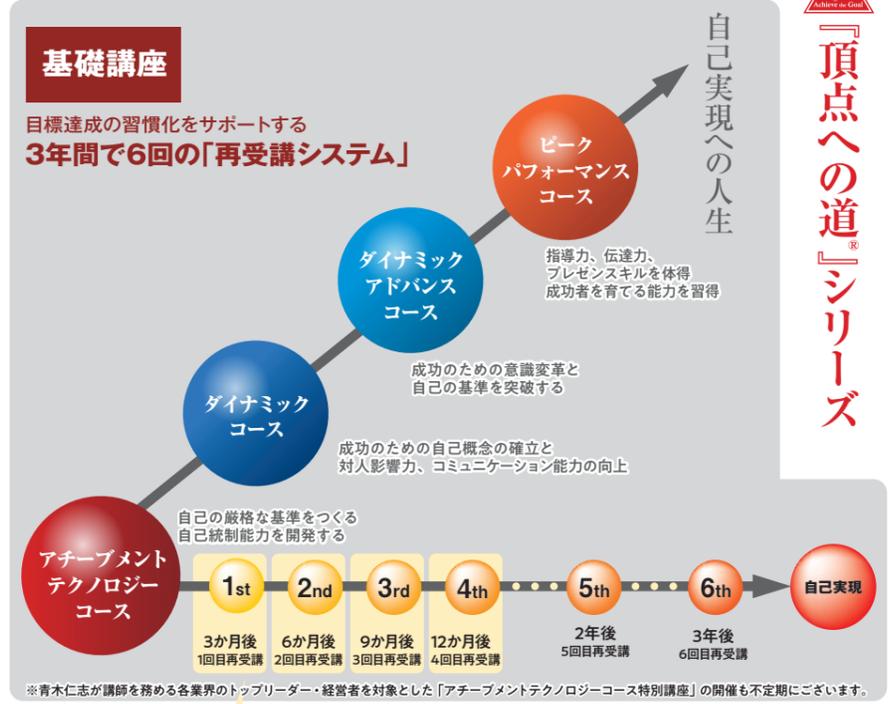
新しい取り組みに挫折はつきもので、社内の賛同を得られないことも多々あると思います。そのときこそ大切なのは「その取り組みは、自分のなかにある理想の組織像に近づく選択かどうか」という判断基準だと思えます。周りの反応を気にするより、理想に対して効果的なら、結果が出るまで徹底的にやる、違うならやらないと、シンプルに考えるほうが、組織の成長にはプラスです。弊社でも、結果的に学び続けてくれた社員が、いまでは幹部に成長してくれています。

組んだら、得られるものも1割ですが、10割でやれば、きつと10割以上のものが得られます。経営者自身が誰よりも学び、誰よりも実践する覚悟を持って、成し遂げるまで決して諦めず、未来への大きな一歩をとともに踏み出していきましょう。



リモートワーク中でも学びの時間を優先してとり、多くの社員でもとに取組んでいる(社員以外でもプログラムをお持ちの方であれば参加可能)

講座



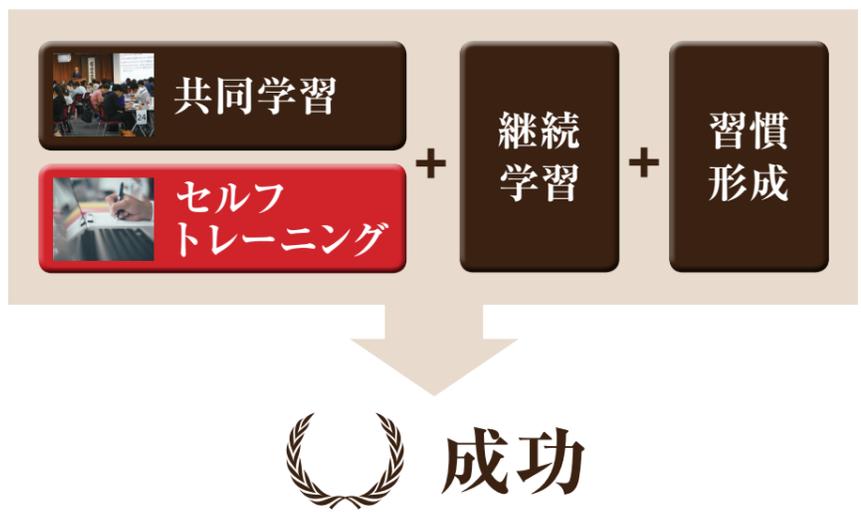
『頂点への道』シリーズ

「思考を現実化する技術」を、
完全習得するためのプログラムです
『頂点への道』講座の継続学習とともに、ぜひご利用ください。

プログラム



能力開発の本質は、日常生活における「セルフトレーニング」



これまで「頂点への道」講座という共同学習の場で継続学習をしていただくことで、クラブ会員の皆様の技術体得をサポートしてまいりました。本プログラムは、目標達成の技術を毎日の生活に織り交ぜ「実行」し体得するためのセルフトレーニングプログラムです。ぜひ本プログラムを活用し、自分自身と深く向き合いながら一つひとつの技術を確実に体得していきましょう。

『目標達成の技術』を13のステップで体得する

The Strategic Program to Achieve the Goal

アチーブメントテクノロジー
マスタープログラム

Achievement Technology Master Program
by 13 steps for Success

お申し込み受付中

能力開発の本質を追求しつづけてきた青木仁志
その人生の集大成が、ここに。

不遇な幼少期を経て、何もないところから始まった社会人としてのキャリア。20代で3冊の運命の書と出会い、能力開発に投資をすることで、「才能や生い立ちに関係なく、技術を体得することで、誰もが成功の人生を歩むことができる。」証明してきました。そのことを、青木は自らの人生で28年間、700回毎月連続開催のロングラン講座で伝え続けてきた自身が体系化した成功の技術。そのすべてを、人生の集大成として盛り込み、真の技術体得をしていただくためのセルフトレーニングプログラムが誕生しました。

プログラムの効果的な使い方



成功の13のステップを、1週間1ステップずつ進める

映像で成功の原理原則を学んだ後に、テキストを活用したワークに取り組むことで日常生活での実践と技術の体得が加速されていきます。



自分の課題にあわせて17のヒントを活用する

「困難を乗り越えるための17のヒント」から自分の課題に合わせたテーマを視聴し、成功のマスタースキルをどのように課題克服に活用するかを紐解いてください。



『頂点への道』講座とあわせてトレーニングをする

プログラムを活用した個人学習で、自分自身と深く向き合うこと。業種職種を越えたプロフェッショナルとの共同学習による相互研鑽。どちらも目標達成の技術体得には欠かせない要素です。



別冊テキストを使い、自分の「成功への道」を描く

本編テキストとは別に用意された別冊テキストのワークに取り組むことで、自分にとっての「成功の指針」とも呼べる一冊が完成します。A5サイズのテキストを常に携帯し、「成功の指針」に立ち返ってください。

28年間伝え続けてきた成功の原理原則のすべてを13ステップ全62タイトルに凝縮



開発者・講師
青木 仁志
アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)



ファシリテーター
佐藤 英郎
アチーブメント株式会社 相談役 / 主席トレーナー

本編 成功の13のステップ 13 steps for success

1週間1ステップと向き合い、91日間かけて成功のマスタースキルを体得する

Prologue 1 成功への扉 2 成功の13のステップ

<p>STEP1 求める心</p> <ol style="list-style-type: none"> 未来をつくる思考の力 燃えるような願望を持つ 成功する前に成功者になる 	<p>STEP5 卓越する</p> <ol style="list-style-type: none"> 頂点への道を歩む 優れた専門知識を持つ 強みを活かして道を切り拓く 	<p>STEP9 責任に生きる</p> <ol style="list-style-type: none"> 自分の人生を自分で選択する コントロール領域を拡張する 人生を創造する セルフカウンセリング技法
<p>STEP2 成功のビジョン</p> <ol style="list-style-type: none"> 目的から一貫した人生を描く バランスのとれたビジョンを持つ 段階を追った自己実現 	<p>STEP6 目標を定める</p> <ol style="list-style-type: none"> 目標を定め思考を集中させる 効果的な目標設定技法 	<p>STEP10 勝利者としての自己概念</p> <ol style="list-style-type: none"> 願望成就の土台となる自己概念 不可能を可能に変える愛の力 勝利者としてのストーリーを生きる
<p>STEP3 揺るぎない信念</p> <ol style="list-style-type: none"> 現実をつくる信念の力 一点の曇りなき積極思考 信念を育む自己暗示 	<p>STEP7 綿密な計画立案</p> <ol style="list-style-type: none"> 時間を制し人生を制す 努力よりも正しい選択をする 未来創造のプライオリティマネジメント 	<p>STEP11 己に打ち克つ</p> <ol style="list-style-type: none"> 弱さを乗り越える 悪しき習慣を断つ よい習慣を体得する
<p>STEP4 代価の先払い</p> <ol style="list-style-type: none"> 代価と報酬の原理 退路を断ち最善を尽くす 成功の原則に素直に生きる 	<p>STEP8 共創の力を用いる</p> <ol style="list-style-type: none"> 偉業を成就させる パワーパートナーの力 強い絆で結ばれた 真の協力者を得る技術 	<p>STEP12 決断と実行</p> <ol style="list-style-type: none"> 決めて断つ 実践に徹する
<p>Epilogue 人格の完成を目指して</p> <p>応用編 豊かな人生のための5つのテーマ 5 themes for abundant life 成功の13ステップとあわせて活用し、より物心両面の豊かな人生を描く</p> <ol style="list-style-type: none"> 心身ともに健康 愛に満たされた人間関係 人の役に立つ 経済的基盤の確立 楽しみに満ちた人生 		

STEP13 志を磨く

- 志を磨き社会に還元する
- リーダーとして生きる

2つのバックストーリー
2 back stories

開発者・ファシリテーターが13ステップを活用した道のり

- 開発者・青木仁志 特別インタビュー
- ファシリテーター・佐藤英郎 ラストメッセージ

困難を乗り越えるための17のヒント
17 hints for overcoming difficulties

日常生活の中でおこるさまざまな障がい乗り越えるために13ステップを活用する

1 目に見えない思考の力を信じていることができないとき	9 人から信頼を得ることができないとき
2 燃えるような願望を育むことができないとき	10 周りの人の願望に入る方法がわからないとき
3 上質世界を拡張する方法がわからないとき	11 相手の可能性を信じていることができないとき
4 上質世界に入れるべきものを入れられないとき	12 できない人の気持ちがわからないとき
5 目的を見失いパニックダウンしてしまうとき	13 人のモチベーションを高められないとき
6 価値ある目標に挑戦するよりも目先の楽に流されてしまうとき	14 人を集めて組織をつくる方法がわからないとき
7 怠惰に流され習慣を形成できないとき	15 採用すべき人を採用できないとき
8 計画を立てても実行できないとき	16 ネガティブ思考から抜け出せないとき
	17 ひっ迫した状況で諦めそうな自分に負けそうとき

購入特典 期間限定 | 9/22(火) までのお申し込み・お支払い

アチーブメント
テクノロジーコース再受講
33,000円割引チケット進呈

クラブ会員継続の方で、9/22(火)までにお申し込み・お支払い済み、9/30(水)までにプログラムが納品となった方に、アチーブメントテクノロジーコース及びアチーブメントテクノロジーコース特別講座の再受講で利用できる33,000円の割引チケットを進呈いたします。(※会員サイトMARCからのお申込みの場合に利用できるチケットです)

開発者・青木仁志による
アチーブメントテクノロジー
マスタープログラム紐解き
セミナー (オンライン) へ
無料ご招待

9/22(火)までにお申し込み・お支払い済み、9/30(水)までにプログラムが納品となった方を、無料でご招待いたします。*セミナーは全4回で10/5(月)、10/12(月)、10/19(月)、10/26(日) 7:30~8:30を予定しております。

アチーブメントテクノロジー
マスタープログラムがアプリ上で
視聴可能になる、
アプリ初期環境の設定費用無料

クラブ会員継続の方で、9/22(火)までにお申し込み・お支払い済み、9/30(水)までにプログラムが納品となった方に、アプリからの視聴環境を提供いたします。*プログラム納品のタイミングより視聴可能となる予定です。

さらに! 9/30(水)までにお申し込み・お支払い済みの方には、**送料無料**でプログラムをお届けいたします。

プログラム内容



セット内容:
CD22枚・DVD22枚・テキスト2冊・
テキストブック1冊

販売価格 429,000円(税込)
送料: 1,200円(全国一律)
(支払い方法) 現金、クレジットカード、ローン

分割払い例 ※税込、分割手数料込 ※送料別途

36回払いの場合 頭金 19,000円、初回 15,560円
13,800円×35回

※画像はイメージです。

※商品の発送は、9月中旬以降を予定しております。

お申し込みはこちら <https://achievement.co.jp/atp/>



激動の時代を切り拓く
無敵の経営力を、
あなたに。



リーマンショック、東日本大震災でも増収増益を果たし、
コロナ禍においても黒字経営を実現する舵取りとは――

経営者に特化した

『目標達成の技術』を体得する3日間。

新型コロナウイルスの蔓延により、

明確な「答え」のない時代に入りました。いまこそ、

中小企業経営者の力が問われています。

コントロールできない環境の変化が次々と起き、

従業員の心に混乱が生じているなか、

いかにして組織をまとめ、目標達成に向かうのか？

本講座では、青木がこれまで33年間で実行してきた

人材の採用育成、営業マーケティング、

商品開発、財務、戦略構築に触れながら、

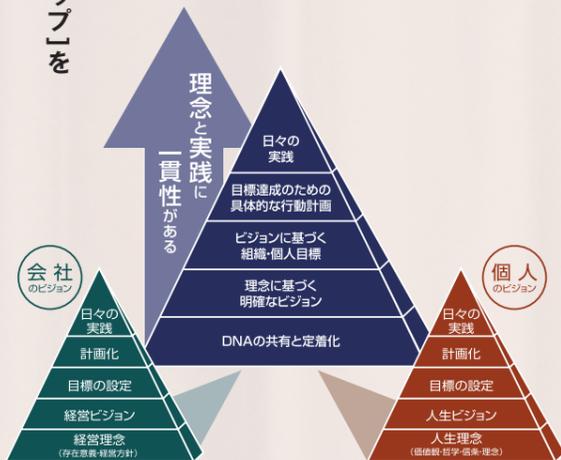
経営者に求められる「判断力」「実行力」「リーダーシップ」を

開発する極意をお伝えします。

「いまこそ、中小企業経営者の皆さんの一助に」

そんな青木の想いから、オンライン開催が実現しました。

ぜひ本講座をさらなる企業発展の機会として、ご活用ください。



戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座
アチーブメントテクノロジーコース特別講座

待望のオンライン開講!!



新型コロナウイルス感染のリスクなく、日本中世界中どこからでも
青木による3日間のマンツーマンレッスンが受けられます

オンライン講座では、研修会場まで足を運ぶことなく、自宅やホテルなどからご参加いただけます。『頂点への道』講座の開発者である青木仁志があなたに直接3日間、経営者に特化した「目標達成の技術」をお伝えします。地域や業界を代表する経営者・指導者の方々と、オンラインによる共同学習を進めながら中長期ビジョンや経営戦略を構築するクオリティタイムをお過ごしください。



お伝えするのは「経営学」ではありません
実践から導き出された理念経営の極意です

青木がこれまで5000名の経営者教育の場でお伝えてきたのは、単なる経営学ではなく、実践から導き出された理念経営の極意です。アチーブメントグループ6社の経営実務において、どのような「採用・育成」「営業・マーケティング」「商品開発」「財務」「戦略構築」を実行してきたのか。その事例に触れながら、逆境に揺るがずに増収増益を続ける企業のつくり方をお伝えします。

□参加費：初受講／247,500円(税込)
再受講／クラブ会員で初受講から3年6回以内の方 59,400円(税込)
クラブ会員で初受講から4年以降または7回目以降の方 66,000円(税込)
□講師：青木仁志 □参加資格：20歳以上の社会人の方
□時間：受付：9:00
1日目：10:00～19:30、2日目：9:00～19:30、3日目：9:00～18:30
※特別講座で再受講をする場合、初回のみこれまでご受講いただいた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。詳細はホームページをご参照ください。

オンライン・オフラインどちらも開催がございます。日程・詳細・お申込みはWebサイトをご参照ください。



職業観を高めることで顧客数が2倍に 地域密着の「理想の姿」を目指す

村田 晃一

有限会社 村田石油 常務取締役
一般社団法人王子青年会議所
第55代 理事長
選抜理論心理士
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー



Koichi Murata 2008年、後継者として有限会社村田石油へ入社。当初は業界の低迷や人材離れに悩んでいたが、アチーブメントの学びによって三方良しの企業理念を打ち立てる。他責の自分から周囲に感謝する自分へと変化するなか、従業員との関係性と業績が大幅に向上。2015年、全国約4000店舗ある出光サービスステーションの中から、モデル店として業界No.1誌に掲載される。現在は自らの経験を地域社会に伝えるプロスピーカーとしても活躍。利益の1割を社会還元すると決め、地元の東京・八王子市に100万円寄付するなど、社会貢献活動に尽力している。

Before

- 1 「村田石油は好きだが一生働けない」と社員やアルバイトが次々と離職
- 2 ガソリン業界の低迷で未来が見えない
- 3 従業員や父親との関係性が崩壊寸前

After

- 1 自分と向き合い、**理念とビジョンを導き出す**
- 2 「トータルカーケア サービスプランナー」という職業観によって**従業員の自信を向上**
- 3 **売上は1.3倍にアップ。顧客数は2倍に拡大。**

「理念は何?」と聞かれて答えられなかった

村田石油は、祖父が創業し、私で三代目となる出光石油系列のガソリンスタンド企業です。同業界は、マイナス成長の真っ只中で、私が就職したころから、将来のさらなる需要減への懸念がはびこっていました。しかし、どんな手を打つべきかわからず、当初は現場でひたすら仕事に打ち込むことで、気を紛らわせていたような気がします。何よりも人材不足が大きな問題でした。当時、3名の社員と数名のアルバイトスタッフがいましたが、アルバイトの学生は就活になると決まって退職していき

母の手紙で気づいた他責の自分

初受講の3日間は、経営についてまともにも勉強

せず、サービスの質が上がらない状態でした。ある日、ついに社員の一人が「将来の見通しがない」と離職を申し出ましたが、それ以上に、何も言えなかった自分がショックでした。魅力的なビジョンを打ち立て、キラキラ働く人ばかりであれば、こんなことはないのに、それを語れない自分が情けなかったのです。『頂点への道』講座に出会ったのは、経営に苦悩していたこのときです。初受講当時、担当コンサルタントに会社の理念を問われ、答えられなかった悔しさを、いまでも覚えています。

力をすることへの苦悩が綴られていたのです。このときにハッとしたのを覚えています。自分の大変さや苦悩ばかりを考えていましたが、それが周りにも影響を与えているということ、そして母のように多くの人が支えてくれているからこそ、いまがあるのだと思えたのです。考えてみれば、村田石油を40年以上守ってきたのは祖父・父や社員のおかげです。そう思えたとき、胸の奥から感謝の気持ちがあふれてきました。会社の経営も地域密着も、一朝一夕で築くことはできない。三代目の自分は、その恩恵にあずかっているんだ。これからは、自分が創業者になったつもりで未来を切り拓いていく必要があると思ったのです。

け、取り組んできました。しかし、そうした仕組みや制度よりもさらに大切だと痛感したことがあります。それは「日々の関わり」です。自分が理念から一貫した行動を取っているか、日常会話や会議の席でも理念を伝えられているか、常に自問自答しました。経営者である私だけでなく、従業員一人ひとりが理念に共感し、自分事にしてもらうことが理念経営のすべてだと思ったからです。ガソリンスタンドという仕事についても深掘りしました。私が目指したいのはガソリンのみならず、車のことなら何でも相談できるお店、お客様から「あなたにすべてお任せします」と言ってもらえる店です。そのために、給油以外のサービスを充実

理念から新しい職業観が生まれる

私が描く理想の組織とは何か? 誰のために、何のために、なぜこの会社は存在するのか? 再受講のたびに考えました。そして、その都度その都度、願望が明確になっていき、伝達力の本質を学ぶ「ピークパフォーマンスコース」の受講が終わったとき、私は社員に「俺は社長になる!」と宣言しました。三代目ですから、やがて社長になるのは分かり切ったことです。社員は「何をいまだら」とキョトンとしていました。私にとってその宣言は、経営者として腹をくくるといふ約束の言葉でした。

学びを活かし、三方良しの理念を掲げ、実践を繰り返しながら自分と向き合いました。そして、理念浸透のために理念唱和や表彰制度なども設



社員が率先して顧客満足を目指している

す。これらのアイデアも、目標やビジョンも、学び続けなければ見えていなかったと思います。ぜひとも継続学習をし、未来を切り拓き、成長していきましょう。

を商標登録しました。社員たちに自分の仕事に、心の底から自信を持つてほしかったからです。

地域と業界のリーディングカンパニーになる

理念を中心とした経営を始めてからというものの、顧客数は2倍に伸びました。遠くからでも指名で来てくださる方が増えたのです。また、感謝を伝え続けた結果、父との関係も良好になりました。加えて、「ガソリンスタンドに教育はいい」と言い放っていた専務の叔父も、「自分ができる協力は惜しまない」と言い、アチーブメント社の組織向け研修 i-Standard に毎回参加し、講座と一緒に受講してくれています。

経営理念もビジョンも不明確だった私でしたが、いまでは明確な理想を描き、そこに向かって多くの社員とともに取り組んでいるという自負があります。まだまだこれからではありますが、二代目・三代目経営者だからこそ抱える悩みもあると思います。私の経験を積極的に地域の経営者仲間へ伝える講演活動にも力を入れています。そして思うのは、地域貢献のためには、「地域と業界のリーディングカンパニー」になることが一番だということです。

Eat Well, Live Well.



オンライン新入社員研修でも リアル研修と同等以上の 行動変容を実現

コンサルティングサマリー

ソリューション

新型コロナ対策としてオンライン研修を導入。
双方向コミュニケーションで社会人基礎力をアップ。

オンラインでありながらも、リアル研修のようなグループワークや意見の発表など、双方向コミュニケーションの機会を豊富に盛り込んだ研修を実施。新入社員の社会人基礎力を高める。

問題

感染対策で集合研修が実施不可になったが、
新入社員の基礎力向上を意図した教育が必要。
社会人基礎力を高めるとともに、自律的行動によって
成長するためのベースとなる力を養いたい。

成果

ビジネスマナーや仕事の基礎的なスキルが向上。
自分自身で考え、発信する力も高まる。
ビジネスマナーのポイントを押さえたアウトプットが増加。主体的に
考えて行動し、自律的に成長するための基礎スキルが身についた。

問題 社会情勢に対応し、 急速にオンライン研修を導入

今年（2020年）は、新型コロナウイルス対策をしながら新入社員の研修を実施する企業が多かったことと思います。当社も例外ではなく、入社式の直前に4月の集合研修の中止が決まり、入社後から部署配属までのプロセスを急遽見直すことになりました。集合研修をオンラインで実施できる研修を探していたところ、毎年昇格者研修を実施し、社内評価も高いアチーブメントHRソリューションズ社主催のオンライン研修が候補に挙がりました。集合型からの変更が難しいと感じていたテーマのプログラムだったこと、また準備期間が限られるなか、コンサルタントが迅速かつ柔軟に対応してくれたこともあり導入を決めました。

当初予定していた研修のプログラムは、社会人基礎力の養成が主な目的でした。研修プログラムもそれに適した内容で、学生から社会人へのマインドセットやビジネスマナー、仕事の基礎的なスキルなどを学べるものでした。また営業基礎を学ぶプログラムもあり、配属前に他部署の業務内容なども理解させたいと考えていた当社にとって営業職以外の新入社員も「営業」について学べる点も魅力でした。

施策 双方向コミュニケーションの 臨場感あふれる研修を実施

5日間のオンライン研修でしたが、期待以上の臨場感でした。オンライン研修という、一方的なレクチャーがほとんどで、1日受けるだけでも大変というイメージがありました。レクチャーだけではなくWeb会議ツールを駆使したグループワークや意見発表など、講義そのものが受講者の積極的な参加を促す設計になっており、あっという間に1日が過ぎていきました。

成果 社会人として、自律的に 成長するためのベースを構築

研修の導入にあたり私たちが重視していたのは、受講者が知識をインプットするだけでなく、学びをアウトプットしてスキルとして定着できるかということでした。それに関しては、期待していた以上の満足度が得られました。研修後、受講者は社会人としての自覚が高まり、現場からもビジネスマナーが向上したという声が多数聞かれました。また研修で、「感謝」の気持ちを持つことの重要性に気づかせていただいたことで、受講者の人間的な成長も感じられました。このような状況下で、研修を受講できること自体が当たり前ではないという思いも芽生えたようです。コロナ禍で窮余の策として導入したオンライン研修でしたが、コロナ禍だからこそ成長が見られてうれしく思っています。

通常集合研修ですと、運営側の私たちは会場後方に行きやすいのですが、オンライン研修はモニター上で参加者の反応を直接確認できます。そのため研修に集中している雰囲気や、納得して頷いている様子などを確認できると気づいたことも、新しい発見でした。受講生としてもモニター越しに講師や仲間の表情を確認し合えるため、程よい緊張感があり、集中を切らさず受講できていたようです。終了後のアンケートで、「オンラインでしたが、想像以上に実際に取れました」「参加型の講義形式でとても理解が深まりました」といった受講者の声が上がりました。結果としても96%を超える満足度を記録することができ、よい時間になったと感じています。

社員一人ひとりが主体的に考えて行動し、自律的に成長すること。当社では社員に常々そのような姿勢を求めています。自社の発展には、そうした個々の成長によって組織をさらに強化していくことが不可欠です。今回の研修は、オンラインでありながら自分の頭で考えてアウトプットするというスタイルだったため、自ら考えて発信しようという意識が例年の研修以上に高まったと感じています。「個の自律的な成長」の第一歩として、よいスタートが切れました。

担当コンサルタントの声

「準備していた集合研修を直前にすべてオンライン化・在宅学習化する」まさに言うは易く行うは難しで、人事の皆様には計り知れないご苦労があったことと思います。コロナ禍の影響でお困りの企業様への一助となればと、弊社で真っ先に企画したのが公開講座型のオンライン新入社員研修でした。効果性が懸念されるオンライン研修において、ご期待以上の結果であったとお喜びいただけて大変うれしいです。予断を許さない状況が続いておりますので、研修のオンライン化やその効果性についてお悩みの際にはいつでもご相談ください。今後も貴社のパートナーとして、品質にこだわったサービスを追求してまいります。

企業情報

味の素冷凍食品株式会社

- 所在地 〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目14番13号 日土地銀座ビル
- 設立 2000年10月1日
- 事業内容 冷凍食品の研究開発、製造、販売
- 従業員数 約2,900名(2020年3月31日現在)
- Webサイト <https://corporate.fia.ajinomoto.com/>

味の素冷凍食品株式会社
人事・総務部 人事グループ

田中 萌子



南和友
Kazutomo Minami, Prof. Dr. med.

医療法人社団 友志会 南和友クリニック 理事長 / 院長
ドイツ、パドューンハウゼン心臓・糖尿病センター 元教授
ドイツ、ボン大学 永代教授 / 日本大学心臓血管外科 元教授 / 富山大学 客員教授

世界的心臓外科医 直伝!

自律神経を鍛える 運動法と食事法

長きにわたって業界で活躍する人間が共通して関心があるものの一つ、それが「健康」です。著名人の健康を数多くサポートしてきた、世界屈指の日本人心臓外科医 南和友氏が「プロフェッショナルを目指すあなた」に向けた健康管理法コラムを、毎号お届けします。

「ながら運動」は良くない
がんや糖尿病といった病気はもちろん、さまざまなウイルスに負けない身体を作るためには、免疫力を高めることが大切です。そこで欠かせないのが、適度な運動とバランスの良い食事。この2つを意識すれば、交感神経と副交感神経をバランスよく鍛えられるので、免疫力アップが期待できます。

ポイントとは、五感を刺激する方法で運動や食事を楽しむこと。そうであれば、せつかつく運動や食事から得られる効果も半減してしまいます。

たとえば、音楽を聴きながらジョギングをするといった「ながら運動」は、よくないトレーニング法と言えます。走っていると疲れや苦しさを徐々に感じ始めますが、そこで「もう少し大丈夫かな」と葛藤しながら走り続けることで交感神経が鍛えられていきます。音楽などで頭がブロックされていると、その葛藤に意識が向かなくなるので、交感神経が刺激されないのです。

運動で交感神経のレベルが上がれば、副交感神経も徐々にそれについていきます。副交感神経には血管を広げて血流を良くし、酸素を全身に行き渡らせる作用があるので、五感を使ったトレーニングで交感神経を鍛えていけば、おのずと副交感神経も鍛えられ、自律神経のレベルが上がっていきます。結果的に心臓の拍出容量も大きくなり、適度な心拍数を維持しながら、長く走れる身体になっていきます。



【医療法人社団 友志会】

南和友クリニック

循環器科・心臓血管外科・内科

東京都渋谷区恵比寿南1-25-1恵比寿ブラックビル3階

TEL:03-5773-5499 <https://mke-clinic.com/>



「酸味が強いな」と感じながら飲むことで、副交感神経が付いてきます。考えたり、味わうのが難しければ、せめてよく噛んでゆっくりと食事を楽しみましょう。

食事は五感を使って味わう
一方の食事でも、味覚や嗅覚、触覚などをフルに使っておいしさを味わうことが、自律神経を鍛えることにつながります。

そもそも「食べる」という行為は、交感神経を刺激するものです。ですから、五感を使わずに食事をすると、交感神経ばかりが刺激されてしまうのです。

テレビを見ながら味わわずに食べていると、満足感を感じにくくなります。また、腸が動き出すのは、食べた刺激で交感神経が刺激され、それに副交感神経が付いてくるから。味わいながら食べることで、刺激が弱くなるから。味わいながら食事を続けることで、テレビを見ながらなどの「ながら食事」が続いていると、お腹ばかりが余計に膨れて、消化不良になっていきます。

食後のコーヒーでも、「産地はどこだろうか?」「酸味が強いな」と感じながら飲むことで、副交感神経が付いてきます。考えたり、味わうのが難しければ、せめてよく噛んでゆっくりと食事を楽しみましょう。

オンライン学習会

Weekly "TANKYU"

正解のない問いに、新たな答えを。

参加無料



What is Weekly "TANKYU"?

Weekly "TANKYU"は、毎週「一つの問い」を立て、正解のない問いに新たな答えを見出す知的探求の場です。オンライン配信ツールを用いて、人と組織に携わる全国のユーザーとともに探求を進めていきます。人と組織は、モチベーションや人間関係など、目に見えないもので溢れています。そのため、目に見えるものを研究する自然科学のように客観的な解を導き出すことができません。それぞれの人が持つ価値観や考え方には違いがあり、見ている現実には違いが生じています。人と組織を考えると、その違いを理解することがとても大切なのです。それぞれの価値観や考え方を持ち寄ることで、よりよい未来につながる「ひらめき」が生まれることを信じて、人と組織にまつわる答えのない「問い」を探求していきます。

テーマ例

創り出したい組織の変化が生まれない理由は何か?	人は進んで学習する存在なのか? それとも 学習させられる存在なのか?	人はいかにして新しい知識を獲得していくのか?
何が人の学習意欲を引き出すのか?	環境は、個人の学習にどのような影響を及ぼすのか?	企業で行われている教育システムは本質的な価値を生み出しているのか?

➤ スケジュールの詳細・ご参加はwebへ



ファシリテーター



笠原 雅也

新卒でアパレル企業に入社。販売の仕事を通して、仕事の面白さと深さに触れ、仕事にのめり込む。その結果、入社半年で店舗内の主力商品カテゴリーの責任者を一任され、カテゴリー全体の売上管理と店舗スタッフの育成に携わる経験を積む。その後、更なる問題解決を追求するために人材求人広告代理店へ転職。物流・飲食・介護・建設など、ブルーカラー職種を中心とした企業の採用活動を支援し、大手人材紹介会社の代理店に所属する全営業職の中でトップの成績をおさめる。

しかし、採用活動による問題解決に限界を感じ、組織の根底にある課題を解決するためにアチーブメントへ入社。入社後は人材開発と組織開発を専門領域とし、クライアントの教育体系設計、研修プログラム設計・開発、組織風土醸成、営業力開発の支援を行う。また、自律した個人の育成に関する造形が深く、人材づくりと組織づくりをテーマにした商品開発にも携わっている。

ご参加の流れ

WEBの登録ボタンよりフォームを送信し、Weekly "TANKYU" に登録する。

毎週の開催当日に Zoom の参加 URL がメールで届く。

参加希望者は URL をクリックし、Weekly "TANKYU" に参加する。

その他
イベントの
ご案内

アチーブメントHRソリューションズ株式会社 TEL 03-6435-3791

<https://achievement-hrs.co.jp/service/seminar/> E-mail: corporate@achievement.co.jp



JPSA 会員限定イベント

JPSAコンベンション2020

Movement

～起こそう!社会変革の渦を～

志を持つ JPSA 会員の同志が、全国から集う JPSA コンベンション。それは、卓越した成果を出し、業界・地域に貢献をするプロスピーカーとともに、未来を語り合い、研鑽を積む場です。今年も、参加者同士が一年間の実践について発表をし、普段は出会えない全国の仲間と交流を深めるコンテンツをご用意しています。全国の同志で、志に立ち返り、決意を新たに、社会変革への一歩を踏み出してまいりましょう。皆様のご参加をお待ちしています。

基調講演

一般財団法人日本プロスピーカー協会 代表理事
アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)



青木 仁志

ワークショップ

一般財団法人日本プロスピーカー協会 常務理事 兼 会長
アチーブメント株式会社 相談役・主席トレーナー



佐藤 英郎

分科会講師



伊豆原 孝 BPS



玄甫 和美 BPS



坂元 正三 BPS



福島 達也 BPS



畑中 弘子 BPS



難波 孝憲 BPS



大谷 貴宏 BPS

定員

500名

2020年 **11月21日(土)** 10:00 ~ 17:30

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。

※服装や接続方法など、オンライン参加に際してはいくつかのルールがございます。詳細はお申し込み後のメール内容をご確認ください。

参加費 **3,000円(税込)**

参加資格 **JPSA 会員限定**

申込 <https://www.jpasa.net/convention2020/>

※お申し込みは会員サイト「MARC」よりお願いいたします。

イマスタグ!
Web申し込み



JPSA 便り

JPSAは、講演活動を通して地域貢献を目指す一般財団法人です。

良い人生には「物質的な豊かさ」と「心の豊かさ」の両方が求められます。

JPSAでは、社会の第一線で活躍する認定プロスピーカーが、選択理論心理学をもとに、「良好な人間関係構築の技術」と「目標達成の技術」をお伝えする講演・教育活動を行っています。

※JPSA：Japan Professional Speaker Association・一般財団法人日本プロスピーカー協会

地域活動

共同学習と継続学習の環境

JPSAでは全国に47の支部を持ち、活動を展開しています。お住まいの地域で更に学びを深めていくことを支援しています。



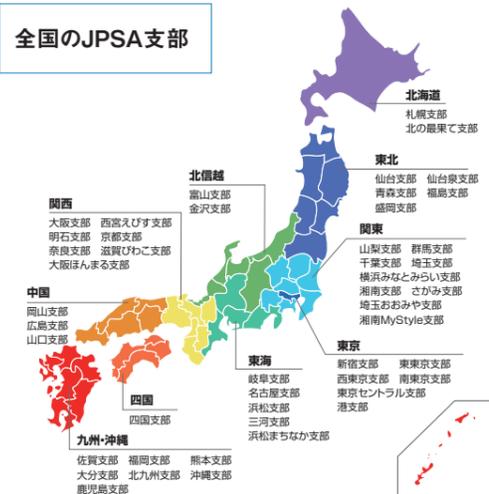
講演・教育活動

成果と人間関係を
両立させる学びの提供

講師認定しているプロスピーカーは、所属業界の第一線で活躍する方々でもあり、実体験に裏付けされた実学ノウハウをお伝えしています。



全国のJPSA支部



新支部設立 北の果実て支部 支部長：村本 暁寛BPS
副支部長：竹内 康博BPS

祝 プロスピーカー誕生

プロスピーカー試験が執り行われ、厳正なる審査の結果ベーシックプロスピーカー7名が誕生しました!



左から4番めより、岩崎 陽介様、林 晃彦様、仲嶋 ゆり子様



左から2番めより、鈴木 洋様、岩井 奈央子様、市川 元紀様、村松 秀樹様

合格者

岩崎 陽介様
林 晃彦様
仲嶋 ゆり子様
鈴木 洋様
岩井 奈央子様
市川 元紀様
村松 秀樹様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」377/1000名 (2020年7月16日時点)

全国の支部にて各種イベント・勉強会を開催しております。

参加をご希望の方は、QRコードから支部情報をご参照ください。



プロスピーカー
という生き方
vol.39

「大義がない…」。 悩みを超えて得た「語るべき言葉、

よし だ よう いち
吉田 洋一

医療法人スマイルクリエイト
根城よしだ歯科 院長
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー



PROFILE 青森県にある医療法人スマイルクリエイトの代表。15年前に父から「根城よしだ歯科」の経営を引き継ぎ、卓越した手腕で業績を向上させる。しかし、スタッフとの人間関係の悪化に悩み、離職も経験。打開策を見いだすために「頂点への道」講座を夫婦で受講して以来、身近な人を大切にす経営方針に転換し、9年で業績を倍増することに成功する。また、コロナによる社会的不況にもかかわらず、2020年4月～7月と4か月連続で過去最高の収益を達成。30名のスタッフとともに上質な歯科治療を追求し、歯科医院のモデルケースとして注目を浴びている。

夫婦で受講し、 外的コンントローラーから脱出

「妻に捨てられたくない」。これが初受講の動機でした。父から歯科医院を継ぎ、業績は成長していましたが、「外的コンントローラー」で相手を変えようとしていた私は、公私ともに人間関係が険悪。感情的になり、スタッフに物を投げたことで危うく訴訟問題になりかけたことがあり、ともに経営をしていた妻は、自律神経失調症や過呼吸で精神状態が限界になり、出勤も難しくなっていました。成果が出ては幸せではなく、妻に愛想を尽かされるのも時間の問題と、危機感が募るばかりでした。

自己成長はできたものの、 社会貢献の志は薄かった

一番の変化は、「違いは違いであって間違いではない」という考え方を土台に、人と関わるようになったことです。仕事でも家庭でも、継続学習をするたびに、自分が持つ「こうでなければいけない」という正しさを徐々に手放すことができていきました。おかげさまで、経営もしつかりと軌道に乗っていったものの、そのころの私には、学びを社会のために役立てようという「大義」まではありませんでした。そんな私が、なぜプロスピーカーを目指したのか。それは、確固たる実績を出しながら、縁ある人に貢献している先輩プロスピーカーの生き方に触れたことがきっかけでした。学んだことを誰よりも実践しているからこそ、メッセージに魂がこもる。まさに行動言語を体現している生き方で、私もそうなりたいと強く思ったのです。いま思えば、そこからのチャレンジが最も価値ある成長の機会を与えてくれた

ました。人生をかけて伝えたいメッセージとはなにか。これを見つけるために、これまでの人生を深いレベルで見つめ直しました。すると、さまざまな人に支えられてきたことに気がついたのです。妻やスタッフはもちろんですが、特に父です。父は、医院を継いだ私の仕事ぶりを黙って見守ってくれました。きつと口を出したかったところが、たくさんあったと思いますが、忍耐強く見守り、成長の機会をくれたその愛情の深さに気がついたのです。これまで、どこか不足感に駆られた生き方をしていましたが、このときに初めて等身大の自分を受け入れることができました。「感謝」という言葉の意味が深く腑に落ち、本当の意味で人に優しくできるようになった気がします。

愛を土台にした伝達力で、 変化していった現場

そんなマインドの変化があり、全社員が自己実現できる舞台を作りたいという思いが強くなりました。そこで、幹部スタッフと毎月一回面談をし、「あなたには価値がある。あなたはあなた



デンタルアチーバー研修にて
業界の多くの方に良質な情報を届けている

身近な人を大切にできるから、 成果を創り、社会に貢献できる

私がプロスピーカーとして大切にしているのは「身近な人を幸せにすること」です。目指すのは社会貢献なのに、家族やスタッフだけでいいのか、と思ったこともありましたが、いまはインサイドアウトの生き方からしか本当の貢献は生まれなという信念を持っています。コロナ禍に見舞われた今年の春も、「絶対に業績を落とすまい」と心に決め、全力で取り

のままですばらしい」というメッセージを送り続けました。自分自身の存在に自信を持ってほしいという思いを届けたかったです。また、チーム制を導入し、チーム単位で食事会や交流会を開く機会を設けました。目的は、「仲間と一緒にいたい」というスタッフの欲求を満たすこと。仕事の話や反省は一切せず、家族のことや趣味の話で盛り上がる楽しい会になりました。

こうした取り組みを通じてわかったのは、経営者の愛が伝わると、スタッフは変わるといことです。自主的なミーティングや、学びへの自己投資はもちろん、助け合いの精神も醸成され、みるうちに社内の文化が変わっていったのです。結果として、年商は、受講を始めた9年前のおよそ2倍となり、スタッフ数は20名から30名へと増えました。スタッフの増加率より年商の増加率のほうが高いのは、スタッフのモチベーションが高まり、生産性が上がった結果だと自負しています。

組みました。このとき目を向けたのも、まず家族やスタッフでした。生存の欲求を満たすべく、パートを含めた全スタッフにマスクを配布し、抗体検査も実施しました。

そして、患者さんの求めることを真剣に考え、4月からは自宅で行える口腔ケアのオンライン勉強会をスタート。また、殺菌水1000本の無料配布や自費診療、歯科ドック割引を実施し、結果的にコロナ禍にもかかわらず業績は4月～7月と4か月連続で過去最高を記録。6月締めは今期は、業績が3億円という業界トップ0.1%を達成することができました。これも私一人ではなく、社員が団結して取り組んでくれた結果です。

この自社の成長の延長線上にある地元・青森への貢献にも力を入れており、歯科業界に特化した公開研修を数年前から主催しています。こうした活動を通じて、アチーブメントテクノロジーと選択理論を普及し、スタッフを幸せにする経営者をもっと増やしたい。それが結果的に社会貢献につながり、世の中を良くすると信じています。私自身も、まだまだ発展途上で、未熟な経営者ではありますが、これからもトライ&エラーを繰り返し、愛を根底とした成果にこだわり続け、周囲に貢献する生き方を貫いてまいります。



選択理論を実践し
円満な家庭を築き上げている

4 ピークパフォーマンスコース

一対マスでの表現力を養い、スピーチやプレゼンテーションのためのさまざまなスキル(立ち振る舞い、話し方、ボディランゲージ、服装、感情移入の仕方など)を習得することにより、プロスピーカーとして活躍できる基礎能力を身につけていただく2泊3日の宿泊コースです。

成田開催 ヒルトン成田
満 9/17(木)~19(土)
東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 11/12(木)~14(土)

受講料: 302,500円(税込)
参加資格: ダイナミックアドバンスコースを受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方
講師: アーチーメント認定講師
時間: [1日目]13:30~[2日目]8:30~
[3日目]8:30~16:30
宿泊型2泊3日

無料体験説明会

オンライン
9/2(水)、9/9(水)、9/29(火)、10/10(土)
10/15(木)、11/3(火)、12/22(火)

受講料: 無料
講師: アーチーメント認定講師
時間: 18:30~20:30
詳細はWebページよりご覧ください。

「手帳の使い方」セミナー

アーチーメントプランナーをもっと活用するために
成功する計画の立て方、
実行の仕方セミナー

【頂点への道】講座アーチーメントテクノロジーコースで自分自身が設定した長期目標から逆算した日々の行動への落とし込みを、アーチーメントプランナーの正しい使い方を交えながら、じっくりと行います。

オンライン
9/5(土)、9/29(火)、10/6(火)、10/31(土)
11/11(水)、11/28(土)

受講料: 5,500円(税込)
参加資格: スタンダードコースまたはアーチーメントテクノロジーコースまたはアーチーメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方

講師: アーチーメント認定講師
時間: 10:00~18:00(受付開始9:30)

2 ダイナミックコース

【頂点への道】講座アーチーメントテクノロジーコースで学んだ内容を「知る」「分かる」から「行う」「できる」レベルへと向上させます。また、自分のなかにある思考の枠組みを見つめなおし、目標達成の障がいとなる「制限的パラダイム」を認識し、突破することによって成功のための姿勢をつくり出すコースです。

東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 9/16(水)~18(金)、満 10/7(水)~9(金)
満 11/12(木)~14(土)、満 12/22(火)~24(木)
大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
満 11/5(木)~7(土)

受講料: 104,500円(税込)
参加資格: スタンダードコースまたはアーチーメントテクノロジーコースまたはアーチーメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方
講師: 佐藤英郎
時間: [1日目]10:00~22:00(受付開始9:30)
[2日目]9:00~22:00
[3日目]9:00~20:00

3 ダイナミックアドバンスコース

【頂点への道】講座ダイナミックコースと対になっている【頂点への道】講座ダイナミックアドバンスコース。制限的自己概念を突破し、自己の真価を体得します。また、人生理念と人生ビジョンの洞察と構築をとおし、一貫性のある人生の土台を完成させます。

東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 9/23(水)~25(金)、満 9/28(月)~30(水)
10/28(水)~30(金)、12/10(木)~12(土)
大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
満 9/10(木)~12(土)、10/20(火)~22(木)
11/17(火)~19(木)、12/2(水)~4(金)

受講料: 294,800円(食事代・宿泊費含む・税込)
参加資格: ダイナミックコースを受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方
講師: 佐藤英郎
時間: [1日目]10:00~22:00(受付開始9:30)
[2日目]9:00~22:00
[3日目]9:00~20:00
宿泊型2泊3日

1 アーチーメントテクノロジーコース

戦略的目標達成プログラム【頂点への道】講座の開発者である青木仁志が、自身の経験に基づいた目標達成の技術の真髄が詰まったプログラムです。「選択理論心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」を用いてわかりやすく説明した目標達成の技術を習得するための研修プログラムです。

オンライン
満 9/23(水)~25(金)、10/20(火)~22(木)

仙台開催 トラストシティーカンファレンス仙台
満 12/2(水)~4(金)
東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 10/28(水)~30(金)、11/4(水)~6(金)
名古屋開催 ダイテックサカエ6階クリエイティブホール
9/10(木)~12(土)、11/25(水)~27(金)
大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
満 9/3(木)~5(土)、満 9/17(木)~19(土)、
再満 10/7(水)~9(金)、再満 10/27(火)~29(木)
12/10(木)~12(土)、12/16(水)~18(金)
山口開催 海峡メッセ下関4階イベントホール
満 9/16(水)~18(金)
福岡開催 福岡ソフトリサーチパーク SRPホール
12/16(水)~18(金)

受講料: 154,000円(テキスト代・税込)
再受講料: クラブ会員(3年6回まで)
33,000円(テキスト代・税込)
クラブ会員(4年以上または7回以上)
44,000円(テキスト代・税込)
講師: アーチーメント認定講師
時間: [1日目]10:00~19:30(受付開始 9:00)
[2日目]9:00~19:30
[3日目]9:00~18:30

1 アーチーメントテクノロジーコース特別講座

【頂点への道】講座の開発者である青木仁志が講師を務めます。理念経営、採用・育成、経営戦略、売上増大などのテーマを扱う、経営者・指導者に特化した講座です。

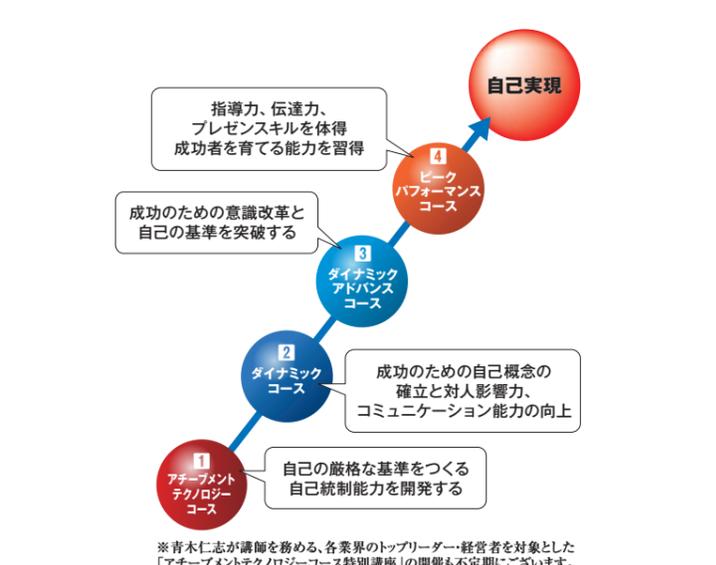
オンライン
9/10(木)~12(土)、12/9(水)~11(金)

東京開催 アーチーメント東京研修センター
9/16(水)~18(金)、10/14(水)~16(金)
11/26(木)~28(土)

受講料: 247,500円(テキスト代・税込)
再受講料: クラブ会員(3年6回まで)
59,400円(テキスト代・税込)
クラブ会員(4年以上または7回以上)
66,000円(テキスト代・税込)
※特別講座で再受講をする場合、初回のみ、これまで受講いただいた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。

講師: 青木仁志
時間: [1日目]10:00~19:30(受付開始 9:00)
[2日目]9:00~19:30
[3日目]9:00~18:30

『頂点への道』講座コース体系図



目標を達成するための行動や考えを学ぶプロセスを4ステップにまとめました。戦略的目標達成プログラム【頂点への道】講座では、段階を追って具体的な技術を習得していきます。

目標達成の習慣化をサポートする 3年間で6回の「再受講システム」



アーチーメントがこだわるのは、ご受講生の目標達成です。一流の成果を出すために必要なのは、達成の原理原則を学び、体得することです。アーチーメントテクノロジーコースでは、初受講に加え、3年で6回の再受講システムを用意しております。一度だけでは理解が難しいノウハウを、成果を出せるまで学び続けることが可能です。

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

アーチーメントセミナースケジュール
2020.9 ~ 2020.12

アーチーメントでは、皆様の目標達成をサポートさせていただくために、各種セミナーを用意しております。

- 再満 = 再受講満員 満 = 満員御礼
- 若 = 若年層向けセミナー
- アーチーメントクラブ 3年会員入会特典
- シ = ショートセミナー
1,000円値引き(5回分)対象
- 計 = 『成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー』ご優待対象
- アーチーメントクラブ会員 会員権
- 〇 = バースデー割引
〇 = 公開講座 特別割引10,000円分対象
(1,000円×10回)

※同業者の方のご参加はお断りさせていただいておりますので、ご了承ください。
※なお、担当講師、金額に関しましては、事前の予告なく変更になる場合がございますので、ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。



オンライン開催予定!

業界トップ5%へと駆け上がる
ノウハウを120分に凝縮!

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座 開催情報は
無料体験説明会 はこちら
https://achievement.co.jp/strategy/

アーチーメントクラブ会員限定 無料 オンラインセミナー

ボース・ウイン・マネジメント・プログラム — ケーススタディ・マスター編 — を活用した
マネジメント力強化キャンプ

購入されたクラブ会員の方のみ参加できる

購入者限定キャンプ 19:00 ~ 20:00

未購入のクラブ会員の方に向けた
体験説明会 19:00 ~ 20:30

詳しくはこちら

新型コロナウィルスの対策について

◆講座・セミナーのオンライン開催および自粛・変更に関して
アーチーメントでは、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、一部セミナーをオンラインにて開催しております。状況により急遽開催を自粛する可能性があります。最新のセミナー情報については、オフィシャルサイト (https://achievement.co.jp/news/) よりご確認ください。

◆ご受講日程の変更に関して
開催自粛期間の講座・セミナーを受講予定のお客様は、手数料免除での日程変更を、Webフォームにて受け付けております。詳しくは担当コンサルタントまたは、アーチーメント株式会社 カスタマーサービスセンターまでお問い合わせください。

お問い合わせ先: アーチーメント株式会社カスタマーサービスセンター フリーダイヤル: 0120-000-638

新型コロナウイルス感染症予防対策

アチーブメントの10の取り組み

- 1 運営スタッフおよびご受講生全員の**マスクの着用を義務化**します。
- 2 **休憩時間**を通常よりもこまめに確保します。
- 3 休憩時には会場内の**換気**を徹底します。
- 4 講座に関連する書類や書籍・商品を直接お渡しするときはスタッフが**手袋着用、アルコール消毒**を徹底して対応します。
- 5 消毒用の**アルコール**を会場内に常備します。
- 6 直接接点避けるために、ペンやテキストなどの**貸し出しを控え**ます。※ペンはご自分のものをお使いください。
- 7 研修中の配布物はあらかじめ、まとめて**席でお渡し**します。
- 8 飛沫、接触感染を避けるために**研修内容を一部変更**いたします。
- 9 座席間に**十分な距離**を確保します。(参加者の座席を1m間隔であけて設置)
- 10 講師は透明のパーテーションを使用、またはご受講生と**2m以上の距離**をとります。

新型コロナウイルス感染症予防対策

ご受講生の皆様に10のお約束

- 1 **マスクの着用**をお願いします。
- 2 消毒用のアルコールを会場内に常備しますので、**こまめに消毒**をお願いします。
- 3 毎日会場にて検温を実施いたしますので、ご協力ください。
※体温が**37.5度**を超える場合は受講を**お断り**させていただきます。
- 4 物販購入時のお支払いは、**キャッシュレス決済**(クレジットカード)を**推奨**します。
- 5 会場内での**名刺交換や握手**など、**直接接点**に繋がる行為はお控えください。
- 6 お食事の際は、**1m以上の距離**を確保し、食事をしながらの**会話はお控え**ください。
- 7 ご受講生同士で、大人数の**集合写真**を撮ることはお控えください。
- 8 受講期間中、ご受講生同士での**会食・懇親会**はお控えください。
- 9 会場内の書籍コーナーでは、見本以外の書籍に**お手を触れない**ようお願いします。
- 10 会場内の教材コーナーで見本をご覧になりたい場合は、**スタッフにお声がけ**ください。

クオリティカンパニー倶楽部会員イベント

アチーブメント株式会社 キックオフ会議を体感！ ～青木の理念メッセージ編～

東京開催 アチーブメント東京研修センター
期 10/1(木)、2021年1/4(月)
参加費：22,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の皆様
講師：青木仁志
時間：9:00～12:30(受付開始8:45)

リクルーティングカレッジ(新卒採用サービス)

東京開催 アチーブメント東京研修センター
1日目 9/11(金)10:00～18:00(会場9:30)、2日目 10/22(木)10:00～18:00(会場9:30)
参加費：880,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の経営者、社員の方々
※社員のみ参加は受付できません。経営者と一緒にご参加ください。
講師：高橋優也(アチーブメント株式会社 人事部マネージャー)

幹部講座

オンライン 10/6(火) テーマ:幹部としての原理原則
2021年1/20(水) テーマ:幹部としての責任
参加費：22,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の幹部社員
講師：佐藤英郎
時間：13:00～16:00

リーダー講座

オンライン 9/9(水)
参加費：16,500円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の企業のリーダー層社員
講師：針生 栄司
時間：13:00～16:00

朝の技術習得勉強会

アチーブメント・セールス・アカデミー

オンライン 9/8(火)、10/13(火)、11/25(水)、12/8(火)
受講料：無料
参加資格：アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム購入者限定
講師：野地優太
時間：7:30～9:00(受付開始7:00)
詳細はWebページよりご覧ください。

朝の技術習得勉強会

プロフェッショナル・セールス・マネジャー活用術

オンライン 9/15(火)、10/31(土)、11/3(火)、12/19(土)
受講料：無料
参加資格：プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム購入者限定
講師：村田泉
時間：7:30～9:00(受付開始7:00)
詳細はWebページよりご覧ください。

ボース・ウィン・マネジメント・プログラム～ケーススタディマスター編～を活用した マネジメント力強化キャンプ購入者限定キャンプ

オンライン 9/28(月)
受講料：無料
参加資格：ボース・ウィン・マネジメント・プログラム～ケーススタディマスター編～購入者限定
講師：村田泉
時間：19:00～20:00(受付開始18:30)
詳細はWebページよりご覧ください。

アチーブメント拠点・研修会場

東京本社 アチーブメント東京研修センター

アクセス
●りんかい線「国際展示場駅」より徒歩5分
●ゆりかもめ「有明駅」より徒歩4分
「東京ビッグサイト」より徒歩4分
〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18
有明セントラルタワー20階
☎03-6858-0311(代) ☎03-6858-3791

大阪支社 アチーブメント大阪研修センター

アクセス
●地下鉄御堂筋線・四つ橋線・中央線「本町駅」1番出口より徒歩10分
●地下鉄中央線・堺筋線「堺筋本町駅」17番出口より徒歩6分
〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10
瓦町中央ビル
☎06-6226-9011(代) ☎06-6226-9012

アチーブメント福岡支店

アクセス
●JR・市営地下鉄「博多駅」博多口より徒歩4分
〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-8
ダヴィンチ博多シティ4階
☎092-481-1155 ☎092-481-1166

アチーブメント名古屋営業所

アクセス
●地下鉄東山線・名城線「栄駅」12番出口より徒歩3分
〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-3-26
昭和ビル1階
☎052-249-3256 ☎052-249-3257

アチーブメント横浜営業所

アクセス
●横浜市営地下鉄ブルーライン「伊勢佐木長者町駅」3番出口より徒歩1分
●JR「関内駅」北口より徒歩5分
〒231-0033 神奈川県横浜市中区長者町5-85
三共横浜ビル9階
☎045-341-0631 ☎045-341-0632

管理職向けセミナー

「言うべきことを伝えきる」マネジメントの基礎を学ぶ

ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード

東京開催 アチーブメント東京研修センター 11/10(火)
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター 10/3(土)、12/22(火)
受講料：66,000円(テキスト代・税込)
再受講料：33,000円(テキスト代・税込)
講師：橋本拓也(東京)、村田泉(大阪)
時間：10:00～18:00(受付開始9:30)

ボース・ウィン・マネジメント・プラクティス

東京開催 アチーブメント東京研修センター 11/26(木)～27(金)
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター 9/8(火)～9(水)
受講料：154,000円(テキスト代・税込)
再受講料：77,000円(テキスト代・税込)
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30)
[2日目]9:00～19:00

ボース・ウィン・マネジメント・フォーチーム

東京開催 アチーブメント東京研修センター 9/2(水)～4(金)
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター 10/14(水)～16(金)
受講料：253,000円(テキスト代・税込)
再受講料：126,500円(テキスト代・税込)
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00～21:00(9:30開場)
[2日目]9:00～21:00(8:30開場)
[3日目]9:00～18:00

JPSA 関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

プロスピーカーを目指す人のための半年間のトレーニング プロスピーカー・トレーニング・プログラム

名古屋開催 アチーブメント名古屋営業所
第67期 9/16(水)、10/8(木)、11/11(水)、12/19(土)2021年1/8(金)～9(土)、2/11(木)～12(金)
東京開催 アチーブメント東京研修センター
第68期 11/4(水)、12/5(土)、2021年1/13(水)、2/9(火)、3/9(火)～10(水)、4/27(火)～28(水)
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
第69期 12/8(火)、2021年1/9(土)、2/2(火)、3/16(火)、4/9(金)～10(土)、5/12(水)～13(木)
受講料：165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)
参加資格：ピークパフォーマンスコース受講済みであり、JPSA 会員の方
※その他の資格はJPSA オフィシャルサイトよりご確認ください。
講師：アチーブメント認定講師
時間：全6回(10:00～18:00)

JPSAの日

オンライン 10/23(金)、12/15(火)
●アシスタントトレーニング
受講料：無料
講師：アチーブメント認定講師
参加資格：JPSA 会員
時間：13:00～16:00(受付開始12:30)
●JPSA 研究会
受講料：無料
講師：青木仁志・佐藤英郎
参加資格：JPSA 会員
時間：17:00～20:00(受付開始16:30)

プロスピーカーが集う学びの場



入場
無料

美樂の書® 2020

デザイン書道 FESTIVAL

— 飛鳥・奈良 シルクロードの終着点 —

9/5(土)・6(日)

10:00-16:00
アチーブメント東京研修センター
東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー 20階

【主催】アチーブメントプロデュース株式会社 美樂の書事務局
【お問い合わせ】TEL:03-6858-0415 (受付時間10:30~17:00/月~土曜日) E-mail: bigakunosho@achievement.co.jp



飛鳥・奈良

—シルクロードの終着点—

今年の開催テーマは「飛鳥・奈良 —シルクロードの終着点—」。美樂の書デザイナー 浜崎壽賀子氏の展示エリアでは、昨年のテーマの「シルクロード」から流れを汲み、終着点である飛鳥・奈良で花開いた天平文化を彷彿とさせる作品が並びます。



被爆後の復興

—広島を支えた銀箔紙—

世界初の核被爆地となった広島。その地には戦後の復興をささげた「銀箔紙」がありました。戦後75年の時を経て、「復興と平和の象徴」である当時の銀箔紙を使用し作られた作品をぜひご覧ください。



四季の

テーブルコーディネート

季節のうつろいが美しい日本。12か月それぞれの季節をテーマにして、書でデザインする暮らしのワンシーンをお届けします。タペストリー、パネル、屏風、スクリーンなど多岐にわたる作品をご覧ください。

ワークショップ開催 美樂の書「季節の書」

季節のご挨拶やお礼状に最適な四季をテーマにした絵や書を描きます。美樂の書が初めての方も大歓迎です。

開催時間 11:00/14:00 (1日2回) ※所要時間:1時間
参加費 1回 5,500円(税込) ※所要時間:1時間

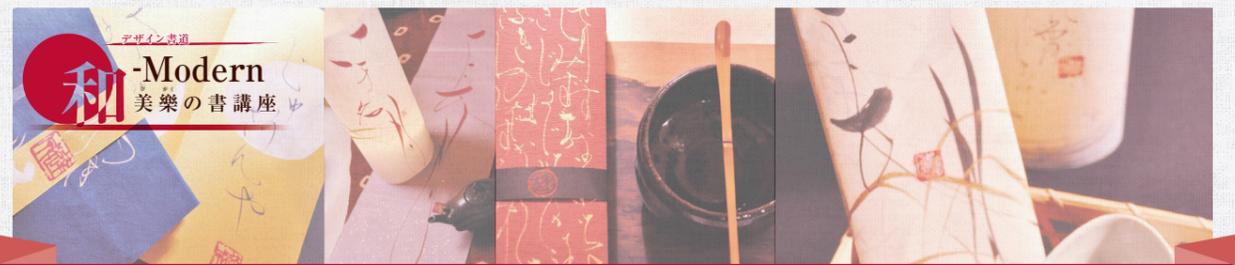
【お申し込み】当日、先着順にてお申し込みを承ります。



展示会の詳細はこちら >>> <https://bigaku.life/festival2020/>



※「美樂の書」はアチーブメント株式会社の登録商標です。



10/1(土)より「美樂の書」が一般社団法人化いたします!

2014年4月よりアチーブメントプロデュース株式会社にて開講していただきました和-Modern「美樂の書」講座を、この度2020年10月1日より、一般社団法人 美樂の書として開講することとなりました。これもひとえに、ご支援賜りましたクラブ会員及び美樂の書講座受講生皆様のお陰様でございます。深く御礼申し上げます。これからも「美樂の書」の講座を通じて、美しい日本の文化・自然をお伝えして参る所存でございます。また、広島原爆投下後に、復興のために作られた銀箔の紙で、平和への祈りを込めた作品も、描き続けて参ります。今後ともご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

お問い合わせ 一般社団法人 美樂の書 代表理事 浜崎 壽賀子
〒738-0056 広島県廿日市市阿品台山の手 5-16
FAX: 0829-39-8511
E-MAIL: info@bigaku.life Webサイト: https://bigaku.life/

一般社団法人 美樂の書
代表理事 浜崎壽賀子



美樂の書講座〈ベーシックコース〉

一日体験レッスン 実施中

2時間のレッスンのなかで、毎月の季節の言葉や行事を学び「書」によって「暮らしをデザイン」する方法を学べます。美樂の書で、暮らしに彩りを添えてみませんか?



	東京	大阪	名古屋	広島	山口
日程	9/20(日) 9/21(月・祝) 10/18(日) 10/19(月) 11/15(日) 11/16(月)	9/13(日) 10/11(日) 11/8(日)	9/9(水) 10/14(水) 11/11(水)	9/23(水) 9/26(土) 10/21(水) 10/24(土) 11/18(水) 11/21(土)	9/27(日) 10/25(日) 11/22(日)
講師	浜崎 壽賀子				矢野 美文
時間	11:00 ~ 13:00				14:00 ~ 16:00
会場	アチーブメント 東京本社 ※10月以降の会場は変更になります。詳細はお申し込み時にご案内いたします。	アチーブメント 大阪支社	アチーブメント 名古屋営業所	広島県廿日市内	山口県山口市内

価格 8,800円(税込)

参加資格

どなたでも
ご参加いただけます

お申し込み <https://bigaku.life/course/basic/>

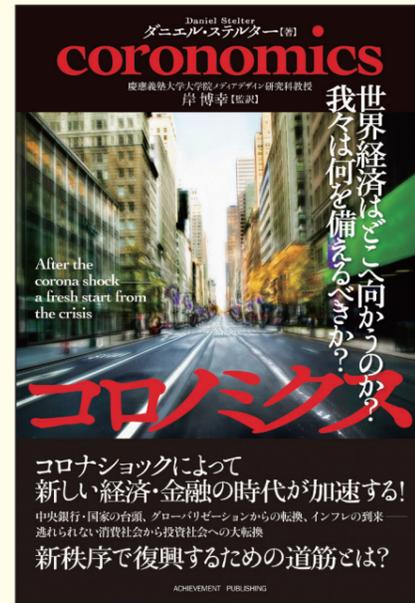
検索 美樂の書



新刊情報
New books

新型コロナウイルスがもたらす、新たな未来の経済とは？

ドイツのベストセラー著者、BCG出身の経済学者が予測！



コロノミクス

世界的ベストセラー著者の最新刊

中国から広がり始めた新型コロナウイルスは、世界へと広がり巨大な経済危機へと拡大した。都市封鎖により需要は減少し、すべてのビジネスが影響を受けた。しかし、コロナ対策として始まった新たな経済政策は、これまでの経済問題を解決するきっかけにもなったのである。本書は、これまでの経済問題、コロナが与えた影響、そして未来の経済の姿について解説。

【著者】Daniel Stelter 【監訳】岸 博幸
【価格】1,650円(税込)



シリーズ累計7万部突破のベストセラー！
もっと脳を鍛える！ シリーズ第3弾

認知症の脳もよみがえる 頭の体操 《令和版》

【著者】川島 隆太
【価格】1,320円(税込)

世界的脳科学者、元祖脳トレ先生・川島隆太教授が考案した認知症対策ドリルの最新版！ 毎日やって頭を鍛える「回転速度ドリル」「記憶力ドリル」。脳トレ効果を高める「行動制御ドリル」「空間認知ドリル」。それぞれ効果の違う4種類の頭の体操を収録。



Instagramフォロワー2万人！
人気の猫エッセイ、待望の第2弾！！

猫がいるしあわせ ～オイラとおまえの物語～

【著者】駒猫
【価格】1,320円(税込)

駒ちゃん、わび助、ペーちゃん、3匹の保護猫たちとの心温まる日常を描いたコミックエッセイの続編。人気インスタグラマー駒猫が描く、ほっこり癒されて、くすっと笑えて、何度でも泣けちゃう愛情と優しさあふれる猫日和ストーリー。3匹の実物写真に加えて、まんが「トラの物語」や短編小説4コマ漫画を収録。



上記書籍のご購入は、弊社 Web ショップ (5,000 円以上のお買い上げで送料無料)、またはお近くの書店・Amazon で。
※ Web ショップでご購入いただいた方には、新刊情報などの役に立つ情報をお届けいたします。

アチーブメント Web ショップ
<https://shop.achievement.co.jp/>



ビジネスはサクセス、
プライベートはハピネス。

Renewal



各2,000円(税込)
商品の発送は、9月下旬を予定しております。

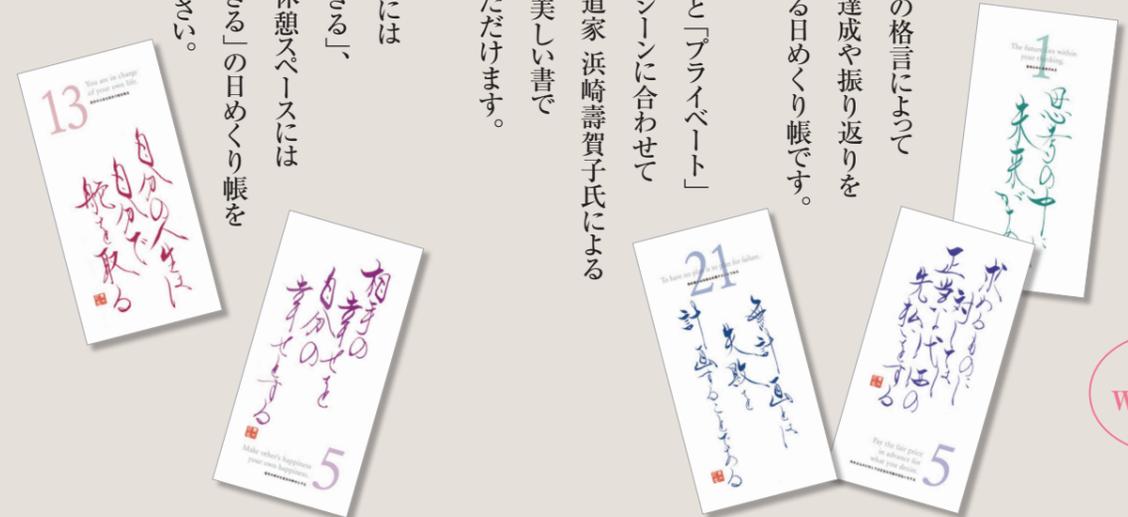
青木仁志格言 日めくり帳

予約販売
受付中

青木の珠玉の格言によって日々の目標達成や振り返りをサポートする日めくり帳です。

「ビジネス」と「プライベート」それぞれのシーンに合わせてデザイン書道家 浜崎壽賀子氏による色鮮やかな美しい書でお愉しみいただけます。

書齋や会社には「達成に生きる」、リビングや休憩スペースには「豊かに生きる」の日めくり帳をご利用ください。



ご予約は
Web ショップ
にて



ご予約・ご購入はこちら https://shop.achievement.co.jp/products/detail.php?product_id=742



アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

パートナー企業募集中

登録料
無料

パートナー企業になることで、
定期的に自社サービスを会員様へアピールすることができます。
御社の上質な商品・サービスを、ぜひご紹介ください。

パートナー企業特典

●アチーブメントの広告ツールにて

無料で企業情報・優待サービスをご紹介します!

隔月発行の本会報誌「Club News」、アチーブメントカードの専用Webサイト (https://marc2.achievement.co.jp/modules/achievement_card/list.php)、アチーブメントカードご案内チラシ、メールマガジンなどにて無料で告知させていただきます。

●店頭掲示用POP & ステッカーで優待サービスを告知できます!

パートナー企業登録後、弊社より店頭掲示用POPとステッカーをお送りします。

パートナー企業登録のながれ

ご登録のながれ

- お申込みは、下記のWeb ご登録フォームからのお手続きをお願いいたします。
- 弊社にて審査後、優待特典掲載ページへのご案内をお送りいたします。
- 掲載後、弊社にて「ご登録の条件」に満たないと判断した場合は、事前のご連絡なく、掲載内容を削除させていただくことがございます。

ご登録条件

- 申込者がアチーブメントクラブ会員であること。
- 申込者が優待サービスを提供する企業の代表者もしくは役員であること。
・個人事業主の方のご登録はお断りいたします。
・役員提供を事業とされている場合は、実店舗がある企業に限りご登録いただけます。
- 優待サービス提供場所にてクレジットカード決済が利用可能であること。

こんな
場合も...

アチーブメントカードを所有のお客様が、現金でのお支払いでも
カードをご提示いただいた場合は、特典を提供することができます。



パートナー企業 Web ご登録申込フォームはこちら <https://achievement.co.jp/partner/>

アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が
10万円以上は無料。

アチーブメントクラブ会員の
皆様のために
誕生したメンバーズカードです

継続学習を通じて皆様にご提供したいもの、それは物心両面の幸福です。
アチーブメントカードは、会員の皆様のクオリティーライフの実現をサポートするために生まれました。
会員の皆様がお互いの商品サービスを通じ、お互いの5つの基本的欲求を満たしあいながら、
お互いの成功を応援しあうコミュニティを創造します。ぜひビジョンに賛同いただける皆様のご入会をお待ちしております。

期間限定

入会キャンペーン開催中!

いま、アチーブメントカードにお申し込みいただくと、『頂点への道®』講座
アチーブメントテクノロジーコース、アチーブメントテクノロジーコース特別講座の再受講が、
16,500円(税込)割引とたいへんお得にご受講いただけます。

※割引価格での再受講は、1回限りです。

お申し込みはこちらから ▶ <https://achievement.co.jp/card/>



ご入会
特典例

パートナー企業の各種サービスを優待利用できます

パートナー企業一覧は
こちらよりご覧ください



大分 別府温泉テラス御堂原様

泊まる



別府の高台に位置する温泉リゾート旅館です。絶景のプライベートテラスと温泉半露天風呂が全室に備わります。
HPでご予約のお客様に夕食時ワンドリンクサービスをご案内させていただきます。ご予約の際に備考欄にてアチーブメントカードでお支払いすることをお伝えください。

東京 Will dining & BBQ 様

食べる



アチーブメント株式会社よりタクシーで5分! カフェ店内は70席(マイク&プロジェクター完備) BBQ場は200名収容可能! 産地直送のごこだわり食材を堪能。
4月~10月のBBQシーズン限定! 全コース10%OFF! お会計時にアチーブメントカード提示で割引。
※10名様以上のご利用が対象となります。

その他にも嬉しい優待があります!

千葉 (医) ポートスクエア歯科クリニック様

健康を追求する

個室の診療室をご用意しており、周りを気にせず治療に専念できる歯科クリニック。アチーブメントカード決済の方はオフィスホワイトニングを10,000 → 8,000円(税別)でご提供。

愛媛 社会保険労務士法人あいパートナーズ様

学ぶ・相談する

愛媛県で助成金申請件数ナンバーワン事務所。
助成金ガイドブックを無料でプレゼントします。

和歌山 アドベンチャーワールド 株式会社アワーズ様

遊ぶ・観る



陸・海・空の140種1,400頭の動物が暮らす「ここにスマイル 未来創造パーク」をテーマにしたテーマパーク。アドベンチャーワールドWEBチケットストアのアチーブメントカード会員様ページより、入園チケットをご購入いただくとパークでお食事をお楽しみいただけるミールクーポン(500円分)1枚をプレゼント。

京都 山村牛兵衛(株式会社やまむらや)様

食べる



京都で圧倒的な知名度を誇る「お肉のスーパーやまむらや」が新たに手がける肉バル「STEAK & WINE 山村牛兵衛」です。
ご注文時にアチーブメントカードをご提示いただくと、ファーストドリンクをお一人様1杯、無料サービス!

鹿児島 株式会社いせえび荘様

泊まる

伊勢海老一筋50年のいせえび料理専門店。夕食時にワンドリンクサービス! ご当地の美味しい本格芋焼酎や緑茶を味わってください。

福島 さとる接骨院グループ様

健康を追求する

「皆様の痛みを解消し、そこから笑顔があふれ、地域が元気になるような「愛」をお届けいたします」が理念の治療院。矯正などの自由診療費10%OFF!

INFORMATION

インフォメーション

ロードレースチーム
『サニーモトプランニング』にて
スカラシップ研修を開催しました。



プロスピーカーである比良倫弥子様と、ご受講生でトップレーサーの小室旭様で結成された『サニーモトプランニング』様にて、「教育スポンサー」としてチームビルディング研修を実施しました。選択理論を土台にした強いチームを目指して、シーズン初戦から早速優勝をされました。今後とも継続学習の支援をしてまいります。

花巻東高等学校の目的教育支援が 2年目にはいりました。



昨年から行われていました、オリジナル手帳を活用した花巻東高等学校の『立志夢実現教育プロジェクト』にて、2年目のカリキュラムがスタートしました。今年は新型コロナウイルスの影響を受けて開始が遅くなりましたが、オンラインでの研修と、生徒のみなさんが自宅でも学べる映像教材を使用した内容に変更しました。カリキュラムの様子を動画でもまとめておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=OepAb-xsb-s>



第68回 経営者女子会イベント 「人を集める技術」講演会

コロナ襲来という未曾有の体験をし日本経済も大きな打撃を受けています。そんな中でも特に、団体、組織の運営では会員の退会が続出し、存続が危ないところもあると聞きます。会員のみなさん、顧客が離れていく人集めの難しい今だからこそ「団体再生請負人」と呼ばれる古谷氏のエッセンスを皆さんと共に学びたいと思います。今回は、経済団体、市民団体、地域ボランティアスポーツチームなど60以上の非営利団体の役割を勝めた仕掛人が教える今日からできる会員増強、組織再生法をお伝えします。

講師
「人を集める技術」著者
古谷真一郎氏



技術集人 術めを



人を集める技術
1,430円(税込)

10月31日(土)
13:00~15:30(12:00開場)

会場 アチーブメント東京研修センター

参加費 会員 3,300円(税込)
非会員 5,500円(税込)
オンライン参加 3,300円(税込)

定員 50名

「人を集める技術」講演会のお申し込み・詳細はこちら▶

<http://www.facebook.com/keieisha.joshikai/>

検索 経営者女子会 | Q



✉ keieishajoshikai@gmail.com | joshi-kai.jp
東京都江東区有明3-7-18有明セントラルタワー19階

ご住所にお変わりはございませんか？

弊社よりご購入いただいた商品や大切なご案内、クラブニュースなどの不達や遅配の恐れがございます。お引越などでご住所が変更になった際は、カスタマーサービスセンターまでお知らせください。

カスタマーサービスセンター

0120-000-638

(受付時間:月~土 10:30~17:00)

info@achievement.co.jp

休業日のご案内

誠に勝手ではございますが、アチーブメントグループのアチーブメント株式会社、アチーブメントHRソリューションズ株式会社は、9月21日(月・祝)、10月1日(木)、2日(金)、24日(土)、11月23日(月・祝)、12月28日(月)~1月2日(土)は、社休日とさせていただきます。各セミナーのキャンセル・日程変更などのお申し出、また、ホームページやFAX等で商品を購入された場合の商品発送やお問い合わせに対するご返答も、翌営業日以降となりますので、あらかじめご了承ください。



日本料理 四四A2
福島
料理長の

おうちで簡単!
絶品レシピ

日本料理 四四A2の料理長が、ご家庭向けにアレンジしたレシピをお届けします



材料(2人前)

- 白飯…1人前200~300g
- 豚バラスライス…170g(5cmくらいにカット)
- 茄子…2本(1~2cmに角切り)
- にんにく…1かけ(スライスしておく)
- 卵黄…1個
- 四四A2の香味辣油(なければ市販の辣油)…適量
- 薬味(お好みで刻んだミョウガや大葉など)…適量

<合わせ調味料A>

材料をすべて混ぜ合わせておく

A 生姜…20g(すりおろす)、砂糖…30g、
酒…大さじ3、味噌…30g、醤油…小さじ1、
酢…小さじ1

作り方

- 1 フライパンに大きじ2の油(材料外)とスライスしたにんにくを入れ弱火にかける。
- 2 にんにくがキツネ色になったら、にんにくを一旦取り出し、カットした豚バラと角切りにした茄子を入れて中火で炒める。
- 3 茄子がトロツとしたらAを入れて絡める。
- 4 丼にアツアツのご飯を盛り③を乗せる。真ん中に卵黄を落とし②で取り出したにんにくスライスをトッピングする。
- 5 香味辣油を回しかけ、お好みで薬味をちらす。

秋がはじまりましたが、まだまだ残暑が厳しいですね。ちようど千両茄子と白米が一番美味しい時期なので、茄子と豚肉を使った食欲の秋にぴったりの丼ものレシピをご紹介します。

秋茄子と豚肉のスタミナ丼

香味辣油でランクアップごはん

今回使用した「香味辣油」 四四A2の調味料はお取り寄せでご購入いただけます



調味料4本セット

万能胡麻ダレ、旨味醤油、香味辣油、あらごし柚子ポン酢のセットです。すべて万能にご利用いただける使い勝手の良い調味料です。それぞれ220ml入りで4,600円(税込) 別途680円(税込)で贈答用の桐箱入りをご用意できます。

ご注文方法 日本料理 四四A2のFacebookおよびInstagram公式アカウントへのダイレクトメッセージにて承ります。ご不明な点がございましたら、お気軽にお電話にてお問い合わせください。

お支払い方法 代金は前払いにて承っております。入金確認後、商品をお送りいたします。

店舗営業 東京都の要請に従って営業しており、現在の営業時間は<昼の部>11:30~13:00(最終入店時間)<夜の部>17:30~19:30(最終入店時間)閉店22:00とさせていただきます。貸切の場合以外は昼夜ともに6名様までのご予約で、座席間隔にゆとりがあるようにしております。今後、営業時間やご予約人数等は東京都の要請次第で通常通りに戻していく予定でございます。

NEW ベジタブルドレッシング新発売!

お家で毎日野菜が食べたいドレッシングを目指しました。ただ生野菜サラダだけでなく温野菜やお肉、お魚にも合うように工夫した完全無添加の野菜ドレッシングです。温めても美味しいソースとして活躍出来る万能調味料です。

<調理例>



ソースは4種類!

- パプリカ&ヨーグルト 150cc 626円(税込)
- ビーツ 150cc 518円(税込)
- マッシュルーム&チーズ 150cc 702円(税込)
- H2Ofarmのオーガニック人参&クミン 150cc 518円(税込)

ご購入はこちら Yahoo!ショッピングで販売中
https://achievement.co.jp/jms_shop/



JACK MACKEREL SANDWICH

ジャックマカレルサンドウィッチ

オンライン

ベジタブルドレッシング



パプリカ&ヨーグルト ビーツ マッシュルーム&チーズ H2Ofarmのオーガニック人参&クミン



青木仁志
最新刊
予約受付中

志経営

中小企業の繁栄を創る普遍の原則
社員の働きがいが生きがいに変わる

アチーブメント株式会社代表取締役会長兼社長
アチーブメントグループ最高経営責任者(CEO)

「働きがいのある会社ランキング」[※]
5年連続ベストカンパニー企業の
経営手法を凝縮!

延べ40万名以上の人財育成と、
5000名を超える中小企業経営者教育に従事してきた著者が贈る、
理念経営の次のステージとなる「志経営」の極意

Great Place to Work Institute Japan「働きがいのある会社ランキング」、2016-2020年度、従業員100-999人部門

ACHIEVEMENT

著者：青木仁志
価格：(仮) 1,650円(税込)



Webショップで
予約受付中

「縁ある人の幸せ」に貢献し続ける企業を いかに創るのか

2008年リーマン・ショック、2011年東日本大震災、2020年新型コロナウイルス感染症(COVID-19)…。
上げればキリがないほどの外部環境の変化や危機の中でも、いかに不動の経営をつくるのか。
その鍵こそ「志」。
経営者の志から始まり、その組織に属する一人ひとりの志と企業の志が限りなく一体化することで、
「働きがい」はさらに、「生きがい」へと昇華。
さらにそのような企業体は、企業・社員の志に、
ファンとなった顧客の志も加わることで、ますます社会貢献企業へと成長していく。
外部環境の変化に左右されず、
縁ある人の幸せに貢献し続ける中小企業経営普遍の原則が凝縮された一冊!

9月下旬
アチーブメントWebショップ、
Amazon、全国の書店で
発売開始!!
※予約販売はアチーブメントWebショップのみです。

目次

序章	4章 顧客・社会と志を一体化する
1章 経営者の人生理念と経営理念を確立する	5章 企業の未来は経営者で決まる
2章 人が育ち、定着する組織の水質づくり	おわりに
3章 社員の「目的・志」を明確にする	その他、志経営実践企業4社のストーリーも掲載