

Club News

子どもと部下の 「志」の育み方

一步踏み出す
「やる気」を引き出す
ひと言

子ども教育

長野 真弓 株式会社育児サポートカスタネット 代表取締役

カーリーン・グラッサー William Glasser Inc. CEO／アチーブメントグループ 特別顧問

学校法人花巻学院 花巻東高等学校 立志 夢実現プロジェクト

社員教育

鈴木 盛登 株式会社よくする 代表取締役

中西 栄仁 株式会社フロンティアホールディングス 代表取締役

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

経営者の自己研鑽

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]

子どもと部下の「志」の育み方 一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

■ 子ども教育

6 「手はきれいですか？」

長野 真弓 株式会社育児サポートカスタネット 代表取締役

8 「あなたの好きなことってなに？」

カーリーン・グラッサー William Glasser Inc. CEO／アチーブメントグループ 特別顧問

10 [レポート] 夢・志を育み、充実した学校生活をすべての生徒に

学校法人花巻学院 花巻東高等学校 立志 夢実現プロジェクト

■ 社員教育

12 「あなたが家族の光になりなさい」

鈴木 盛登 株式会社よくする 代表取締役

14 「必ず育つと覚悟を決めなさい」

中西 栄仁 株式会社フロンティアホールディングス 代表取締役

16 「あなたが言うことなら100%YESですよ」

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

■ 経営者の自己研鑽

18 社員が自身の価値に気づくこと それが志を育む第一歩

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)

28 My Achievement 私の目標達成ストーリー

福本 礼 医療法人栄寿会 理事長
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー

30 コンサルティング導入企業様の声 ナサ工業株式会社

34 JPSA便り

36 プロスピーカーという生き方

山内 誠治 大手生命保険会社 ファイナンシャルプランナー
JPSA認定 シニアプロスピーカー

38 アチーブメントセミナースケジュール



[特集]

子どもと部下の「志」の育み方

一歩踏み出す「やる気」を引き出すひと言



内側に眠る「やる気」を引き出し、
自ら「夢」や「志」を掲げ、
自ら達成に向かう自主自立した人材を育てること。

子ども教育においても、社員教育においても、
それが一つのゴールと言ってもいいでしょう。

しかし、実に半数以上の方が、
子どもや部下の教育に悩みを抱えているという
調査結果も幾多と存在しているように、
育成に心から満足できている方は、
意外にも少ないかもしれません。

そこで、今回の特集では、
子どもと社員の育成における
「主体性を育む具体的なかかわり方」や、
「親・上司・経営者が持つべき心構え」を
7つの事例を通して紐解きます。

子ども教育

6 「手はきれいですか？」

長野 真弓 株式会社育児サポートカスタネット 代表取締役

8 「あなたの好きなことってなに？」

カーリーン・グラッサー William Glasser Inc. CEO
アチーブメントグループ 特別顧問

10 [レポート] 夢・志を育み、充実した学校生活をすべての生徒に

学校法人花巻学院 花巻東高等学校 立志 夢実現プロジェクト

社員教育

12 「あなたが家族の光になりなさい」

鈴木 盛登 株式会社よくする 代表取締役

14 「必ず育つと覚悟を決めなさい」

中西 栄仁 株式会社フロンティアホールディングス 代表取締役

16 「あなたが言うことなら100%YESですよ」

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

経営者の自己研鑽

18 社員が自身の価値に気づくこと

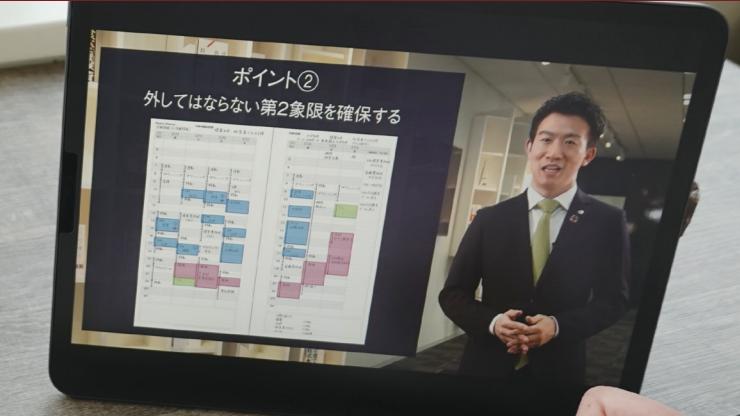
それが志を育む第一歩

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)



アプリがリリース!

あなたの
セルフトレーニングを
力強くサポートします



MARCアプリのダウンロードはこちらから



上質な学びを提供する
「Leader's Lounge」を閲覧できます！

アチーブメントプランナーの
活用法解説動画を視聴できます！

講座の予約や確認・目標管理などに
活用できます！

お持ちのプログラム(映像教材)がすべて
スマートフォンから視聴できます！※1

法人パッケージをご購入いただいた企業様も、
MARCアプリから動画視聴が可能となりました。
手続きの詳細は、Webサイトよりご覧ください。

対象	料金
非会員	無料
クラブ会員	無料
非会員	無料
クラブ会員	無料
非会員	無料
クラブ会員	無料
非会員	有料
クラブ会員	有料

ご購入されたプログラム(映像教材)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の活用にお役立てください。

※1 プログラム視聴サービスのみのご利用は初期設定費 27,500円(税込)とプログラム1種類ごとの視聴権 5,500円
(税込)の購入が必要になります。詳細は下記URLまたはQRコードよりご確認ください。
<https://achievement.co.jp/marc/viewership/>

アプリのダウンロード方法やプログラム視聴サービスに関する詳細やお申し込みはこちらから

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

*本サービスをご利用いただくためには、アチーブメントクラブへの入会が必要です。

*クラブ会員費のお支払いがない場合、「MARC」にログインができないプログラム(映像教材)の視聴ができなくなります。再度視聴するためにはクラブ会員費のお支払いが必要となります。



子どもと部下の「志」の育み方

一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

経営者の自己研鑽

社員教育

子ども教育



愛とは

関係性を優先することである

こうしたコミュニケーションの土台には、
良好な関係性が必要です。その信頼関係がなければ、そもそも会話をすること
が難しいのです。思い通りに従わ
せようとするのではなく、より良
い関係性のためにつきあふることを精
一杯考え、

愛とは

「こうでなければいけない」を
どれだけ手放せるか

何事にも主体的に取り組み、未来を切り拓いてほしい。子を持つ親なら、誰しもが望むことではないでしょうか。夢や志を持つことは、充実した人生を送る上でとても大切なことです。が、そう簡単ではありません。たくさんの方法論が存在しますが、私が最も大切だと感じるのは、「正解を押し付けない」ということです。例えば、コロナ禍の今は、手をしつかり洗つてほしい時期ですが、「手を洗いなさい」と伝

大人が一緒に楽しく取り組む
それが何よりの教育になる

こうした関わり方やアプローチを工夫するだけでも、子どもにとって良い影響を与えていくことが可能です。しかし、本当の意味で子どもたちの主体性を引き出すためには、勉強でも、スポーツでもなんでもそうですが、大人自身が楽しんでいること、これがなにより必要だと思います。ユーモアなこと、楽しきわる大人が楽しそうにしていれば、子どもたちは自然と興味を持つて、近寄ってきます。部屋の掃除でも、片付けでも、勉強でも、普通なら嫌りますが、ちょっとした工夫をすれば、楽しい時間に変わります。遊ぶように

取り組む、それが愛なのだと私は思います。実は手を洗うのが嫌いな子どもは、手洗いが嫌なのでなく、威圧的・強制的な態度を拒んでいることがほとんどです。実際に、他園から移ってきた子どものなかに、手を洗うこと大嫌いな子がいましたが、ご紹介した声掛けを実践するなかで、手を洗うことが好きになつたケースもあります。関係性を重視して、自分で考え、自分で選び、行動するよう支援していきましょう。

楽ししながら、一緒に時間を過ごすこと。それを大人が率先して取り組んでいくこと。それが主体的な子どもを育てていく、一番の教育になると私は思います。

長野 真弓 著作

毎日の「イライラ、がっかり」を減らし、お母さん自身が幸せになる子育ての「技術」

4人兄弟の長女として育ち、幼い弟や妹の面倒見をしてきた経験から保育士を目指す。保育園、児童館、児童施設など数多くの勤務経験を生かして、1996年に家庭保育を開設。働く母のために、365日24時間、発熱をしても子どもを預かるボリーセーを取り組み、2006年には東京都認証保育所「森の保育園」開設。翌年法人化し、2018年には認可保育園となる。大田区内で約200ある保育園のうち、15年連続で「入園したいランキング」トップ3に輝き続けている。

アーティメント出版 1,540円(税込)

QRコード

手はきれいですか？

良好な関係性があれば、子どもの素直さを引き出せる

「言つことを聞いてくれない」「ついイライラしてしまう」「しっかりした大人に育つか心配」など、なかなか尽きないのが子育ての悩みですが、育児のプロはいかにして子どもにかかわり、決まりごとを守つてもらつたり、常識ある人へと導いていくのか。

子育て支援経験40年の保育園オーナーが、子どもの「やる気」を引き出す秘訣をお伝えします。



子ども教育
株式会社育児サポートカスタネット
代表取締役
長野 真弓



保育・食育・栄養学・コーチングなど、様々な専門知識を応用して40年以上子育て支援に携わってきた

子どもと部下の「志」の育み方

一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

経営者の自己研鑽

社員教育

子ども教育

子ども教育

William Glasser Inc. CEO
アチーブメントグループ 特別顧問

カーリーン・グラッサー



あなたの好きなことってなに?

思春期を経験し、さまざまな心境の変化が生まれるティーンエイジャー。大人へと成長する大切な時期でありながらも、両親や周囲の方からすると、接し方に頭を悩ますことも少なくないでしょう。いかに彼ら、彼女らと良好な関係を築き上げながら、その成長を支援することができるのか。学校教育に長年携わってきた選択理論心理学の権威、カーリーン・グラッサー氏にその秘訣を伺いました。

相手を動機づけることは決してできない

学校教師として教壇に立っていた時期を含めると、20年以上ティーンエイジャー教育に直接携わってきましたが、彼ら彼女らは本当に賢くて、鋭くて、自立した大人であると心から思います。ご両親や教師の立場からすると、彼ら彼女らに正しい道に進んでいくためには、必死に指導をしなければならないと思つてしまいがちです。どうにか勉強をさせられないか、真面目に授業を受けてもらえないかと、さまざま

まな方法を使って彼ら彼女らを動機づけようとは無いと思います。人は誰しもが興味を持った人やものがあります。本人が持つその願望を無視して、なにか別のものに興味が向くように仕向けられたところで、心地よいと感じる人はいないはずです。

より繊細な思春期の子どもたちならなおさらです。私たちには彼らを動機づけることはできません。できることは、彼らが動機づけられることに興味を示し、深く知るということです。そして、取り組んでほしいことが、彼らの願望

に対するどのような意味があるのかという、情報を与えることだけです。言うまでもありませんが、それは彼らの願望を知らずしてなし得ることではありません。

問題児と優等生は紙一重

私は13年間美術の教員として教壇に立っていますが、なかでも非常に印象深い男子生徒がいます。彼は授業の度にクラスメイトにちょっといいを出しても、課題を放棄して授業の邪魔をしようとしました。ただただ、楽しい気分

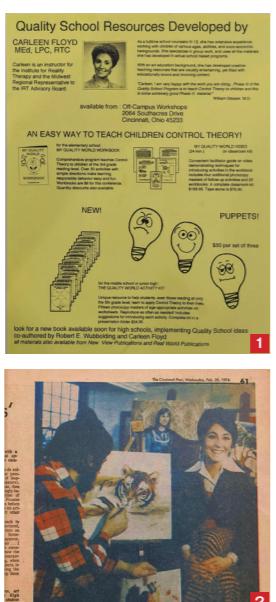
信頼という土台がある限り、反抗されることはない

を味わいたいために、毎回問題を起こしていたのです。私のクラスに限らず、他の先生の授業でも同様に問題児として扱われていました。通常ならば罰を与えて指導することが当たり前に思われていた時期でしたが、私がまずやったのは彼の話を親身になつて聞くということでした。始めは警戒をされましたが、どんなものに興味があるのか、何が好きなのか、などとさまざま角度から質問をするにつれて、少しづつ話をしてくれるようになりました。そして、彼の口から出たのは「スポーツカーが好き」という言葉でした。「君の頭のなかにあるスポーツカーを、ぜひこのデッサンの授業でデザインしてみたらどう?」と聞いてみたところ、彼はこれまでにないほど目を輝かせて「そんなことしていいの?」と答えてくれました。「もちろん、ぜひやってみて」と声をかけると彼は急速キャンバスに向かい、他の誰にも負けない集中力を発揮し始めたのです。その日のうちに下書きを終え、翌日にはカラフルに色づけをして見事な作品を完成させてみせたのです。

私はまったく彼を変えようとはしませんでしたが、願望が向く対象であれば、力を發揮できることを証明してくれたのです。その後、他の先生からも「問題児の彼に困っている」という声を聞かなくなりました。彼は、授業を邪

魔するよりも、何かに向かつて集中して取り組み、成し遂げることのほうが有意義であると学んだのです。子どもたちは私たちが思っている以上に、自立していますし、力を持っています。大切なのは彼らの興味関心の矛先と、目前の取り組むべき課題を結びつけてあげられるかどうかです。いつも何を考えている、何に興味があつて、どんなものが好きで、どんな時間の使い方をしているのか。両親とはどんな関係なのか、友人関係に困っていないか、どんな夢を持っているのか。そんな一人ひとりのパーソナリティにどこまで寄り添って、尊重し、理解を示し、大切にできるのかが、良い関係を作っていくカギになります。少なくとも私が経験してきたなかでは、打算的な関わり方ではなく、本当の意味で心の底からの愛情を持って関わってきた子どもに、反抗的な態度を取られたことはありません。

良い教育をするためにも、子どもたちに達成経験を積んでもらい成功に導いていくためにも、大切なのは、良好な関係性です。関係性なしに、お互いの望みを話し合うことや、建設的な行動をとつてもらうのは至難の業です。愛情を持つて、相手を知る努力をしましょう。それが私たち大人にできる唯一のことなのです。



① 選択理論心理学に基づいた教育を体系化し伝承してきた ② 関わってきた生徒の可能性を伸ばし続けた美術の授業 ③ ユーモアを交えた関わりが子どもたちから人気を集めていた

Carleen Glasser

選択理論を提唱した、故 ウィリアム・グラッサー博士の妻。教壇に12年間立ち、小学生から高校生の教育に携わった後に、スクールカウンセラーに転身し、選択理論と出会う。その考え方方に深く共感し、13年間カウンセラーとして活動するとともに、リアリティ・セラピーのインストラクターとしての活動もスタート。その後、グラッサー博士と再婚し、ともに選択理論研究・普及の第一人者として、幅広く活動を展開している。

子どもと部下の「志」の育み方

一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

経営者の自己研鑽

社員教育

子ども教育



① 毎日の朝に手帳を開きプランニングを全生徒が行う
② 京屋染物店 蜂谷悠介社長による渾身のメッセージ
③ 昨年11月の全校生徒向けオンライン研修
④ オリジナル生徒手帳
⑤ 高校生から一貫性のある人生を学ぶ

導入翌日から、手帳を活用する毎朝10分のプランニングタイムを全校一斉で実施がスタートしました。教職員がリードをし、全8章の解説動画で実践に落とし込んでいます。また、年に数回、アチーブメント講師によるガイダンス研修も行われており、活用をする上でぶつかる壁や疑問を解消する機会となつ

解説動画とガイダンス研修で、日々の活用を促進

導入翌日から、手帳を活用する毎朝10分のプランニングタイムを全校一斉で実施がスタートしました。教職員がリードをし、全8章の解説動画で実践に落とし込んでいます。また、年に数回、アチーブメント講師によるガイダンス研修も行われており、活用をする上でぶつかる壁や疑問を解消する機会となつ

一流経営者の生き様に触れ、人生を考える機会も

2020年9月には、新たな取り組みとして、岩手県一関市にて創業102年の染物店『京屋染物店』代表取締役の蜂谷悠介氏による全校生徒向け講演が行われました。東日本大震災の影響で倒産の危機に瀕していたなかで、どのようにして事業の目的を見出し、志に生きてきたのか。オリジナル生徒手帳の原型となつた、アチーブメントプランナーをどのように活用してきたのかなど、実体験に裏付けられた力強いメッセージをされました。真剣な表情でメモをとる生徒も多く、志の大切さを噛み

理想から逆算した高校生活が着実に

カリキュラムスタート時に入学した生徒たちが、いよいよこの春に3年生になります。部活や学業で目標を明確に定め、その達成から逆算して学期ごとの行動を決め、一方ずつ着実に成果を積み上げている生徒が増えてきています。コロナ禍で、学校生活も大きく変貌しましたが、全員がそれぞれのできる最善を尽くして歩みを進めています。今後の花巻高等学校の活躍に乞うご期待ください。



子ども向け研修『アチーブメントリーダーキッズ』と、子育てをされる親向けセミナー『ファミリーコーチング』を新たにリリースいたしました。数々の実績を持つ認定講師が、「子どもの一生折れない自信を育み方」をお届けします。

<https://achievement.co.jp/service/rt/>



オリジナル手帳を活用した特別カリキュラム

2019年から新たにスタートした取り組みが、立志夢実現特別カリキュラムと題した、目標達成教育です。これは、オリジナル生徒手帳や映像教材を用いながら、「社会人人生を見据えた中長期的目標から、逆算した高校生活を送る」ための特別カリキュラムです。アチーブメントがこれまで培つてきた人材教育のノウハウを提供し、オリジナル手帳とガ

イダンス研修の開発から運用までをサポートさせていただいておりますが、いよいよ2021年の春から3年目を迎えます。花巻東高等学校の教育理念は『立志・夢実現』です。この教育理念を実現するための具体的な取り組みをしていきたい。それが同校からいただいた要望でした。そんな思いに応えるべく、生徒の視点に立ち、学校生活や部活動や受験対策などを計画的に行い、日々の実践を支援すること。これをコンセプトに、オリジナル手帳が開発されました。



将来を考え、自らの進路を決めていく高校時代。人生レベルでの理想・夢・志を明確にし、そこから逆算した目標を定め、毎日を計画的に生きていくことがこの上ない理想でしょう。「どうしたらそのような教育を実現できるのか」このテーマにチャレンジしたのが、大谷翔平選手の出身校として知られる花巻東高等学校です。アチーブメントとの共同プロジェクトがいよいよ3年目を迎えようとしています。その特徴や取り組みを、改めてご紹介させていただきます。

夢・志を育み、充実した学校生活をすべての生徒に――



プロジェクトの全容と生徒の声は下記記事内の動画にて紹介をしております。



<https://leaders-lounge.achievement.co.jp/archives/2751>

子ども教育
[レポート]
学校法人花巻学院
花巻東高等学校
立志 夢実現プロジェクト

子どもと部下の「志」の育み方

一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

経営者の自己研鑽

社員教育

子ども教育



社員教育
株式会社よくする
代表取締役
鈴木 盛登

あなたが家族の光になりなさい

成功しなければならない理由がなによりの原動力となる

いかにして、社員のパフォーマンスを最大化していくのか。

経営者・管理職にとつての永遠のテーマですが、その本質とは成長に対しても貪欲で、

主体性にあふれる人材を育てていくことには他なりません。

社員のやる気に火がつくボイントとはどこののか。若手社員が数多く活躍し、

コロナ禍の5月～11月に、昨対比120%の成長を作り出した鈴木盛登氏がその秘訣を語ります。

発展の原点となつた ある社員の成長

一つの組織のトップに立つてから20年が経とうとしています。苦難や逆境がありました。今でこそ、社員たちが主体的に組織の成長を牽引してくれるようになりましたが、10年ほど前まではまるで違う姿でした。手塙にかけて育ててきたつもりの社員が一人また一人と退職することも日常茶飯事で、5年以上人が残らない組織でした。そんな状態から脱却した大きな要因が、今私の右腕として組織

頑張る理由 誰もが必ず持っている

彼が入社して5年が経った頃です。ちょうど浸透を始め、採用活動の最前線に立つてくれています。そんな彼が、ここまで本気で仕事と向き合ってくれるようになったのは、ある出来事がきっかけでした。

共感した仲間をたくさん採用してくれています。懸念しているところは離職が続いてしまい、彼の先輩がほとんど



理念に基づいた教育で着実な発展を遂げている



いなくなつたタイミングでした。突然リーダーの役職についた彼ですが、ある日私のもとに一本の連絡が来ました。「母の看病をしなくてはならないので、仕事を休ませてください」と言わされたのです。細かく聞いていつたところ、弟が障がいを持っていて、父親が仕事のリストラにあり、母親は心の病を患ってしまい入院をくりかえしており、その看病に自分が行かなければいけないと。とっさに私がかけた言葉は、「それはあなたではなくて父親の役割ではないの? あなたが果たすべき役割ではないの?」あなたが果たすべきは、今の仕事の役割を全うして部下を守つて

成功すれば 周囲を幸せにできる

そんな彼の、そこからの成長は目覚ましいものでした。働く姿勢が変わり、部下への関わりが変わり、お客様の評価が変わり、担当する院の売上がどんどん伸びていきました。気がついたら、会社の中でトップの売上を出し続ける存在に成長したのです。結果として彼の先輩たちは皆辞めていつてしまつたのですが、それ以上に彼が組織を引っ張り、理念

当てはまる話だと思います。成功を収めたときにどれだけの人を幸せにできるのか。自分

にそれだけの力が内在しているということを本当に意味で理解できたときには、人は本来持っているパフォーマンスを發揮していくのだと私は思います。社員にとって、自分自身が成功するイメージをどこまで描かせてあげられるのか、それが上司の力量であり、育成力そのものではないでしょうか。強い言葉をかけ

ます。

Morito Suzuki

2002年に父から事業承継をし、現在は仙台市内に9つの店舗を開設する。施術のみならず、患者の生活習慣の改善や、スタッフによるカウンセリングを通じた心のケアが高い評価を集め、リピート率は90%を超える。また治療技術の高さから、JリーグやBリーグを始めとしたスポーツチームとの業務提携も実現。経営や人材育成に関する講演活動にも力を入れており、幅広い分野で活躍をしている。

子どもと部下の「志」の育み方

一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

経営者の自己研鑽

社員教育

子ども教育



社員との強固な信頼関係が成果を上げる土台となっている

育てる側の信じる心があれば 一步踏み込める

社員を育てていく上で何が一番問われるかと言うと、事業に対する共感しているかどうかだと私は思います。同じ方向を目指していくたいと思ってくれることが、人が育つ土台となります。なので、そのような人を探用できるかが、育成のクオリティを直接左右すると感じています。

ただ、事業目的・志に共感をしている人材であつたとしても、迷うことや、仕事がうまく行かずに気持ちがめげてしまうこともあるでしょう。人ですから、それは仕方ないことです。そんなときに上司としてどのように関わっていくかが、部下の成長のレベルを決めています。私自身が部下とかかわる上でとにかくこだわってきたことは、部下のことを心の底から信じることです。部下のなかに目標を達成する力があること、それを発揮できること、この会社にとってなくてはならない存在であること。これを本気で思っているかどうかが問われるのだと思います。本気で思えていれば、きっとそれは部下にも伝わります

トップが明確な未来を指し示し、志を明言していたとしても、働くなかで迷いが生まれる社員もいるかもしれません。「本当にこの組織で良いのだろうか」そんな思いを持つ社員が、持ちうる力を發揮できるようには、どのようにかかわるといいのでしょうか。

センチュリー21グループの約1000の加盟店のなかで、常に売上トップ10に君臨し続け、低い離職率を実現しているフロンティアホールディングス代表 中西栄仁氏に、その秘訣を伺いました。



社員教育

株式会社フロンティアホールディングス
代表取締役

中西 栄仁

必ず育つと覚悟を決めなさい



本当に理念共感している人材が 最後は育つていく

おかげさまで、私たちの会社は140名ほどの社員が集まる組織に成長してきました。経営の転換点において、離職していく社員も少なからずいますし、幹部候補として考えていた人材が離れていったこともあります。ただ、確信を持って言えることは、本当に理念に共感していて、会社の発展を願う社員は、多少のことがあつても、ともに戦い、成長しています。最後はそれを信じて、忍耐強く待つことが経営者の器だと私は思います。

おかけさまで、私たちの会社は140名ほどの社員が集まる組織に成長してきました。経営の転換点において、離職していく社員も少なからずいますし、幹部候補として考えていた人材が離れていったこともあります。ただ、確信を持って言えることは、本当に理念に共感していて、会社の発展を願う社員は、多少のことがあつても、ともに戦い、成長しています。最後はそれを信じて、忍耐強く待つことが経営者の器だと私は思います。

覚悟を決めて 前に進む後押しをする

迷っているとき、苦しんでいるときというのは、一言で言えば覚悟が決まっていないことが多いように私は思います。作り出したい成果に対して、どんなに苦しくても、必ず成し遂げると心の底から決めていないときに、迷いが生まれるのです。そんなときほど、私は性格上、少し乱暴に伝えてしまいますが、あるのですが、何より部下のことを思っている自信がありますし、それが伝わっているので、しっかりと受け止めてくれることが多いです。

私は性格上、少し乱暴に伝えてしまいますが、あるのですが、何より部下のことを思っている自信がありますし、それが伝わっているので、しっかりと受け止めてくれることが多いです。

これは、大前提として信頼関係が築けている部下にしか言いませんし、相手の状況に合わせて伝える必要があります。ただ、伝え方よりも、「そんなところで立ち止まらないでほしい、あなたが持っている力はそんなものではない」と本気で思っていることが、そんな部下を思う愛情にあふれているかどうかが、

Eiji Nakanishi

不動産販売でトップセールスに上り詰めた経験を活かし、2007年に独立。「縁ある人への価値ある貢献に生きる」という理念に根ざした経営を徹底して実践し、社員数140名にまで成長。全国に約1000あるセンチュリー21系列の加盟店の中で、売上トップ10にランクインし続けている。理念から一貫した社員教育を大切にし、業界では異例の低い離職率を推移しており、社員ロイヤリティの高い組織を実現している。

子どもと部下の「志」の育み方

一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

経営者の自己研鑽

社員教育

子ども教育



社員教育

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

あなたが言うことなら 100%YESですよ

右腕、左腕となる幹部を育て、組織の成長を創り出すことは、
経営者にとって、最も重要な仕事の一つです。
仕事でコミュニケーションを取るなかで、いかにして目標達成へのモチベーションを引き出しながら、
理念・志を継承していくとよいのでしょうか。

幹部育成研修の講師として人気を博するアチーブメント主席トレーナーの佐藤英郎がお答えします。

「全部任せること」を知っているか ほど社員を知っているか

私は長らく研修講師として、21万人以上の方の研修を担当してきましたが、言うまでもなく私一人の力で成し遂げられたことではありません。設計をし、集客をし、会場やツールの準備をし、当日の運営をする優秀な社員たちがいたからこそ、この仕事ができています。そんなのがえのない社員と仕事をするなかで、意識していることは、いかにして彼らの持つ力を最大限に引き出すことができる

かということです。そのために、最も重要なことは心から信頼をして、積極的に委任することだと思います。社員たち一人ひとりには、その一人ひとりにしか無い強みや長所があります。講師という点では確かに私は長けているのかもしませんが、それ以外のことには、本人にその力があること、そしてその人はたくさんいます。彼らの持つその力を、最大限に引き出していけるかどうかが、育成のカギなのです。

例えばですが、「あなたの言うことであれば、100% YESですよ」「君に全部任せると」などは、信頼していること、それを発揮するため最大限の協力を惜しまないということを伝えているのです。しかし、もちろんですが、これは手当たりしだいに言えばいいというわけではありません。前提として、任せたためには、本人にその力があること、そしてその社員を深く理解していることが求められます。どんな強みを持っているのか、どんなキャラクターなのか、何を求めて仕事をしているのか、どんなこだわりがあるのか、どんなキャラクターのか

そう声をかけることも少なくありません。それは、信頼していること、あなたの力を認めていること、それを発揮するため最大限の協力を惜しまないということを伝えているのです。しかし、もちろんですが、これは手当たりしだいに言えばいいというわけではありません。前提として、任せたためには、本人にその力があること、そしてその社員を深く理解していることが求められます。どんな強みを持っているのか、どんなキャラクターなのか、何を求めて仕事をしているのか、どんなこだわりがあるのか、どんなキャラクターなのか、何を求めて仕事をしているのか、どんなこだわりがあるのか、どんなキャラクターのか

「伝える」だけでなく 「聞く」努力をする

これまで数多くの企業の変革をサポートしていましたが、社員に対して思いを伝えていましたが、社員に対して思いを伝えていましたが、社員の方はたくさん見てきました。しかし、社員の話を親身になって聴いているという経営者は本当に少なかったのです。伝えた

いことがあるのはもちろんになります。トップがしっかりと未来を指し示し、仕事の基準を伝えなければ、経営は成り立ちませんので、それは必要なことです。ただ、一方的に伝えられるだけでは距離が離れていきます。なぜなら、一人ひとりにその人にしか無い考え方があります。その考え方を尊重せずに、一方的に指示出しをしても、内発的な動機は育まれにくいのです。腹を割って本音で話してもらえば、結果、お金をより稼げる会社を求めて、一人前に育てた社員がどんどん離職していくのです。そうして、内部分裂が起こり、組織が崩壊したのです。だからこそ、私には一つの確信があります。それは、育成というのは絶対に急いでいけないということです。とにかく幹部に上げる社員は、能力ももちろんですが、理念に対して深く共感していることを何よりも重視しなければなりません。時間をかけて社員のことを知り、理念を伝え、ともに目指す方向性を定めていく。そして、心から信じて仕事をさせていくのです。その過程のなかで、理念の浸透が果たされていくのです。焦らず一歩ずつ、歩んでいきましょう。

幹部選びは、能力よりも 理念共感を重視する

ご存知の方もいらっしゃると思いますが、私は44歳のときに、当時専務を務めていた会社を倒産させた経験があります。今振り返れば、当時はあまり社員を知る努力をしていなかったと思います。むしろ会社の方針を語り、私の希望を伝え、能力がある人を昇進昇格させていました。どんどん組織を拡大しましたが、思うように理念が浸透しませんでした。

Eirou Satou

明治大学法医学部卒業後、同大学法制研究所を経て、研修コンサルタント事業に35年携わる。年商40億の研修会社に育て上げた後にコンサルタントとして独立し、2003年10月にアチーブメント株式会社の取締役に就任。コーチングの世界では最高タイトルである、国際コーチ連盟「マスター認定コーチ」の一人であり、33年間で延べ約21万名の経営者・管理職・営業職の研修を担当している。

子どもと部下の「志」の育み方

一步踏み出す「やる気」を引き出すひと言

経営者の自己研鑽

社員教育

子ども教育

ラスの離職が多い組織は、このスキル偏重教育の罠に囚われている可能性が高いです。スキル教育ももちろん大切ですが、いかに人格教育とのバランスをとれるかが、育成のポイントと言つても過言ではありません。そして、そうした人格教育を果たしていくうえで何より大切なことは、経営者自身が約束を守り、理念の具現化に対応して、本気で取り組んでいることだと私は思います。どれだけ口で素晴らしいことを言っていたとしても、社員は経営者が言行一致しているかどうかを見ています。「社長のようになりたい」と尊敬される存在でなければ、まず社員が社長の言うことを素直に受け止めることはないでしょうし、思うような育成を果たすことも難しいでしょう。組織の育成力とは、まさに経営者の人格レベルそのものです。約束を果たし続けている生き方をしているかどうか、まずはここに焦点を当てて自らの行動を振り返ってみましょう。そして、常に社員が心から尊敬する人物を目指して、自分自身の人格を高めていく努力をしていきましょう。

社員に直接感謝を伝えることを33年間大切にしてきた
「挑戦しても失敗するだけだ」と、「私はできない、そんな力をもっていない」



自らの価値への気づきが、志を育むきっかけとなる

実際に育成に携わるうえで、どのように社員にかかわるとよいのか。ここがまさに経営者の腕の見せどころです。私たちは人を変えることはできません。つまり、力をつけさせることも、志を持たせることもできないのです。本人が心から成長したい、志を持つた生き方がしたいと思わない限りは、どれだけ刺激を与えるとしても意味はありません。その場では言うことを聞いてくれるかもしれません

が、刺激を与える存在がいなくなると、すぐにもとに戻ってしまうのです。夢も志も、目指すという気持ちも、全て本人の中からしか生まれないのでです。ではどんなときに、そのような気持ちが育まれのかと言うと、私は「自分の本当の価値に気がついた瞬間」だと思います。世の中の多くの人は、「私はでき

「どうしたら人が育つてきますか?」この質問は、これまでにも数多くの経営者からいただきました。十人十色の社員に対して、組織が目指す基準や方針を理解し、力をつけてもらうということは、決して簡単ではなく、なかなか一筋縄ではいかないものです。育成の方法がわからないことがその大きな要因であると思いますが、その前にゴールが不明確では、プロセスでいく



経営者の自己研鑽
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

人が育つ組織をつくっていくカギとなるのが理念の浸透であり、すなわち志への深い共感であると、アチーブメントは伝え続けてきました。そのような組織文化をつくり出していくために、経営者自身がどのような研鑽を積み、何から取り組み始めるとよいのでしょうか。志を育む組織づくりのポイントについて、青木が解説いたします。

社員が自身の価値に気づくこと

らもがいてもなかなか結果が出ません。まずは、何をもって人が育つたと言えるのかを明確にする必要があります。それはつまり、育成とは何かをしっかりと定義するということです。育成とは一言で言えば、「自主自立した人材を育てる」とだと私は定義しています。組織の方針や理念に則って物事を判断し、周囲に対してリーダーシップを発揮しながら巻き込んでいき、そして自分が掲げた目標を、誰にても何も言わなくとも責任を持つて達成できる人材です。

反対に、スキル偏重の教育をすればするほど、より良い条件や待遇を求めて、力をついた社員が離れてしまうでしょう。幹部くもつとシンプルな表現をすれば、「約束を守れる人」とも言えます。何に対する約束なのかというと、それは「理念」です。「理念」の具現化に対して、自身が持つ職務責任を全うすることに全力投球し、成し遂げていくという約束です。全社員がそのような人材で固まつていれば、組織全体が一つの方に向き、必ず発展させていくことができるます。

自分自身を過小評価して生きています。本来できるはずのことなのに、様々なトラブル経験から萎縮してしまい、自分にできないというレッテルを貼っているのです。そうしたマイナスの思い込みを払拭して、「私はもつとできる」「私はもつと人の役に立てる力がある」と、自分の本当の価値に気がついたとき、人は未来に向けて明るいビジョンを持つ動機が生まれるのであります。この価値ある自分をもつと活かしていく土

育成力とは、経営者の人格の投影である

「どうしたら人が育つてきますか?」この

ことです。育成とは「自主自立した人材を育てる」とだと私は定義しています。組織の方針や理念に則って物事を判断し、周囲に対してリーダーシップを発揮しながら巻き込んでいき、そして自分が掲げた目標を、誰にても何も言わなくとも責任を持つて達成できる人材です。

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、トップマネジャーとして数々の賞を受賞。その後に能力開発トレーニング会社を経て、1987年にアチャーベント株式会社を設立。会社設立以来、42万人以上の人材育成、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。現在では、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59冊の著書を執筆する著者でもある。



もらうこと、それが採用する責任だと思います。迎え入れた社員は、必ず育てると決めて、守っていきましょう。そのためにも、無理に組織を拡大しようとしないことです。日先の利益に流されてしまわぬよう、確固たる指針を持ち、急がず焦らず着実に組織の中核を担う人材から育成し、固めていきましょう。

経営者が自らの器を超えて、組織を拡大しようとしたときに、組織は崩壊していきます。たとえ規模が小かつたとしても、信じてついてきてくれる社員の生活を必ず守りきる会社。それこそが、良い会社なのではないでしょうか。身近な縁ある人を大切にする経営を貫いていきましょう。

台になるのです。

一方的な指示命令をし続けるよりも、一人ひとりの社員がどれだけ尊い存在なのかを信念を持って伝え続けましょう。そして、小さな目標達成を積み重ねて、人の役に立つ喜びを体感してもらい、健全な自信を形成する支援をしていきましょう。その成長している実感が、前向きのエネルギーを生み出します。

A man in a blue pinstripe suit and glasses is speaking into a microphone at a podium. He is gesturing with his hands as he speaks. In the background, there is a large vertical banner with Japanese calligraphy that reads "成功は成長の青木に生まれる". To the left, the back of another person wearing a white mask and a dark suit is visible, along with some papers and a pen on the desk.

組織の掲げた志を社員に伝え浸透させていくプロセスでは、必ずと言っていいほど、価値観や意見の食い違いが生まれます。人の数だけ考え方があるので、これはある程度は仕方がないことです。実際にアチーブメントでもこれまでに価値観の相違により離職していく社員がいました。経営者からすれば、「辞めたのです」という相談が一番心を

育ててきた社員であればあるほど、それは耐え難い苦痛でしょう。しかし、組織というのには、ある程度は健全な入れ替わりが必要です。もちろん、離職ゼロを実現できるのであれば、それに越したことはありません。しかし、退職希望者の声に耳を傾けすぎて、組織の基準をゆるくしてしまったり、曲げてはいけない方針まで曲げてしまつたりすることは、

社員を守れる会社を目指す

本末転倒です。それでは、真に志に共感している人材まで失いかねません。
社員を大切にし、しっかりと声を聞くことは大事ですが、決めた道を信じて突き進む強さが経営者には求められます。ついてきてくれる社員を、給料の5倍の付加価値を生み出せる人材に育てていくこと、それが社員を物心両面の豊かな人生に導く唯一の方法なのです。

本当に深く共感してくれている人材であれば、少しのことでは辞めたりはしません。必ず残り続けて、成功を掴み取ってくれます。アチーブメントでも、そうして数多の葛藤を乗り越えてきた社員が幹部へと上がってきていているのです。志を貫いた先にある一時のすれ違いを恐れずに、強く推進していきましょう。

そして、さらに高い目標への挑戦を促し、その繰り返しにより志が磨かれていくのです。

本末転倒です。それでは、真に志に共感している人材まで失いかねません。

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――

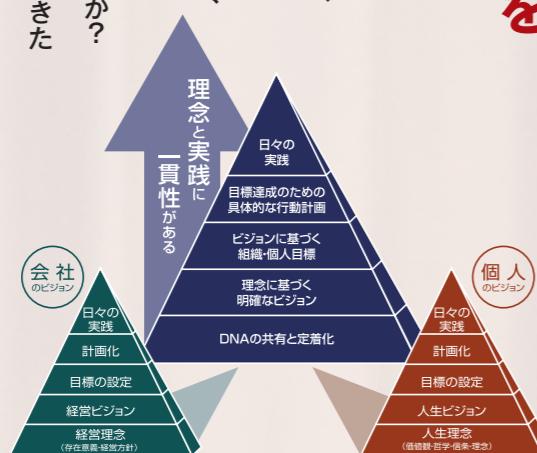
経営者に特化した 「目標達成の技術」を

体得する3日間。

明確な「答え」のない時代に突入したいまこそ、
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34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、
財務・戦略構築、商品開発に触れながら、
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」

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。



開発者・講師 青木仁志が語る
本講座のコンセプト動画



「本講座は
実学である」

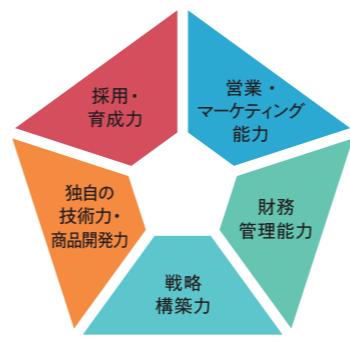


新型コロナウイルス感染のリスクなく、日本中世界中どこからでも
青木による3日間のマンツーマンレッスンのように受講できます

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。

□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年目以降または7回目以降の方 66,000円(税込)	□講師：青木仁志 □参加資格：経営者、事業承継予定者 □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。	

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!!



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してきたのは、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。アチーブメントループ6社の経営実務において、どのような「採用・育成力」「営業・マーケティング能力」「財務管理能力」「戦略構築力」「独自の技術力・商品開発力」を実行してきたのか。その実例に触れながら、逆境に搖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。

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・お申し込みはWebサイトをご参照ください。



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

STEP1 求める心

- 1 未来をつくる思考の力
- 2 燃えるような願望を持つ
- 3 成功する前に成功者になる

STEP5 卓越する

- 1 頂点への道を歩む
- 2 優れた専門知識を持つ
- 3 強みを活かし道を切り拓く

STEP9 責任に生きる

- 1 自分の人生を自分で選択する
- 2 コントロール領域を拡張する
- 3 人生を創造する
セルフカウンセリング技法

STEP2 成功のビジョン

- 1 目的から一貫した人生を描く
- 2 バランスのとれたビジョンを持つ
- 3 段階を追った自己実現

STEP3 揺るぎない信念

- 1 現実をつくる信念の力
- 2 一点の曇りなき積極思考
- 3 信念を育む自己暗示

STEP4 代価の先払い

- 1 代価と報酬の原理
- 2 退路を断ち最善を尽くす
- 3 成功の原則に素直に生きる

Epilogue 人格の完成を目指して

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

1 心身ともに健康 2 愛に満たされた人間関係 3 人の役に立つ 4 経済的基盤の確立 5 楽しみに満ちた人生

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を乗り越えるために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
- 3 上質世界を拡張する方法がわからないとき
- 4 上質世界に入れるべきものを入れられないとき
- 5 目的を見失いパッションダウンしてしまうとき
- 6 値値ある目標に挑戦するよりも目前の楽に流されてしまうとき
- 7 慎重に流れさせ習慣を形成できないとき
- 8 計画を立てても実行できないとき
- 9 人から信頼を得る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
- 11 相手の可能性を信じることができないとき
- 12 できない人の気持ちがわからないとき
- 13 人のモチベーションを高められないとき
- 14 人を集め組織をつくる方法がわからないとき
- 15 採用すべき人を採用できないとき
- 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なとき

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

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



『目標達成の技術』を13のステップで体得する



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

好評
販売中

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。

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。」
そのことを、青木は自らの人生で
証明してきました。
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
自分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。

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、

プログラムの効果的な使い方

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するためには「セルフトレーニング」は欠かせません。思考を現実化する技術を体得するのに効果的な使い方をお伝えします。

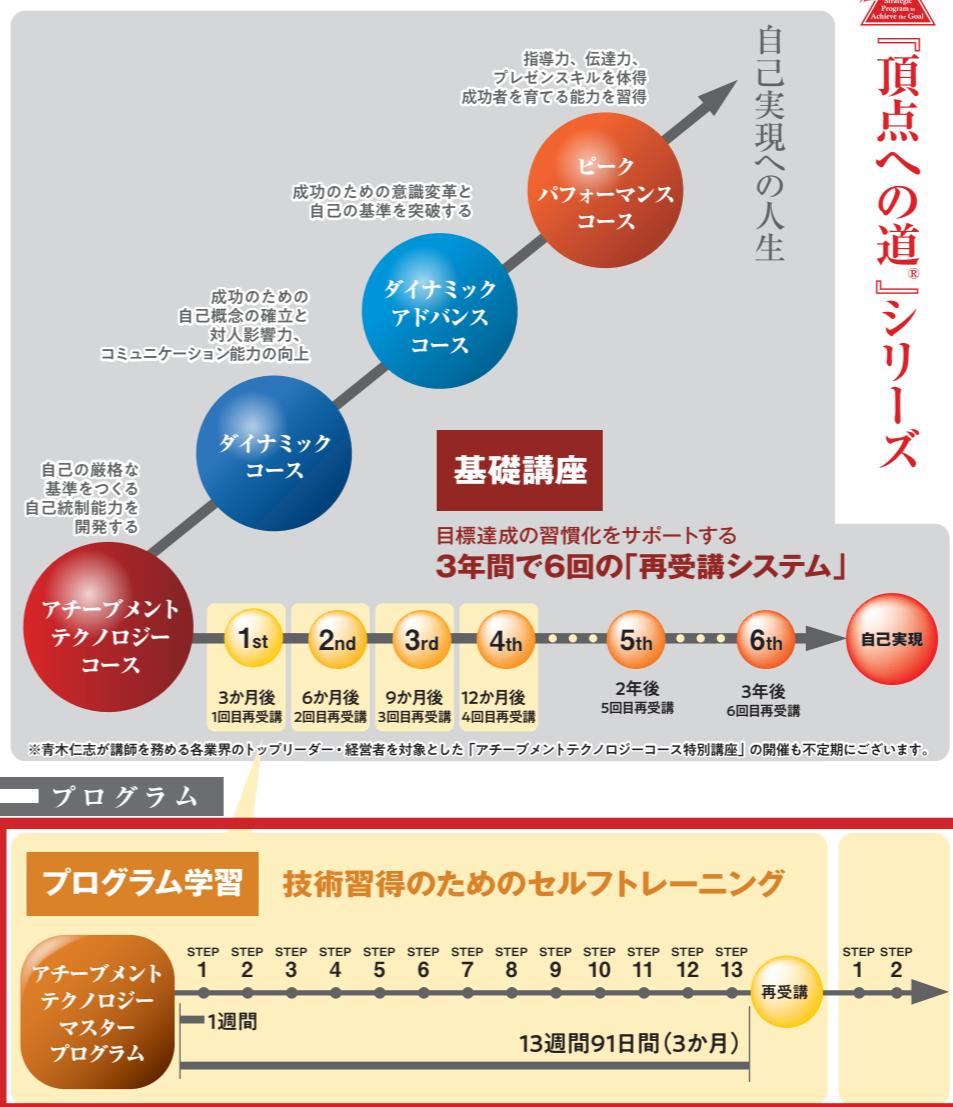


プログラム内容



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

講座



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」



講義を聞いただけではなかなか実践に落としこみにくい成功の原理原則を、映像とテキストの演習で毎日確認し、行動まで落とし込めることが、一番の価値です。「もっと良くなりたい、もっと家族や社員を幸せにしたい」。そんな思いで、毎日取り組んでいますが、一つのテーマであったとしても、何度も何度も熟考することで、求める心がこれまで以上に強まっていることを感じています。はじめは、3ヶ月継続できるか正直不安でしたが、仲間とともに取り組み、学びをSNSで分かち合うことで、楽しく続けられています。これからも継続してまいります。



一冊の本をきっかけに、アーチーバメントの学びと出会ってから丸8年が経ちます。幾度も繰り返してきた再受講で明確に目標を定めるものの、日常生活に戻るとどうしても弱い自分と出会い、掲げたことを実践しきれないこともあります。しかし、アーチーバメントテクノロジー マスター プログラムを学んでからは、目標達成の原理原則に毎日立ち返ることで、「どうしたらできるのか?」という考え方を中心に集中し、行動に落とし込んでいく質が高まり、弱さに負けることが減りました。さらなる高みを目指して、仲間と共に学び続けてまいります。

ご利用者の声

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。このセルフトレーニングプログラムでしゃるご購入者のリアルな声をお伺いしました。

「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、ぜひご活用ください。

ふく もと あや
福本 礼
医療法人栄寿会 理事長
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー



Aya Fukumoto 徳島県と神戸市で医療・介護・障がい福祉の施設39か所を展開する医療法人グループの理事長。スタッフ数は全体で650名を数える。1976年、ベッド数わずか21床の病院からスタートし、その後、介護福祉・障がい者医療・就労支援など次々と新しい事業所を開設。大規模な医療法人へと成長するものの、組織の肥大化に経営が追いつかず、破たん寸前の状態に。そんなときにアーチーブメント「頂点への道」講座を受講し、理念中心の経営に乗り出す。「理念浸透プログラム」を活用してからは、わずか8ヶ月で黒字化。組織変革がさらに加速していく段階にきています。

「考える時間」を基軸に経営が好転

Before		
1 理念はあるものの 従業員に理解されていない	2 赤字が続いている 法人存続の危機	3 トップが2人いることで 現場が混乱

After		
1 第二象限の時間を確保し 理念浸透が促進	2 従業員のモチベーションが 高まり、右肩上がりの 売上成長を実現	3 ナンバー2の役割を明確にし 一貫したメッセージが 現場に浸透

「経営が行き届かない…」 理念浸透の重要さを痛感

『頂点への道』講座の初受講は2017年9月でした。経営の一端を担う医療法人が、赤字統計で金融機関から心配の声が上がるほど危機的な状態に陥っていたところです。父が小さな病院として立ち上げ、地域のニーズに応えるために介護・障がい者福祉の分野にまで事業を拡大。600人のスタッフを抱えるまでになつていました。目覚ましい成長の傍ら、顔も知らない職員さんが増え、事業の拡大に経営が追いつかなくなり、組織としての統制が取れなくなつていきました。そうであるにもかかわらず、経営を

担う兄と私は診療に追われる毎日。経営破綻を迎える一歩手前になつてようやく気づいたのです。「父の代から大切にしている医療への想いが、全くスタッフに伝わっていない」と。私たちには、「和顔愛語(わげんあいご)」という理念が昔から存在していました。優しい笑顔と思いやりのある言葉遣いで、自分と周囲の人々を幸せにする、という意味です。これを組織に浸透させようと、病院のあちこちに言葉を張り出していましたが、本当の意味を理解する職員はほんの僅かでした。これでは統制が取れないのも無理はない、なんとか打開しようと、部下の一人に「日本で一番、理念経営に優れた会社はどこ?」と聞き、返ってきた答えが、アチーブメント社だったのです。

第二象限を優先し、組織内での明確な立ち位置を確立

そうして『頂点への道』講座を知るも、忙しさでからは、予想外のこと振り回されることはぐんと減りました。その結果、心の平安が保たれ、怒りの感情を持つことが殆どなくなつたのです。患者さんに対してもスタッフに対しても同じように振る舞うことができるようになり、心を開いてくれる方がどんどん増えていきました。

変化をもたらしたのは、 成果からの逆算と事前対応

月・金の午後は幹部会議の時間として、月曜に上がってきた問題を金曜までに検討して改善し、それを各部門に伝達するというサイクルができました。また、人事、財務、企画といった役割ごとの部門をはっきりわけ、理念を土台にした人事考課制度、教育評価システムづくりを3年がかりで作り上げていきました。この間も決して順

あらかじめ手を打っておく「事前対応」に注力してからは、予想外のことに振り回されることなく、結果、心の平安が保たれ、怒りの感情を持つことが殆どなくなつたのです。患者さんに対してもスタッフに対しても同じように振る舞うことができるようになり、心を開いてくれる方がどんどん増えていきました。

医療を通した社会貢献で、児童虐待をなくしたい

こうした成長をもたらしてくれたのは、間違いなく継続学習だと思います。再受講のたびに自分の取り組みを客観視して、課題や取り組むべきことが明確になっていくからです。

試行錯誤を重ね明確になった使命があります。それは、児童虐待をなくすことです。医療に携わると様々な患者さんの悩みと向き合いまつて、夫婦・親子の関係性がこれまで以上に悪くなっているのを感じます。しかし、かつての私がそうだったように、自分の努力で行動を変えていくことで、私たちは快適な生き方を選ぶことができます。それを二つでも多くの家庭に届けたいと心から思うのです。その願いからアーチーブメント社が提供する親向け研修『ファミリー・コーチング』の講師にチャレンジし、先日認定をいただきました。これから講師としての活動も増えていきますが、仕事をままならなかつたかつての自分では考えられなかつたことです。本業で結果を出すことは大前提で、周囲の方々に貢献できる、納得のいく人生を送つてまいります。

も、自分の理念など考えたことがなく、「私の理念…え?何のこと?」と戸惑つたのです。また、「会社の未来を決めるのは経営者の思考である」という言葉にも感銘を受けました。私は思いました。「会社の未来もさることながら、自分の未来も明確に描けない経営者が、600人のスタッフを豊かにできるはずがない。まず最優先すべきは、自分と組織の未来を明確に描くことだと。現場に戻つてさうそく時間を確保するために、週6日の診療を同僚のドクターにお願いしましました。人に頼ることが苦手だった私にとってはこの依頼そのものが大きな挑戦でした。申し訳なさを感じつつも、600人の未来のためにと、お願いをしてみたら快く引き受けてくれたのです。そうして、週6日の診療をおよそ1日にまで減らすことができ、空いた時間を、講座で学んだ緊急ではない重要な「第二象限に取り組む時間に当てました。経営能力を高めるために、「経営実践塾」や「経営幹部塾」と次々に受講。そのなかでさらに落とし込まれた課題が、私の組織での振る舞いだったのです。「良かれと思ってリーダーシップを發揮していましたが、トップである兄と、方向性のズレがあつた」と気づきました。組織に社長が二人いて、それぞれがバラバラに伝えたことを伝えてしまふと、スタッフが混乱するのは当然です。そなならないためには、私がナンバー2としての立ち位置を明確にし、兄と意思統一をした上で、代弁者になることが必要だと思い、理念から一貫したメッセージを伝え続けるよう徹底していくのです。



思いでつながった、ハイパフォーマンス組織へと変貌を遂げている

コンサルティングサマリー

ソリューション

次世代を担うマネジメント層を対象として、白井一幸講師によるコーチングスキル研修を導入し、意識変革を促す。

5日間の研修を導入し、体験型学習を取り入れた実践的な研修を実施。リーダーシップとマネジメント力を高める。

自社の理念を浸透させつつチームを牽引し、目標に向かって行動するリーダーを育てたい。
自発的にチームをリードし、成果を出せる人材を育て、ミドルアップ型の組織をつくりたい。

次世代マネジメント層の自覚とマネジメント力が向上。
自ら考え、行動を起こす意欲がより高まる。
自発的に他部署との連携を図る、部下とのコミュニケーションの質が高まるなどの成果が得られる。

問題
成績

成 果

リーダーの意識が高まり、自主的な活動が生じるなど組織が活性化

当社は今年47期を迎えたが、今回の研修は今期目標の設定を行う時期に合わせて組みました。白井氏からさまざまなことを学んだ後に私が今期のビジョンを示し、それを鑑みながら各チームで目標を立てほしいと伝えていたのです。研修後の各部署からの提案を見ると、リーダーが高まつたと感じています。また、リーダー層の意識の変化を感じました。リーダー層の意識を自主的に行うようになりました。リーダー層の意識の変化を感じました。

でした。組織をまとめるために、さまざまルールを設けるというのも一つの方法でしょう。しかしそれよりも、「日本一の企業を目指す組織としてはどう考え、いかに行動すべきか」などの基準を、メンバーが常に自身に問いかながらアクションを起こすチームの方が、より高い次元を目指せます。各部署のリーダーが折にふれてそうした基準を示し、チームへの浸透を図る。また各メンバーの日頃の取り組みについてリアルタイムでフィードバックして基準を示す。そうしたことを見ると、組織力は大いに高まると感じました。

リーダーの意識が高まり、自主的な活動が生じるなど組織が活性化

当社は今年47期を迎えたが、今回の研修は今期目標の設定を行う時期に合わせて組みました。白井氏からさまざまなことを学んだ後に私が今期のビジョンを示し、それを鑑みながら各チームで目標を立てほしいと伝えていたのです。研修後の各部署からの提案を見ると、リーダー層が高まつたと感じています。また、リーダー層の意識を自主的に行うようになります。リーダー層の意識の変化を感じました。リーダー層の意識の変化を感じました。

担当講師プロフィール



白井 一幸

元北海道日本ハムファイターズ内野守備走塁コーチ兼任戦担当

1983年に日本ハムファイターズにドラフト1位で入団し、プロ野球選手として13年活躍。選手引退後に1997年より日本ハムファイターズの球団職員となり、ニューヨーク・ヤンキースでのコーチ研修を経て、2000年に2軍総合コーチに就任。以来、2軍監督やヘッドコーチなどを歴任するなかで、従来型の選手指導方法を一新。コーチングを取り入れた選手指導で次々と優秀な若手選手を輩出し、リーグ優勝3回、日本一2回を達成。2008年より講演・セミナーなどの講師活動を開始し、現在は研修講師としても活動している。圧倒的な実績と実践的な理論に裏打ちされた説得力のある研修は「わかりやすく実践的」と多くの企業から好評を博している。著書に『北海道日本ハムファイターズ流 一流的組織であり続ける3つの原則』、『答えは相手の中にある』(アーティメント出版)などがある。

企業情報

ナサ工業株式会社

- 所在地 T811-2115 福岡県糟屋郡須恵町 大字佐谷1323-1
- 設立 1974年10月1日
- 事業内容 精密板金加工を軸にしたワンストップの製品・部品製造(昇降機・医療機器・鉄道車両・配電盤他)
- 従業員数 106名(2020年5月現在)
- Webサイト <http://www.nasakogyo.co.jp/>

日本一のチームをつくった コーチに学び、ミドルアップ型 組織の構築を目指す

問題 次世代指導者のリーダーシップとマネジメント力向上を図りたい

次世代のリーダーとなるマネジメント層の成長を促し、ミドルアップ型の組織を構築したいと考えたことが、研修を導入した最大の理由です。私が自らリーダーとなってプロジェクトを牽引している際、当社のリーダーたちはこちらの意図を十分に理解し、的確なアクションを起こしてくれます。しかし当社が望む次世代のリーダーは、優秀なフォローではなく力強い指導者です。トップダウンでネジメントを發揮できるリーダーを多数育てたいと考えたのです。

いくつかの研修を検討しましたが、当社が望む成果を得るために最適だと考え、アチーブメントHRソリューションズの提案を採用しました。マネジメントの現場ですぐに活かせる実践的なプログラムではなく、自発的にリーダーシップとマネジメントを發揮できるリーダーを多数育てたいと考えたのです。

施策 卓越した実績に裏打ちされた、説得力のある指導

研修を受講したのは、将来に経営の一翼を担ってほしいと期待している部長・課長クラスのメンバーです。3回に分けて5日間のプログラムを組み、コーチングの心構えや質問技法、傾聴の技術、目指すゴールから逆算したチームビルディングの手法などを幅広く学びました。ブレ

ラムだということもさることながら、北海道日本ハムファイターズにおいて、日本一のチームづくりに貢献した白井一幸氏が講師を務めてくれるという点が決めました。プロ野球界やビジネス界において、同氏はコーチングの分野で目覚ましい実績を築かれています。また当社社員全員が以前に講演を受講して感謝を受けたこともあります。白井氏からの直接指導であればメンバーの士気も大いに高まると考えました。

代表取締役
長澤 貢多



ログラムにはロールプレイングや体験型のワークが豊富に組み入れられており、業務ですぐに活かせる実践的な内容だと感じました。また白井氏の指導は、ご自分がチームをリードしてきた実績があるため実例がわかりやすく、説得力がありました。もっともいいと思ったのは、白井氏の視点や思考、立ち居振る舞いなどが表れていたということ。そうした

リーダーとしてのお手本を目の当たりにしながら、参加者自身が白井チームの一員という一体感のなかで学ぶことができました。またそのように実績のある指導者に、参加者一人ひとり直接コーチングしていただける機会があつたことも、メンバーにとっては意義深い体験だったよう

です。

白井氏のメッセージで特に共感できたのは、「チームはルールよりも、『基準』で統率することが望ましい」という言葉



JPSA会員限定 ▶▶
MARCにて動画をご覧いただけます。Q

イベント 開催

JPSAコンベンション2020が開催されました!!



11月21日にJPSAコンベンションが初のオンラインにて開催されました。過去最大の参加人数となり442名の方がオンライン上で集合。コンベンションでは7名の分科会講師の皆様の素晴らしい事前準備もあり、圧倒的な実績と伝達力でオンラインにもかかわらず行動変容を促す感動的なプレゼンテーションをいただきました。また、特別講師としてJPSA会員の同志でありながら岐阜市長でもある柴橋正直様にご登壇いただきました。人口40万人の市のリーダーとして学びを実践される姿に覚悟と信念を感じ、自らの志と向き合う時間となりました。分科会講師、柴橋様のプレゼンテーションは、MARC内のJPSA会員限定コンテンツにてご覧いただけます。

プロスピーカーサミットにて カーリーン・グラッサー氏と特別セッションいたしました!



11月20日に開催したプロスピーカーサミットにて、米国からカーリーン・グラッサー氏に特別セッションを担当いただきました。グラッサー博士と夫婦でいかに選択理論を実践し、社会の変革を行ってきたのか、生の声を聞くことで選択理論を学ぶ身としてミッションに立ち返る貴重な機会となりました。参加者の多くの方からも質問があがり、活発な意見交換が行われた感動的な機会となりました。

開催決定

2021年11月12日(金)
プロスピーカーサミット

2021年11月13日(土)
JPSAコンベンション



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

JPSAでは全国に44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。



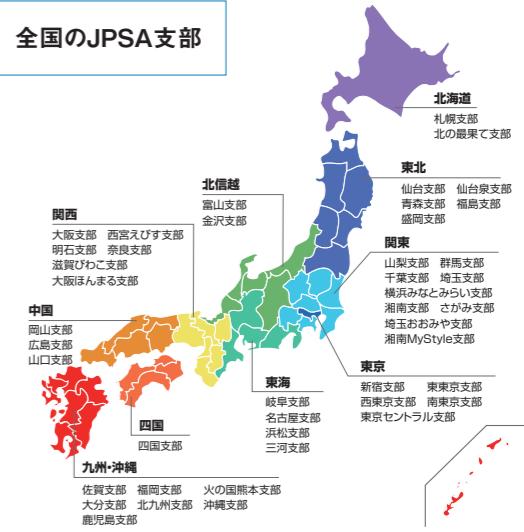
共同学習と継続学習の環境

講演・教育活動

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しています。実体験に裏付けられた実学ノウハウをお伝えしています。



全国のJPSA支部



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5名が誕生しました!



左から4番目より、井上 夕佳様、佐藤 朱美様、坂下 賀英子様 左から2番目より、針池 栄治様、金 秀栄様



合格者

井上 夕佳様
坂下 賀英子様
佐藤 朱美様
金 秀栄様
針池 栄治様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」388/1000名 (2020年12月11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。



目的が不動の「モチベーシヨン」をもたらしてくれる

転換点となつたのです。
目的が不動の「モチベーション」を
もたらしてくれる
初受講から1年後、保険業界での成功の指
目標達成の技術や選択理論心理学の考え方を
伝えたいと心の底から思うようになつたので
す。自分が思う限界を突破し、望む人生を手
に入れていく、そんな生き方ができる人を増
やしたいのです。限界を決めているのは自分

「幸也になる技術」を
伝えるという価値

考え方には変わっていました。「一步踏み出しつて同僚やお客様に自分の経験やノウハウを伝えてみました。すると、不思議と周囲に気を配つて一番満たされたのは自分でした。それはどんな達成よりも心地のよい感情だったのです。この経験が私の土台となる価値観を築き上げてくれました。それらの経験を言語化してアウトプットし続けるプロスペーカー試験にチャレンジし、人生の目的を明確にすることができたのです。それは、「お客様の望むところはいつでも、そして、いつまでもお役に立てる存在になる」ということでした。達成以上に、役に立つことをことん追求していく、これが自分の大切にしたい生き方であり、使命感など感じました。これが私にとっての大きな転換点となつたのです。

シヨンの仕事で、ほかの人か結果を出せなくとも、自分が出せていいれば関係ないという「For me」の思考が染みついていました。しかし、ダイナミックコースの受講で、多くの方の自己開示や生きてきた人生に触れていくうちに、「誰しもがその人にしか無いストーリーを持ち、最善を生きている」ということが腑に落ちたのです。そこから徐々に、他人に対する興味が湧くようになり、自分だけ良ければいいという考え方から、「For you」の考え方へと変つて、これまで皆

職位に昇格。ところが、達成した矢先に「次に何を目指せばいいんだろう…」とパッションダウンに陥り、営業成績も急低下していました。そんなとき、あるパーティーでの保険セー

**最高峰に上り詰めるものの
パツショソダウン**

アチーブメント『頂点への道』講座を受講したのは2008年。当時の私は、自分の目標を見失い、仕事のモチベーションを落としていました。大手銀行を退職して2001年に保険のセールスマントなって以来、成果を出し続けることにこだわり、2007年には、長年追い求めていたトップセールスの証である

自分の価値を最大化すれば、 おのずと人を幸せにできる

やまうちせいじ
山内誠治

大手生命保険会社 ファイナンシャルプランナー
JPSA認定 シニアプロスピーカー



© 東幹子

PROFILE 世界最高水準のファインシャルプランナーだけが加盟できるMDRT (Million Dollar Round Table) のTOT (Top of the Table)会員。2003年、2004年度には個人保険部門の社内全国チャンピオンで輝き、20年連続でアワードを受賞している。2008年、大きな成果を出しているなかでありますから、さらなる自己研鑽を求めて、「頂点への道」講座を初受講。驚異的なスピードで学びを重ね、2011年にシニアプロスピーカーとなる。目標ではなく目的に生きることで、トップセールスマントとして数々の表彰を受け続けている。

最高峰に上り詰めるものの パッションドウン

ハシヅミ・ヤマトノ

人の温かみを知り
FormeからFor youへ

私が変化した最初のきっかけが、体験型の講座であるダイナミックコースを受講したことです。このコースは、受講生一人ひとりの人生と向き合うなかで、人の愛情や温かみを感じます。それまでの私は、「自分は自分、他人は他人」という考え方がありました。営業成績を上げた分だけ収入となる完全フルコミツ



自らが達成をしてきた経験を通して
メッセージをし結けていく

程が、この価値を最も高められる取り組みであると私は思うのです。豊かになりたければプロスピーカーを目指したほうがいい。なぜなら、成功する技術を身に付け、他の人を成功に導く存在が、プロスピーカーだから。学びを続けて10年以上経ちます。今でも目からそれてしまいそうなときがあります。学びを100%実践できていないなど感じるところもあります。だからこそ、学び続け、目指し続ける必要がある。これまで以上に人の役に立ち、達成できる自分になれるよう、これからも成長し続ける選択をしてまいります。

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEUDLE

アチーブメントセミナースケジュール

2021.1 ~ 2021.4

アチーブメントでは、皆様の目標達成を
サポートさせていただきたために
各種セミナーを用意しております。

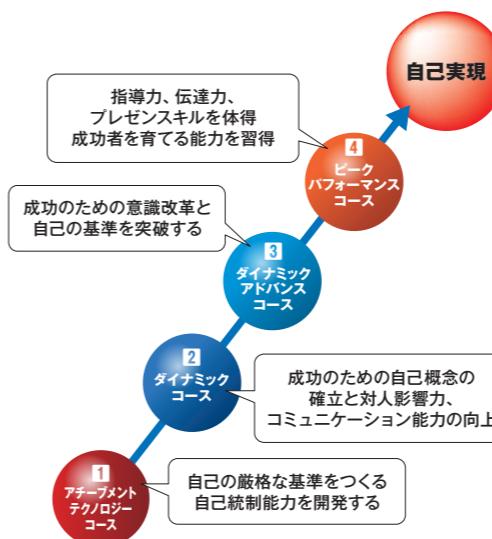
戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座	再満=再受講満員 満=満員御礼
アチーブメントクラブ 3年会員入会特典	若=若年層向けセミナー
シ=ショートセミナー 1,000円割引き(5回分)対象	計=成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー ご優待対象
アチーブメントクラブ会員 会員権	バースデー割引き B=公開講座 特別割引き 10,000円分対象(1,000円×10回)

※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。



『頂点への道®』講座コース体系図



*青木仁志が講師を務める、各業界のトップリーダー・経営者を対象とした「アチーブメントテクノロジーコース特別講座」の開催も不定期にございます。

目標を達成するための行動や考え方を学ぶプロセスを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」



アチーブ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。アチーブ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。

④ ピークパフォーマンス コース

一对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)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
1/13(水)~15(金)、満2/17(水)~19(金)、
3/10(水)~12(金)

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、アチーブメントクラブ会員の方
講師: アチーブメント認定講師
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

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座

無料体験説明会

オンライン
1/26(火)、2/26(金)

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

② ダイナミックコース

『頂点への道』講座アチーブ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 アチーブメント東京研修センター
満2/17(水)~29(金)、満2/11(木)~13(土)、
3/16(火)~18(木)、4/8(木)~10(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チーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブ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 アチーブメント東京研修センター
満2/3(水)~5(金)、3/24(水)~26(金)、
4/21(水)~23(金)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
満3/10(水)~12(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、アチーブ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 アチーブメント 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、経営者に特化した講座です。

オンライン
3/25(木)~27(土)、4/14(水)~16(金)
東京開催 アチーブメント東京研修センター
満2/3(水)~5(金)
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
1/20(水)~22(金)

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年目以降または7回目以上)
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、これまでご受講いただいた講座との再受講価格の差額分のお支払いが発生します。
対象: 経営者、事業承継予定者の方
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

オンライン

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
無料体験説明会

https://achievement.co.jp/service/top/atc_sp/

アチーブ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 時間 19:00 ~ 20:00

(テーマ例)
新人を即戦力人材に育てる効果的育成法
良好な人間関係と好業績を実現するマネジメントに求められる心構え
報酬や会議などのようなメッセージをすべきか
プライベートにおいて悩みを抱えているメンバーの成長を加速させる指示の出し方

詳しくはこちらから
https://achievement.co.jp/service/top/atc_sp/

激動の時代を切り拓く
無敵の経営力を、あなたに。

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!!

詳しくはこちらから
https://achievement.co.jp/service/top/atc_sp/

新型コロナウイ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

アチーブメントでは、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。

お問い合わせ先:
アチーブ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7つの取り組み

- 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。(運営スタッフはフェイスシールドを着用します)
- 2** 休憩時間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** 消毒用のアルコールを会場内に常備します。
- 5** 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。
- 6** 座席間に十分な距離を確保します。
(東京都が発表する対策方針の基準に則っています)
- 7** 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。



アチーブメント拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込みます。



新型コロナウイルス感染症予防対策 ご受講生の皆様に7つの約束 守っていただきたい7つの約束

- 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いたします。
- 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** 会場内の名刺交換や握手など、直接接触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** ご受講生同士での**大規模な会食・懇親会**はお控えください。



東京本社
アチーブメント東京研修センター



大阪支社
アチーブメント大阪研修センター

アチーブメント福岡支店



●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



●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



●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

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

満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)

アチーブメント株式会社 入社式・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

4/1(木)

参加費：44,000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：9:00～14:30(受付開始8:45)

幹部講座

オンライン 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

オンライン 4/13(火) テーマ:人を育てる

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 3/24(水)

参加費：16,500円
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(アチーブメント株式会社 名古屋営業所長)
時間：13:00～16:00

評価の仕組みを活用したリーダー育成

オンライン 2/12(金)

参加費：プレミアム会員:16,500円(税込) ベーシック会員:33,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部の経営者、社員の方々
講師：高橋優也(アチーブメント株式会社 人事部マネジャー)
時間：13:00～16:00

教材フォローセミナー

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 1/13(水)、2/2(火)、3/9(火)、4/8(木)

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 1/14(木)、2/5(金)、3/2(火)、4/6(火)

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。



ポーズ・ワイン・マネジメント・プログラム～ケーススタディーマスター編～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 1/14(木)、2/15(月)、3/8(月)、4/5(月)

受講料：無料
参加資格：ポーズ・ワイン・マネジメント・プログラム～ケーススタディーマスター編～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。



管理職向けセミナー

「言うべきことを伝える」マネジメントの基礎を学ぶ ポーズ・ワイン・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

1/23(土)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

2/9(火)、4/3(土)

受講料：66,000円(テキスト代・修了証・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)



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

福岡開催 リファレンス東ビル

第70期 2021年1/7(木)、2/12(金)、3/4(木)、4/7(水)、5/7(金)～8(土)、6/10(木)～11(金)

東京開催 アチーブメント東京研修センター

第71期 2021年2/26(金)、3/30(火)、4/29(木)、5/29(土)、6/23(水)～24(木)、7/27(火)～28(水)

名古屋開催 アチーブメント株式会社名古屋営業所

第72期 2021年3/23(火)、4/22(木)、5/15(土)、6/15(火)、7/16(金)～17(土)、8/12(木)～13(金)

受講料：165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)

参加資格：ビーグル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)

プロスピーカーが集う学びの場 JPSAの日

オンライン 2/10(水)、4/24(土)

●アシstant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)

明日を充実させる注目の新刊情報

アチーブメント出版の本



経営者
女子会

申込
受付中

第71回 写経体験ワークショップ



今回は、スバル書道でテレビや雑誌、そしてたくさんの著書を出版されている高宮華子先生をお招きし、「写経」ワークショップをいたします。お手本をもとに解説を受けながら、ゆっくりなぞり書きをする方法で写経します。
写経はもともとお経を広めるために始まったといわれていますが、今ではリラックス効果や脳の活性化、精神統一、字の上達など多くの効果が発見され、反響が広がっています。
ぜひこの機会に、一緒に「写経」に挑戦してみませんか。

2月5日(金) 13:00~15:00(12:30受付)

(会場) アチーブメント東京研修センター (定員) 8名
(参加費) 会員 5,000円(税込) 非会員 6,000円(税込)

第72回

ご縁はがき作りワークショップ



春は新しい出会いのある季節です。そんな新しい出会いのご縁をつなぐ「ご縁はがき」。今回はご縁はがきアーティストの玉城麻衣さんを講師にお招きし、楽しいワークショップを行います。
大切な方へ、アジのある筆文字で、感謝を伝える手書きの一枚で「一期一会」を大切にしてみませんか。

3月13日(土) 10:00~11:30(9:30受付)

(会場) アチーブメント東京研修センター
(定員) オフライン 30名 オンライン 20名
(参加費) 会員 3,850円(税込) 非会員 4,400円(税込)



第22回 1/23(土) 第22回、第23回 パスポートのいらない世界旅行

第23回 2/19(金)
12:00~14:00
(会場) (参加費) 詳細は下記WebサイトまたはQRコードよりご確認ください。



基礎から学べるビジネスインスタグラム戦略概論 ~フォロワー数に依存しないインスタ構築!~

だらだら勉強したくない経営者や忙しい人に大人気! 半日でInstagramの最新トレンドから、Instagramでビジネスする方法、ファンを作るインスタプランニングについてお話しします。

(会場) 株式会社スライバル 〒111-0051 東京都台東区蔵前4丁目
(参加費) 会員 7,000円(税込) 非会員 10,000円(税込) ※昼食は含みません



第70回 オリジナル「花押印」作成ワークショップ

歴代の武将から始まり、現代の政府要職に就かれている方までお持ちの、サイン花押印、ご自分の花押印を作るワークショップです。

(会場) アチーブメント東京研修センター RoomC
(参加費) 8,800円(税込)

イベントのお申し込み・詳細はこちら >>
<https://www.joshi-kai.jp/events>



経営者女子会
会員募集中



お申し込みはこちら



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
<http://www.facebook.com/keieisha.joshikai/> 検索 経営者女子会

青木仁志
最新刊

青木仁志
一生折れない
自信がつく話し方

40万人以上を指導し、
300名を超える
講演家を育成した
トップトレーナーが教える
好感・信頼・納得を
生み出す「話し力」

一生折れない
自信がつく話し方

ACHIEVEMENT PUBLISHING

好感・信頼・納得を生み出す「話し力」 一生折れない 自信がつく話し方

「伝える力」を高めるためにはメンタルの成長が不可欠です。

行動力、意思決定力、継続力。

自信をもって話せるようになれば、人生で叶えたいことを実現するために必要なすべての能力が向上します。

40万人以上を指導し、300名をこえる講演家を育成したトップトレーナーが教える「話し力」の決定版。



[著者] 青木 仁志
[価格] 1,485円(税込)



韓国で10万部突破!
心温まるヒーリングロマンス。

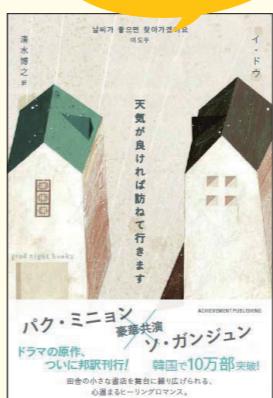
天気が良ければ訪ねて行きます

[著者] イ・ドウ

[価格] 1,650円(税込)

パク・ミニョン×ソ・ガunjun
豪華共演。ドラマの原作、ついに邦訳刊行! 傷つくことを恐れる人、傷つくことに疲れた人。それぞれが再び人生を探し始めるまでの、癒しと赦し。心温まる愛の物語。

韓国ドラマの原作!
ヒーリングロマンス作品



Web ショップで
購入可能!

著者累計1億500万部!
世界でもっとも読まれている恋愛小説家“最新刊”

きみと息をするたびに

[著者] ニコラス・スパークス

[訳者] 雨沢 奏

[価格] 1,650円(税込)

人生の不安を抱えながらノースカロライナのサンセットビーチを訪れたホープ・アンダーソン。母子家庭で育ち、ジンバブエのサファリのガイドをしているトゥラー・ウォールズは、父を名乗る人物から手紙でサンセットビーチに呼ばれた。この物語は2人の出会い、そして1つの郵便ポストがつなぐ奇跡の物語。

「ニューヨーク・タイムズ」
No.1 ベストセラー!!



Web ショップで
購入可能!

上記書籍のご購入は、弊社 Web ショップ (5,000円以上のお買上げで送料無料)、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/>





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！

隔月発刊の本会報誌「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いたします。

パートナー企業登録の流れ

ご登録の流れ

- 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、事前の連絡なく、掲載内容を削除させていただく場合がございます。

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。
 - 役務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。

パートナー企業Webご登録申し込みフォームはこちら <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得ていただきたいもの、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。

ご優待
サービス例

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



神奈川 Flower shop grace. 様



買う・贈る

初受講祝いのお花をお届けしております。有明本社へのご配送に加え、オンライン受講3日目にご自宅へお届けすることも可能です。
アチーブメントカードをお持ちの方は初受講祝いのお花全商品500円引き。カード決済時の備考欄に「アチーブメントカード優待希望」とご記載ください。

富山 吉本レディースクリニック美容皮膚科様



美を追求する

少しでもコンプレックスが解消することで女性が前向きになり生き生きと輝くお手伝いがしたいと思っております。ぜひご利用ください。
当院では施術前に必ず患者様にカウンセリングを行い目標とするゴールと一緒に設定し計画を立てていきます。初回カウンセリング料3000円のところ、アチーブメントカード会員様は無料とさせていただきます。

岩手 医療法人社団育成会 中央歯科クリニック様



健康を追求する

岩手県一関市花泉町にある地域密着型の歯科医院です。患者さんの口腔の健康を守り、豊かな人生を過ごしていただくための歯科医院を目指しています。
虫歯や歯周病予防効果の高い歯磨剤をプレゼントいたします。

神奈川 株式会社平塚富士キッチン様



食べる

小田原の老舗洋食店が当社のルーツです。その洋食屋のカレーをこの度復活させ通販事業を始めました。未来の幸せを共に育むという理念のもと挑戦し続けています。
4袋注文していただくと「+1袋サービス!」
送料無料!

そのほかにも嬉しい優待があります!

福岡 株式会社楽農ファームたけした様

買う・贈る

苺「あまおう」の産地直送農家。品質にこだわり、完熟収穫したものを即日配送、いちご狩りの鮮度をご指定の場所に直送いたします。アチーブメント会員限定5%オフクーポン。

東京 株式会社ライズグループ様

つくる・建てる

東京本社・福岡支店にて、投資マンションの販売、賃貸物件のご紹介、マンション・アパート管理、リノベーション工事を行う会社です。弊社賃貸管理物件仲介手数料無料! 売買仲介手数料も割りあり!

埼玉 リップ(株式会社イーダイレクト)様

学ぶ・相談する

①パソコン修理②パソコン販売(中古メイン)③パソコン教室(子供、初心者)④プログラミング教室⑤クラス、アチーブメントカード決済でパソコン購入代金5000円OFF!パソコン教室入会金及び初回授業無料、パソコン修理相談、診断無料。

大阪 株式会社 マナ様

買う・贈る

愛ある食品創りに親ぐマナを基本理念に、自然との共生共創による食品創りで、人々の豊かな食生活と健康に貢献する会社です。ネットから商品をご購入いただいたアチーブメント会員様には、「玄米麹甘酒のなめらかチョコ」お試しセットを1つプレゼントいたします。

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/>





オンライン

達成の一年を送るためのエッセンスをお届け!

『超』達成力セミナー2021

定めた目標を達成する飛躍的な一年を過ごすために、二人のプロが成功の理論と実践の技術をお伝えいたします。2021年のスタートダッシュをぜひアチーブメントで!

セミナー終了後、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の説明会も開催!

1月9日(土)・1月16日(土)
13:00-15:30(オープン12:00) 説明会15:30-16:00

各回定員
2,500名

クラブ会員限定特典 | パワーパートナー2名様を無料でご招待いただけます!!



対象:どなたでもご参加いただけます。ぜひパワーパートナーの方と一緒にご参加ください。

各回:チケット **2,000円(税込)**

※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ことがございますので、
ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。
※開催日の8日前が、お申し込みの期限です。

クラブ会員限定

パワーパートナー
ご招待特典

アチーブメント株式会社の『頂点への道®』講座を
過去に受講したことがない方を

2名様まで無料で同セミナーにご招待できます。

※但し、特典利用は申し込み時点のみ適用可能です。申し込み後に、未利用分を越えて適用することはできかねます。
※万が一、ご招待した方が『頂点への道』講座を受講済だった場合は、特典が無効となります。
その際、別の方を新たにご招待いただくことはできかねますのでご注意ください。



詳しくはこちら

<https://achievement.co.jp/super2021/>