

Club News



「恐れのない職場」 のつくり方

[特集]

STEP1 選択理論を正しく学ぶ

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)

STEP2 マネジャーとしての基本スタンスを身につける

村田 泉 アチーブメント株式会社 執行役員 / 西日本エリア担当営業部長 / トレーナー

橋本 拓也 アチーブメント株式会社 執行役員 / 東日本エリア担当営業部長 / トレーナー

STEP3 ケースごとの関わり方を学び、実践する

アルコビ 美奈子 株式会社AC15 専務取締役

元田 賢治 ソニー生命保険株式会社 支社長

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
アチーブメントHRソリューションズ株式会社 取締役社長

STEP4 組織レベルでマネジメント強化する

橋本 大侍 株式会社サンライズ 代表

[特集]

『恐れのない職場』の作り方

STEP1 選択理論を正しく学ぶ

8 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)

STEP2 マネジャーとしての基本スタンスを身につける

10 村田 泉 アチーブメント株式会社 執行役員 / 西日本エリア担当営業部長 / トレーナー

12 橋本 拓也 アチーブメント株式会社 執行役員 / 東日本エリア担当営業部長 / トレーナー

STEP3 ケースごとの関わり方を学び、実践する

14 アルコビ 美奈子 株式会社AC15 専務取締役
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
アチーブメントHRソリューションズ株式会社 取締役社長

16 元田 賢治 ソニー生命保険株式会社 支社長
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
アチーブメントHRソリューションズ株式会社 取締役社長

STEP4 組織レベルでマネジメント強化する

18 橋本 大侍 株式会社サンライズ 代表

24 My Achievement 私の目標達成ストーリー
松村 洋平 株式会社誠進堂 代表取締役社長

30 コンサルティング導入企業様の例
市原市役所

32 JPSA だより

34 プロスピーカーという生き方
玄甫 和美 株式会社 Aphros Queen 代表取締役

39 セミナースケジュール

戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座 特別無料説明会

オンライン

高業績と良好な 人間関係を両立する 「人軸経営」の秘訣

時代の変化に左右されない
「人軸経営」のエッセンスを
2時間に凝縮!!



これまで5,000名以上の経営者教育に従事してきた弊社代表青木が開発した戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座は、30年間で4万7千名以上の方にご参加いただき、各業界トップ5%の優績者を数多く輩出しています。このプログラムで学べるのは単なる経営学ではなく、34年間で数々の試練を乗り越え、組織を発展させ続けてきた「経営の実学」です。逆境のなかでも増収増益を続けられる経営判断を数々のエピソードを踏まえてお伝えしています。本無料説明会では、開発者である青木自らが、「逆境のなかでも繁栄し続ける経営」、そして「高業績と良好な人間関係を両立する経営」のエッセンスを、2時間に凝縮してお届けします。さらなる発展のきっかけとして、ご活用ください。

このセミナーで得られるもの

- ブレない企業理念・ビジョンのデザイン方法
- 経営力の根幹となる5つの力
- 高業績と良好な人間関係の両立の仕方

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)

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、国内人財開発コンサルティング企業を経て、1987年アチーブメント株式会社を設立。研修講師として延べ43万3千名以上の研修を担当し、2010年から3年間、法政大学大学院政策創造研究科客員教授として、講義「経営者論特講」を担当。また、「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」の審査委員も務めるなど、中小企業経営者教育に力を注いでいる。2017年より、復旦大学 日本研究センター 客員研究員に就任。2018年より公益社団法人 経済同友会 会員として活動。2019年4月からは一般社団法人 日本経済団体連合会に加入。著書は、30万部のベストセラーとなった「一生折れない自信の作り方」シリーズをはじめ、「志の力」など累計61冊。解題は、ナホレオン・ヒルの「新・完訳 成功哲学」をはじめ、計5冊。著者として、一般社団法人日本ベンチクラブ正会員としても活動している。

日程 **11月22日(月)** 時間 **18:30~20:30** (18:00オープン)
定員 **540名** 参加費 **無料**
【お申し込み期限】11月19日(金)23:59まで

参加対象者 **経営者または事業継承予定者の方**
(アチーブメントテクノロジーコース特別講座対象の方)

zoom 本セミナーはZoomを利用します。 ※参加手続・接続方法などについてはいつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後の自動返信メールの内容をご確認ください。

お申し込みはQRコード、Webサイトにて。
https://achievement.co.jp/experience/aoki_pp/

ACHIEVEMENT イマズグ! Web申し込み

改正労働施策総合推進法(通称:パワハラ防止法)が、
2022年4月に中小企業でも完全義務化となり、
もはや「力」を持ってマネジメントをすることはもう時代遅れと言われている昨今。
世間では、「恐れ」の排除」というテーマに注目が集まっています。

「パワハラ対策」と「恐れ」の排除」、その双方ともに果たす上で効果的なのが
『選択理論的マネジメント』であると言っても過言ではありません。

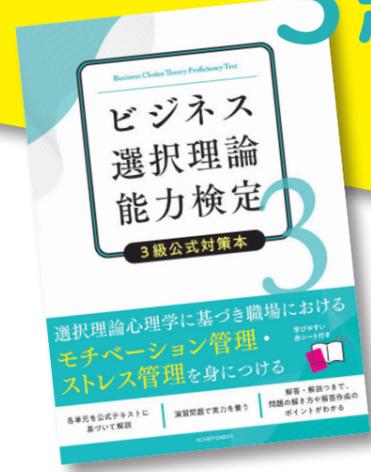
今回は、高業績と良好な人間関係を両立させる、
選択理論的マネジメントの実践について、
理論とケーススタディの両面から見ていきましょう。

「**恐れのない職場**」
のつくり方

【特集】

- STEP1 選択理論を正しく学ぶ**
 - 8 青木 仁志 アーチーメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アーチーメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- STEP2 マネジャーとしての基本スタンスを身につける**
 - 10 村田 泉 アーチーメント株式会社
執行役員/西日本エリア担当営業部長/トレーナー
 - 12 橋本 拓也 アーチーメント株式会社
執行役員/東日本エリア担当営業部長/トレーナー
- STEP3 ケースごとの関わり方を学び、実践する**
 - 14 アルコビ 美奈子 株式会社AC15 専務取締役
 - 佐藤 英郎 アーチーメント株式会社 相談役/主席トレーナー
 - 16 元田 賢治 ソニー生命保険株式会社 支社長
 - 佐藤 英郎 アーチーメント株式会社 相談役/主席トレーナー
- STEP4 組織レベルでマネジメント強化する**
 - 18 橋本 大侍 株式会社サンライズ 代表

待望の **ビジネス選択理論能力検定**
3級公式対策本
販売開始!



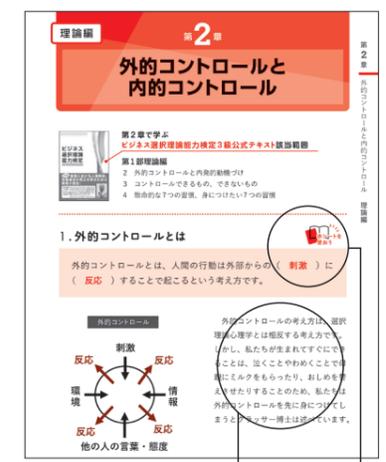
3つのステップで
ビジネス選択理論能力検定3級の学び方がわかる!



公式テキストに基づいてビジネス
選択理論の基礎をしっかりと学
ぶことができます。

理論編で覚えたことを演習問題
でアウトプットすることで、理
解度を深められます。

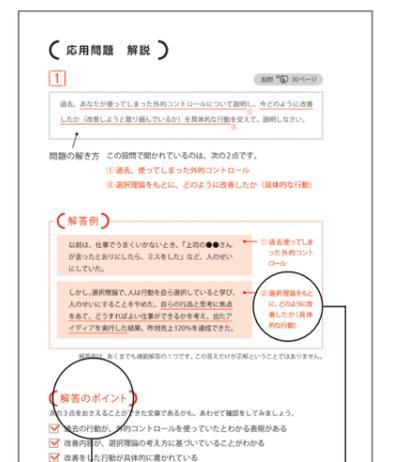
演習問題の答えや解答例だけ
でなく、解説を読むことで応用
力が身につきます。



ポイントを分かりやすく解説
暗記に便利な赤字が消える「赤シート付き」



検定試験さながらの問題を解く
ことにより習熟度がアップ



文章問題の解答で何を
押さえると適切な解答に
なるか分かりやすく解説

職場におけるモチベーション管理・ストレス管理を身につける
ビジネス選択理論能力検定3級の対策本!

- 学びやすい赤シートつき
 - 各単元を公式テキストに基づいて解説
 - 演習問題で実力を養える
 - 解答・解説付きで、問題の解き方や解答作成のポイントがわかる
- 検定対策はもちろん、初めて選択理論を学ばれる方、ビジネス
で選択理論を活かしたい方にもやさしく、わかりやすい内容
です。

著者：一般社団法人日本ビジネス選択理論能力検定協会
価格：1,650円(税込)



Webショップで
購入可能!

ビジネス選択理論
能力検定3級とは

選択理論心理学に基づき職場における
モチベーション管理・
ストレス管理を身につける
検定試験です



詳しくはこちら
<http://business-ct.net/>

選択理論

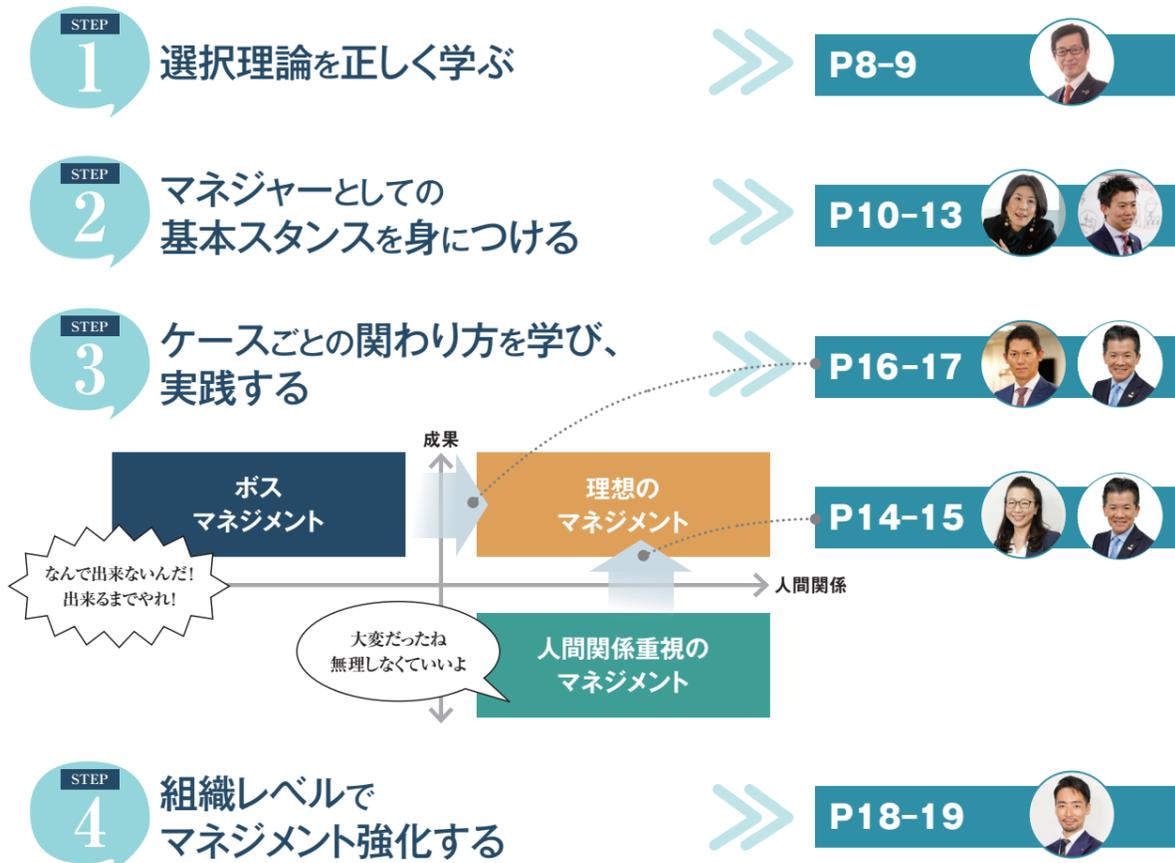
的マネジメントの価値とは？

マネジメントとは、「人を介して仕事を行う技術」です。言うまでもなくコミュニケーションが鍵となります。そのなかで「恐れ」を排除した関わりがマネジメントの質にダイレクトに影響を与えます。外的コントロールを使わず、「恐れ」の排除に重きを置く選択理論では、人の内側にある願望を引き出す「内発的動機付け」を最も重視します。その結果として「部下育成」と「目標達成」を両立する『ボース・ウィン・マネジメント』が果たされていくのです。



Q. どのようにボース・ウィン・マネジメントを身につけるのか？

A. 4つのSTEPを通して磨き上げていきましょう。



「恐れ」

の正体とは一体何か？

Q. 「恐れ」はなぜ生まれるのか？

A. 「刺激」によって人をコントロールしようとする、「外的コントロール」の結果です。

「恐れ」とは、悪いことが起こるのではないかと心配のことです。つまり、批判や拒絶、罰を与えられる可能性がある状態に置かれると人は「恐れ」を感じます。そしてこの状況を創り出してしまう考え方こそ、「刺激を与えれば他人は思い通りになる」という『外的コントロール』です。外的コントロールを代表する行動が、右図に記載している「致命的な7つの習慣」です。これらの行動を取ることによって、組織に「恐れ」がはびこってしまうのです。

致命的な7つの習慣

1. 批判する
2. 責める
3. 文句を言う
4. ガミガミ言う
5. 脅す
6. 罰する
7. 褒美で釣る

Q. 「恐れ」が組織にはびこると何が起こるのか？

A. 創造性が失われ、新たなアイデアが生まれなくなります。

「恐れ」の一番の弊害、それは創造性が失われることです。「どうしたら怒られずに済むのか？」という考えが部下の頭の中を占めてしまうからです。より良い仕事よりも「怒られないために」仕事をするようになってしまい、良いアイデアが浮かんだとしても「怒られるかも」と恐れて発信をしなくなってしまいます。



職場の「恐れ」はびこり度チェック

主観での回答で構いません。3つ以上チェックがついた場合は要注意！

- 新しいことへのチャレンジには消極的な雰囲気がある
- ミスに対して、批判されたり罵倒されたりする場面を見かける
- 協力を要請することには抵抗がある
- 特定の誰かに悪意を持つ人がいる
- 所属している人の良さや強みが言えない
- 誰もリスクを取ろうとしない雰囲気がある
- 気がかりな点を伝えるのは抵抗がある

STEP

1

選択理論を正しく学ぶ

Q. 選択理論をマネジメントに使うと、甘えを生んでしまうのではないですか？

A. 選択理論は甘えを生む考え方はありません。良い関係性を築き上げながら、高い基準を創り出せます。



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)

あおき さとし
青木 仁志

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界に足を踏み入れ、当時142カ国に支社を持つ国内人財開発コンサルティング企業に入社。徹底して能力開発を行い、トップセールス、トップマネジャーを経験。29歳で能力開発コンサルティング会社にスカウトされ、3年間でマネジャーから取締役営業統括本部長に昇進。この間売り上げを3年間で約7倍にする実績を残す。1987年にアチーブメント株式会社を設立。これまでに延べ43万名の研修実績を持つ、人材育成トレーナーとして活動をする。

信頼関係がなければ
チームは成り立たない

人を刺激によってコントロールしようとする、外的コントロールは短期的には確かに効果的に見えることがありますが、長期的な視点に立つと百害あって一利なしです。これは私はアチーブメントを創業して以来、ずっと伝え続けてきました。なぜそこまで言うのかと言うと、上司と部下の信頼関係を壊すだけでなく、企業の長期的な繁栄のために最も大切な「サービスの質」を落とすからです。質の高い仕事を追求して、お客様に貢献していくことが企業のミッションであると言っても過言ではありませんが、外的コントロールを使ってしまうと、部下は上司に対して「恐れ」を抱きます。「この人は私の味方だ」と

いう信頼の上に成り立っていた関係が崩れていき、いつの間にか「どうしたら怒られずに済むのだろうか」という考え方を持ってしまう。つまり、顧客満足ではなく上司の顔色を見るようになり、仕事の質は二の次になってしまふのです。そうなってしまうと、上司と部下の間には常に、疑いや恐れ、不信不満といった感情がはびこり、お互いに協力しあっているという信頼関係が全くとって失われてしまうのです。組織に属する人たちがお互いにならない強みを差し出し合って、お互いの弱みは無意味なものにできるといふ、チームの最大のメリットが失われてしまうのです。部下を大切にしないがために、部下の心を掴むことが出来ず、どんどん人が離れていくことでしょう。より良い環境が見つかる優秀な人ほど早く去っていき、結果的に組織として衰

退していつてしまうのです。
責任を本人が持つと
「甘え」を排除できる

だからこそ、外的コントロールではなく、選択理論を元にしたマネジメントが、効果を発揮します。学んで間もない方にとってみると、外的コントロールをやめるといふのは、部下を甘やかしてしまうというように感じることもあります。しかし、本来は真逆です。「甘え」とは、人間関係が表面的な場合に起こるものです。お互いが何を求めているのか深く理解していないために、お互いが嫌われないようにと、当たり障りのないコミュニケーションを取ります。やるべきことをやってもらおうと深く踏み込むことに、遠慮が生まれているのです。関係性が表面的なのです。



掲げる理想や基準を毎週の会議で伝え続けている

選択理論は全くそうではありません。選択理論で言われていることは、人は自らの願望に動機づけられており、願望と現状を比較したときに発生するギャップを埋めようと行動をするということです。つまりマネジメントとは、部下の願望に焦点を当て、その願望を深く知ること・明確化する支援を行うことから始まります。そして、願望を叶えるために目の前の仕事はどのような意味を持つかともにも考え、果たすべき基準を示していきます。部下から見ると、手にしたい願望と現状、そしてギャップと取るべき行動が明確にわ

かっている状態を創り出してあげることです。上司が明確な基準を示したり、指導したりすることは、明確な願望を持つ部下からすれば願望実現のサポートになります。これが主体的な組織文化の原点なのです。「甘え」を許してしまう上司は、極端な話、部下の願望実現に対してこだわりがない人です。部下がどうしても手にしたいと思いつく願望を知れば知るほど、甘やかすことはなくなるはずなのです。

正しいフォームを学び、実践する

とは言っても、外的コントロールしか知らなかった人がいきなり選択理論を実践できるかと言うと、そう簡単ではありません。しかし、そうしたいと強く願い、トレーニングを積み重ね、必ず実現できます。スポーツに例えれば、悪い癖が染み付いてしまっている状態から、正しいフォームを定着させるには、良いコーチのもとで正しい練習を続けるのが最短ルートでしょう。マネジメントでも同じです。良いコーチにつき、正しい方法でトレーニングをしてください。

今回の特集では、選択理論を深く学ばれ、実績を作り続けている『頂点への道』講座のご受講生と、私のパートナーである佐藤英郎と、弊社を代表する二人のマネジャーが選択理論的マネジメントのノウハウ・ドゥハウをお伝えします。是非参考に御覧ください。

選択理論を正しく理解しマネジメントに活かす4つのポイント

- 外的コントロールを使うと
上司と部下の間に信頼関係が構築されない
- 表面的な人間関係が「甘やかし」状態をつくる
- 人は願望に向かって行動を選択する
マネジャーは部下が願望に向かう支援をする
- 部下の願望実現のために、必要な基準を伝えること
フィードバックをすることは、外的コントロールではない

「恐れのない職場」のつくり方

STEP

マネジャーとしての基本スタンスを身につける

Q. どうしたら伝えるべきことを伝えられるようになりますか？

A. マネジャーとして伝えるべきことに自分自身が100%の納得感を持つことが第二歩です。



アチーブメント株式会社 執行役員/西日本エリア担当営業部長/トレーナー 村田 泉

1998年アチーブメント株式会社入社。シニアコンサルタントとしても1000名を超えるクライアントを達成に導くパートナーとして活躍。2009年、大阪支社長に就任し、支社を4年間で3倍の売上に成長させる。2015年には、全国を統括する営業本部長に就任。全国で約70名を率いながら、営業管理職の育成に着手する。経営陣、メンバーから絶大な信頼を得て、アチーブメントが大切にしているマネジメントスタイルや理念文化を継承する役割を一貫して果たしている。

フィードバックの主語は「私」ではなく「理念」

「嫌われたらどうしよう」「辞められてしまったらどうしよう」「離れていかれたらどうしよう」。言いにくいことを言おうとする場面では誰でもそのような恐れと出会います。この原因は何かというとき、マネジャー自身が「私がどう思われるのか」という考えに固執しすぎていくからだと思います。フィードバックの基準を示すのが「私」であると捉えていると、もしかしたらメンタルブロックがかかってしまうのかも知れません。

私が普段から心がけているのは、フィードバックの基準を「組織の理念や目的」に置くということです。つまり、「私」がどう思っているのかというより、「理念」から考える

経営陣を信頼し理解を示す姿勢がメッセージに力をもたらす

理念を深く理解し、言語化し、経営陣が決

めたことを遂行していく上で最も重要視すべきこと。それは、マネジャー自身が100%納得しているかどうかです。純度100%でそう思っているか。仮にこの時点で違和感があつたとしたら、それは部下にも伝わってしまいます。とはいえ、長いビジネスキャリアのなかで、違和感を感じることもあるでしょう。そんなときほど、マネジャーの腕が試されるべきです。まずは最大限に経営陣の判断を尊重し、理解に努めましょう。経営陣は、自分が捉えているよりも、もっと深いレベルで物事を洞察し、的確な判断をされています。その深い思慮を経て下された判断は、簡単には理解できない可能性があるのです。だからこそ、なぜその判断をしたのだろうか、何を一番意図しているのだろうか、徹底的に考え抜きましょう。経営陣の決断は変えるこ

とが出来なかったとしても、その決断に対するマネジャー自身の解釈はいくらでも変えることが出来ます。視座を高めて経営陣と同じものを見られるように努力をしましょう。どうしても自分で良い解釈が見つけれないとするならば、直接聞くことです。違和感は放置しても膨らむだけなので、いち早く自分の力で解消しましょう。解釈力を高めていくトレーニングです。さらに言うと、より自由に生きていくためのトレーニングです。納得度100%を貫ける限り、マネジャーのメッセージには力が宿ります。

「良くなってももらいたい」そう思う限り一歩踏み出せる

何よりも最も伝わるのは、部下を思う心だと思います。良くなつてほしい、力をつけてほしい、幸せになつてほしい。マネジャーが

心からそのように思っていたら、自然と一歩踏み出せるはず。何のために話すのかということは今一度マネジャーのなかでセットアップをして、部下に関わっていきましよう。

マネジャーの仕事とは非常に負荷が大きいものだと思います。私自身が経験してきたからこそそれは痛いくらいに理解しているつもりです。そして、マネジメントの技術とは、一朝一夕で上達するものではありません。しかし、確信を持って言えるのはトレーニングをしていくことで必ず上達していくということです。腰を据えて取り組んでいきましょう。私たちアチーブメントは、みなさんの力になりたいと切に願っています。ぜひ活用してください。そして、部下とともに成長し、強い組織を創り上げていってください。

踏み込むスタンスを身につけるチェックポイント

- マネジャー自身が会社の方針に100%YESになっているか？
- 経営陣の判断に対して徹底的に理解に努めているか？
- 理念を代弁するスタンスでメッセージをしているか？
- 部下の成功や幸せを思ってメッセージをしているか？

BOTH-WIN MANAGEMENT SERIES
BOTH-WIN MANAGEMENT Standard オンライン
 ポース・ウィン・マネジメント・スタンダード

1日で、部下育成と目標達成を両立するマネジメントの基礎を学ぶ

言うべきことを伝える。これがマネジメントの第一歩です。

開催日 **11月4日(木)**
12月9日(木)

講師 **村田 泉**
 アチーブメント株式会社 執行役員/西日本エリア担当営業部長/トレーナー

時間 10:00~18:00 (9:30オープン)
 対象 メンバーを持つすべての方
 受講料 初受講 66,000円 (税込・テキスト代・修了証代込)
 再受講 33,000円 (税込・テキスト代込)

詳しくはこちら [BWMS アチーブメント](#)

ACHIEVEMENT イマズグ! Web申し込み

「恐れのない職場」のつくり方

STEP

マネジャーとしての基本スタンスを身につける

Q. どうしたら押し付けにならないで、部下の成長プランを描けるのですか？

A. 部下の自己実現に向けた魅力的な情報提供をしながら成長プランを創りましょう。



アチーブメント株式会社
執行役員/東日本エリア担当営業部長/トレーナー
はしもと たくや
橋本 拓也

2006年アチーブメント株式会社に新卒入社し、大学生キャリア支援事業の責任者に抜擢。家庭教師派遣事業を新規事業として立ち上げ、選択理論心理学をベースにした子ども教育事業を展開。その後、個人向けコンサルタントとして、医師・弁護士・会計士などの専門職業人、経営者やセールスパーソンをはじめとする500名以上のプロビジネスパーソンに目的・目標達成のサポートを行う。現在は約40名のメンバーのマネジメントに携わっており、東日本営業部門の責任者を務めている。

上司の正解ではなく
部下の自己実現を考える

部下の成長を描くということは、育成をしていく上で必要なことの一つです。上司の方がその仕事において経験を積んでいるわけですから、もちろん部下よりも上司の方が「どうしたらうまくいくのか？」がわかります。より成長を促すためには必要に応じて整理しそれをプランに落とし実行してもらえたら、きっと成長は早いことでしょう。しかし、それでは部下の納得感が得られず、押し付けになってしまうことも考えられます。この疑問を解消するために持つべき大切な考え方とは、「会社は社員の自己実現の舞台であり、自己実現とは部下が物心両面の豊かさを手にすることである」という前提です。部下の成長プランとは、この前提に則って描か

れるものです。上司の達成や、会社の達成とは結果得られるものであって、出発点はあくまでも部下の自己実現のためのプランです。物心両面の豊かさとは何か。それは一言で言えば、願望実現に向かいながらも責任範囲を拡張していかうことです。もっと分かりやすく言えば、昇進昇格をもらうことです。そのための効果的なプランを、部下の話を聴きながら、ともに作り上げていくことが上司の役割なのです。

ここでは、若い社員であればあるほど、願望はそう簡単には明確にならないということを中心に留めておきましょう。なぜならば、願望を描くには、経験と情報が必要だからです。年次が浅い社員は願望が思うように描けなくて当然です。部下が願望が描けなかったり、不明確であることに翻弄される必要はありません。たとえ具体的でなかったとしても

自己実現して豊かな人生を生きていきたいことは必ず望んでいるのです。部下の自己実現のために何ができるのか、上司であるあなたが持つ経験と情報をもとに、親身になって一緒に考えてあげましょう。

より魅力的な情報提供に努める

ではどうしたら描いたプランを納得感を持って受け取ってもらえるのか。それには、「この通りやりなさい」という伝え方ではうまくいきません。選択理論を土台にしたマネジメントでは、相手はコントロールできないと考えます。つまり、部下に無理矢理なにかをさせることはできないのです。私たちにできるのは、部下にとってより魅力的な情報を提供することだけです。部下が自身の自己実現への見通しを持ってたしたら、魅力的なプランと言えるでしょう。そうすると受け取ってもらい実

行してもらえ可能性が高まるのです。さらに言えば、部下にとって上司という存在そのものが魅力的かどうかです。信頼できる存在、いつでも自分の味方でいてくれるという確信、高い専門能力を持っており頼れる存在、自分の成長のために全力を尽くしてくれる。魅力的な上司の要素は、挙げればきりがありませんが、自分自身がそれらの条件に当てはまっているかどうか、当てはまらうと努力をしているかどうかです。部下がどんな行動を選ぶかは、私たちに委ねることはできませんが、より魅力的な自分になることはいくらでもできます。コントロールできることに集中してぜひ魅力度を高めていきましょう。

組織とは常に円卓会議である

とはいえ、マネジメントはそう簡単ではありません。人と人とのコミュニケーションな

ので、相性はもちろんあるでしょう。時には自分ではなくて別の人が関わった方が効果的という場合もあります。ぜひ部下を持つ一人の上司として大切にしたいのは、組織とは円卓会議であるということです。全員の力を結集して、組織は動いています。私の力は組織の力であり、仲間の力も組織の力です。組織の目的目標の達成のために、全員の力を結集しているのですから、力を借りることはなんの遠慮も要りません。「この部下を私が育てなければ」という責任感は大変ですが、「組織の力を総動員して必ずこの部下を育てていく」というもう一歩高い視座を持って、部下育成に携わっていきましょう。そうすると、解決できる問題の幅が一気に広がっていきはります。ぜひ組織全体の力を活用して、部下の自己実現を成し遂げていく支援をしてみてください。

納得のいく部下の成長プランを描くチェックポイント

- 部下の自己実現のためのプランという前提で考えているか？
- 願望を明確にするのは経験と情報であると心得ているか？
- 上司自身が部下にとって魅力的な存在であるか？
- 自分以外の人の力を活用しようとしているか？

BOTH-WIN MANAGEMENT SERIES
BOTH-WIN MANAGEMENT Standard オンライン
ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード

1日で、部下育成と目標達成を両立するマネジメントの基礎を学ぶ

言うべきことを伝えきる。
これがマネジメントの第一歩です。

2022年
開催日 **1月21日(金)**
3月9日(水)

講師 **橋本 拓也**
アチーブメント株式会社
執行役員/東日本エリア担当営業部長
トレーナー

時間 10:00~18:00 (9:30オープン)
対象 メンバーを持つすべての方
受講料 初受講 66,000円 (税込・テキスト代・修了証代込)
再受講 33,000円 (税込・テキスト代込)

詳しくはこちら [BWMS アチーブメント](#)

ACHIEVEMENT イマズグ! Web申し込み

「恐れのない職場」のつくり方

STEP

〈ケーススタディ〉
ケースごとの関わり方を学び、実践する

Q. 達成経験が少なく、自信を持てずにやるべきことに集中していない部下をどう育てるか？

A. 仕事の関係を超えて、彼・彼女の人生に対して、純粋な興味を持って関わることから始めましょう。



株式会社AC15 専務取締役
み な こ
アルコビ 美奈子
建築事業部とペットライフ事業部の2部門を専務取締役として統括。長らく売上が低迷していたところから、マネジメントをゼロから学び直し、現在では社員の育成を一手に担っている。また採用や社内環境の整備なども積極的に取り組んでおり、コロナ禍でのペットホテルの需要激減といった逆境に苦しむなか、売上対比140%の成長を創り出し続けている。

実績紹介

『頂点への道』講座受講から3年、マネジメントを基礎から学び磨き続ける

売上げが低迷していた事業部を、140%達成が当たり前の文化にまで変革

自信のなかった部下が主体性を発揮し、事業責任者を担うようになる

真心を込めた傾聴の先に信頼がある

達成の文化を組織に創り出すのはそう簡単ではないですよ。私も小さな組織ですが、3年間変革にチャレンジした経験を通して、心からそう感じています。紆余曲折ありましたが、一筋縄ではうまくいきませんでした。

た。正直、怒りが爆発しそうになったことは数え切れません。そのたびに『頂点への道』講座で学んだ選択理論心理学の考え方に立ち返りました。「人は、内側の願望に動機づけられて行動をする」。では目の前の社員は何を望んでいて、本当はどんな人生を送りたいのか、この会社を選んだ理由、ともに働いている理由はなにか。そう興味を持つと努力をしてみました。「聞いたところでなになるんだらう」「ちゃんと働かなかつたら意味がないよな」心に浮かんでくるそのような言い訳、これまでの私の考え方の癖と戦いながら、とにかくまずは社員の話を聞くことからスタートしました。決めていたのは、必ず本気で関わり切るということでした。

ます。それは大切にしてもらえたという気持ちを感じたからではないでしょうか。社員に対して、私にできることは多くないかも知れませんが、そのような温かさを与え、本気で接することだけは胸を張ってできると思っただけです。面談はときには3時間に及ぶこともありましたが、そして一人ひとりの思いに触れれば触れるほど、絶対に勝たせたい、豊かになつてほしい、成功してほしいと強く思うようになっていったのです。これまでは、社員にどう好かれるかばかり考えていましたが、真逆で、私の本気で社員を好きになることから始まると学んだのです。その第一歩が、本気で聞くこと、傾聴することだったのです。

願望が実行力を高め、達成に導く

次に、願望実現のためのプランを一緒に考

えました。会社を動かしてはいけないので、譲れないことも多いのですが、そのなかで模索し、取り組んでいったのです。しかし、どれだけ良いプランを立てても、人はそう簡単には変わりません。諦めてしまうことも、楽に流されて目標に集中出来ないことも、多々ありました。これまででしたら、罵倒して無理矢理にでもやらせていましたが、願望を知っているからこそ、掛ける言葉は「どうなりた

おかげさまで事業は大きく成長しており、目標の達成は当たり前の組織に生まれ変わりました。今思うことは、マネジメントとは技術だということです。磨き続けることで必ずレベルアップしていくものだと思います。

社員を思い社員に寄り添って、共に成功していく組織を目指してこれからも前進し続けてまいります。

「なんでこの話をしていくかわかる？本当にあなたに良くなってほしいからだよ」と期待を伝えます。フィードバックとは、指摘と期待を対にして伝えるからこそ、きちんと受け



ときには3時間にも及ぶ面談で、スタッフに自信をもたらし、主体性を引き出している

エイローのワンポイントアドバイス！



アチーブメント株式会社 相談役/主席トレーナー
アチーブメントHRソリューションズ株式会社 取締役社長
さとう えいろう
佐藤 英郎

年商40億の研修会社に育て上げ、プロ教育コンサルタントとして独立。その後アチーブメント株式会社に入社。コンサルタント・講師として35年以上活動しており、250社以上、延べ約23万名の研修実績をもつ。特にコーチングに強みがあり、世界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。

「適切なマネジメントとは、強制と放任の間です」

選択理論を学ぶと言いたいことが言えなくなってしまうという声をよく聞きます。特に今回のような自信がない部下に対しては、強く言うとは折れてしまわないかという心配の声もあるでしょう。しかし、それで放任してしまつては何も変わりません。

マネジメントで大事にすべきは部下の成長に焦点を当てた情報提供です。上司の利己的な思いではなくて、部下の自己実現を見据えた情報提供です。これは放任や甘やかすとは全く別の概念です。致命的な7つの習慣を使わずに、内発的な動機付けにより主体性を引

き出すのです。そのプロセスには、たくさんの留意すべき点があります。目標勾配が適切か、プランが明確か、実践するための障害はないかなどです。上司も部下と一緒に検討を重ね、ベストな方法を模索していくしかありません。そして、その積み重ねによって、部下に小さな達成を経験してもらいます。それが、やがて大きな自信に変わっていきます。諦めずに辛抱強く関わっていきましょう。そして、この力はセンスではなく、技術ですので、ぜひトレーニングして体得していきましょう。心から応援しています。

「恐れのない職場」のつくり方

STEP

3
〈ケーススタディ〉
ケースごとの関わり方を学び、実践する

A. 和を乱す本音の理由を聞き、
人格を磨き上げていくことの
素晴らしさを伝えましょう。

Q. 外的コントロールを使ったり、
ルールを守らずにチームの和を乱したりする
トッププレイヤーにどう関わるとよいのか？

実績紹介

営業所長・支社長として、
全国トップの実績を達成

6~7名のマネジメントから
始まり、現在は40名の育成
を担う

協調性がなかったメンバー
を管理職にまで育成

問題行動には必ず理由がある

周囲を傷つけたり、和を乱したりといった問題行動をとる人というのは、確かに頭を悩ます存在です。しかし、そのような人たちは力を持っていますし、チームに対して影響力があります。その力の正しい使い方を知らないがために、問題行動という形となってアウ

とです。その上で私はよく、人としての道義を伝えるようにしています。「優秀」とは、「指導者」とは、「トップセールス」とは一体何かを、語り続けるのです。そうして、「後輩やチームのためにならない、自分勝手な振る舞いはある意味で恥ずかしいことである」という価値観を醸成していきます。その価値観が本人のなかで腑に落ち始めると、徐々に自分の力で改善できるようになっていくのです。

しかし、腑に落としてもらうことがそもそも難しいように思えるでしょう。そのために必要なのは、語る口調や言葉よりも、マネジャー自身が言っているように生きているかどうかだと思います。憧れられる存在かどうか、人を率いるに値する存在かどうか。常に自問自答して、最善・改善を重ねてきました。完璧は難しいですが、仲間を本気で思う心は必ず伝わります。その思いが伝わったときに、先述した「恐れ」や「不安」を持っている仲間が、初めて心を開いてくれるのだと思います。私も非常に頭を悩ませた仲間がいました。時間をかけて関わった結果、今では



ともに日本一をとった7名の営業所長と



ソニー生命保険株式会社 支社長

もとだ けんじ
元田 賢治

2015年より営業所長として、採用と育成を担う。指示・強制的なマネジメントに取り組んでいたところから、選択理論を学んだことで、内発的動機付けによる関わりを実践。2017年度はメンバーから7名が社長杯に入賞を果たす。メンバーから8名が「頂点への道」講座を受講し、結果としてMDRTを達成。営業所チャンピオンを獲得し、2020年に支社長に就任。同年度に支社長部門にて全国トップの実績を達成している。

「成果」より「生き方」の願望を
拡張する

その上で大切にしていること。それは、本人にとつての「理想の自分像」を拡張させてあげることです。言ってしまうと、「成果を出す自分」という近い未来しか見えていないために問題行動をとっても大丈夫と思ってしまうのです。例えばですが、「5年後、10年後どうなりたいのか?」「尊敬される人になりたいのか?」「尊敬されるとはどういうことなのか?」といった具合に視座を上げてあげること

営業所長としてチームを率いて高い成果を上げてくれるようになったのです。人の可能性は無尽大です。良さを引き出す関わり、それをマネジャーが身につけられれば、必ず問題行動は改善されると私は信じています。

エイローの
ワンポイント
アドバイス!



アチーブメント株式会社
相談役/主席トレーナー
アチーブメントHRソリューションズ
株式会社 取締役社長

さとう えいろう
佐藤 英郎

年商40億の研修会社に育て上げ、プロ教育コンサルタントとして独立。その後アチーブメント株式会社に入社。コンサルタント・講師として35年以上活動しており、250社以上、延べ約23万名の研修実績をもつ。特にコーチングに強みがあり、世界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。

「組織が存在する理由を
考えましょう」

結果を出しているが素行が悪いメンバー、難しいチームですね。そのような人を私もたくさん見てきました。マネジャーとして持つべきスタンスは、絶対に特別扱いしないということ。組織は、その一人一人のために存在しているのではありません。全員の自己実現の舞台なのです。マネジャーがどう関わるか、他の人たちは全員見えています。特別扱いはせず、その人の行動が周囲にどう影響を及ぼしているのか、客観的な視点からフィードバックしてあげましょう。その人一人で頑張るよりも、周囲の協力をもらって頑張るほ

うがきつと何倍もの成果を上げていけるようになります。そのようなより良い自分を想像してもらえよう。そして、一致団結して全員で勝つためには、全員で勝つだけのデザインが必要です。どんな組織であればそれを実現できるのか、明確に描ききりましょう。どんな雰囲気、どんな関わりで、何を指して、どんな関係性なのか。これらを明確にして、「君にはこの組織のモデルになってほしい、君の力を借りた」と、期待することを伝えましょう。掲げた理想・指針から一貫した判断基準を持ち、その実現に向けて忠実に日々やるべきことの実践に徹するという当たり前のことを続けた先に、全体達成が叶うのです。

STEP

1 組織レベルでマネジメント強化する

Q. どうすれば組織全体に選択理論的マネジメントを浸透させられますか？

A. 自分が実践して極めた上で、効果的なトレーニングツールで落とし込むことです。



株式会社サンライズ 代表

はしもと だいじ
橋本 大侍

フィギュアスケート2021年世界ランキング1位の紀平梨花の専属トレーナーとして活躍。トッププレイヤーとして成果は出せるが、チームのマネジメントがうまくいかない悩みを持っていたところに「頂点への道」講座を受講。マネジメントスタンスが変わり、売上5倍、5店舗開業を果たし、高い従業員満足度を創り出している。

実績紹介

トップアスリートの専属トレーナーとして活躍

マネジメントの壁を克服し人が育つ組織に変革

店舗数5倍、従業員数9倍、売上5倍を達成

自信が過信にすり替わっていた過去

個人としては活躍できても、組織を成長させられない。これは私がずっと持ち続けた課題でした。独立する前から技術の技術には自信があったので、何があったとしても自

分が全てできると信じていました。ところが、実際に経営をしてみると結果は思っていた半分程度。これだけ頑張っているのになぜなんだという気持ちでいっぱいでした。不安と怒りが入り混じった感情で、その矛先を部下に向けていたのです。「なぜもつと頑張らないんだ」「お前のやる気スイッチはないのか？」と責め続けていたのです。言うまでもなく、それでは一体感が高まるはずがありません。部下の心がどんどん離れていくのを常々感じていました。

もつと良くなりたい、チームの成果を上げたいと、受講をした「頂点への道」講座で心のもやもやが晴れました。私はずっと外的コントロールの考え方を持ってマネジメントしていたのです。自分の都合のいいように部下を支配しようとしていました。もし逆の立場

組織でマネジメント力を強化するポイント

- 駆け引きではなく純粋に部下のことを人として好きになれているか？
- 本音を共有し合えるだけのコミュニケーションがとれているか？
- マネジメントのモデルを示せているか？
- 正しいマネジメントのトレーニング方法と環境を提供しているか？

部下が好きかどうか？

関わり方、話し方など具体的なスキルはたくさんありますが、その前提となるスタンスが何よりも大切であると振り返って思っています。それは、自分が上質世界に部下を入れているかどうか。すなわち部下のことが人として好きかどうか、ということだと思います。

こと、それを絶対に成し遂げたいという思いが強くなっていくのです。だからこそ、信じようと思えます。仕事を任せてチャンスを手に入れてほしいと思えます。一筋縄でいかないことも多かったのですが、部下を好きで居続ける努力というのは、私ができることです。そう思える限り、寄り添い続けられました。そして一歩ずつお互いの距離が近づき、組織の達成に向かって一致団結出来るようになっていったのです。

組織で学ぶと成長が加速する

学ぶ期間の長さに比例して、徐々に成果が出るようになっていきました。そして次のテーマは、店長やマネジャーの育成です。そこで活用したのがアチーブメント社の『ボース・ウィン・マネジメント・プログラム』でした。自分が学んできたことを部下にも学んでもらうのは、組織力を高めていく上でとても効果的だと思います。嬉しいことに、私からお願

されたので、部下にとってもマネジメントに取り込む課題が明確になったのです。また、毎週の勉強会は組織全体での情報共有の場としても役に立っており、問題があればともに解決するという風土が出来ていきました。

そうして、全員で一歩ずつ努力を重ね、人が育ち、1店舗また1店舗と拡大ができたのです。マネジメントに苦勞して1店舗でも未達だったところから、今では5店舗まで拡大し、当時の5倍以上の売上を作ることが出来ています。私自身世界で活躍するトップアスリートの専属トレーナーをさせていたでいてるので、シーズンになると半年近くは海外にいます。その間会社を守ってくれているのは部下たちです。何も言わなくても、心が通じていて、組織が目指す理想を掲げ、現場を走りきってくれているのです。正しいツールで、正しく努力すれば、必ず結果が出ます。そう信じて、これからもさらなる高みを目指してまいります。

か、聞けば聞くほど、一人ひとりのことが愛おしくなります。絶対に成功させたいなと思うようになりま



組織のマネジメント力向上に比例して業績が伸びている

組織の達成と、部下の成長を両立していく

橋本大侍氏が活用した『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』は次のページでご紹介しております。

2022年4月から **中小企業も**

パワハラ 防止法が 適用!!

※改正労働施策総合推進法

企業では
何が起ころのか?

パワハラと指導の線引きが分からず
「優しいだけ」の上司が誕生

パワハラが発生すると社員の離職だけではなく
会社に悪影響な口コミや信用ダウン・訴訟リスクも

社会的に成果主義の風潮はさらに加速。
パワハラ対策だけではなく業績向上を求められる

今、中小企業に求められているのは
パワハラ対策で終わらない

「マネジメント力」強化!!



2022年
2月開講
オンライン

パワハラ予防をマネジメント力向上につなげる コミュニケーションスキル講座

実はあなたの行動が
パワハラに該当するかも?

Q 次のうち、パワハラに該当する
可能性があるものはどれでしょうか。

- 期待していた部下のミスが続いたので、成長して欲しいと思い、他の社員がいる場で強く指導した
- 「仕事って楽しいよな。なっ!？」と共感を求めた
- ある社員を今まで参加していた会議から外した
- 働き方改革を進めるために、「残業は何時間以内にする」と命じ、具体的な改善は現場に任せた
- 社員が引越したのを、皆の前でそのことを話題に出し、大まかな住所を言った

A 正解は…
すべて該当する可能性があります。

正確な知識とパワハラに該当することなく
指導できるスキルを身に付けるための講座です。

日時 **2022年 2月16日(水) 13:00~17:00**
(12:30入室開始)
【お申し込み期限】2月8日(火)までのお申し込み・ご入金

受講料 通常価格 **22,000円**(税込、テキスト代込)
QCCプレミアム会員限定価格 **16,500円**(税込、テキスト代込)

講師 **第1部 弁護士が解説するパワハラ防止法【知識編】**
小倉 悠治 アチーブメント株式会社 顧問 / 小倉悠治法律事務所 代表弁護士
一般財団法人日本プロスピーカー協会認定 ベーシックプロスピーカー
第2部 マネジメント力向上に必要なコミュニケーションスキル
橋本 拓也 アチーブメント株式会社 執行役員
東日本エリア担当営業部長 / トレーナー

zoom 当日はZoomを利用します

※参加手続・接続方法などに際してはいつかご案内事項がございます。
詳細はお申し込み後に届きますメールの内容をご確認ください。

お申し込みは <https://achievement.co.jp/harassment/>



BOTH-WIN MANAGEMENT SERIES

良好な人間関係と高業績を実現する

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 —

ボース・ウィン・マネジメント・プログラムは
組織内で起こりがちな様々なケースからマネジメントを学べます

特長 1 受講生から寄せられた困った場面をケーススタディとして収録

実際に受講生から伺った「困った場面」をケーススタディとして多数収録。その場面での対処法を講師がロールプレイングで実演します。「どんなスタンスで関わり、どんな問いかけをして、何を伝えればよいのか?」を具体的に解説していきます。



特長 2 現役のマネジャーである講師陣が、具体的な講義を展開!

本プログラムでは、講師が4名登場します。マネジメントの理論は青木と佐藤が解説し、ケーススタディを扱う章では佐藤・村田・橋本が担当いたします。豊富なマネジメント経験をもとに、メンバーに対する具体的な関わり方をお伝えします。



35 章の中で 21 ケースのロールプレイを収録

本プログラムでは、現場で起こりうる具体的なシチュエーションを21のケースとしてまとめました。どのようなテーマがあるのかをご紹介します。マネジメントに携わる方であれば、きっと経験されたことがあるシチュエーションが多くあるのではないのでしょうか?

- | | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| CASE 1 仕事が願望に入っていないメンバー | CASE 8 結果は出ているのに、自分ではできていると思うメンバー | CASE 15 会社の悪口を言うメンバー |
| CASE 2 どうなりたいか、ビジョンや願望があいまいなメンバー | CASE 9 業務過多になっているメンバー | CASE 16 結果は出ているが素行の悪いメンバー |
| CASE 3 自信がなく、目標設定を避けるメンバー | CASE 10 若手に追い抜かれてしまったベテランメンバー | CASE 17 評価に不満なメンバー |
| CASE 4 いつもよりも目標を高く掲げたメンバー | CASE 11 部下を育てられない下位マネジャー | CASE 18 プライベートにおいて悩みを抱えているメンバー |
| CASE 5 無理です、できませんと仕事を断るメンバー | CASE 12 まわりから信頼されていない幹部 | CASE 19 体調不良で勤怠が乱れたメンバー |
| CASE 6 やる気はあるが実行力のないメンバー | CASE 13 派閥をつくらうとするメンバー | CASE 20 降格せざるを得なくなったメンバー |
| CASE 7 目標が未達成だったメンバー | CASE 14 選択理論心理学を言い訳に使うメンバー | CASE 21 辞めたいと言ってきたメンバー |



法人向け
パッケージ 価格 **525,800円** (税込)
送料: 2,400円 (全国一律)
●6名分のテキストとファシリテーションガイド付属

個人向け
パッケージ 価格 **415,800円** (税込)
送料: 1,200円 (全国一律)

商品のお申し込みはこちら <https://achievement.co.jp/bcm/>



※画像は法人向けパッケージの内容です。

WGI国際大会2022 Tokyo

距離の壁を超えて"全世界"で繋がるオンライン&オフラインのハイブリット開催

選択理論研究における世界最大のカンファレンスが 2022年、ついに JAPAN Tokyo にて開催！

WGI(William Glasser International)国際大会とは、
選択理論心理学におけるさまざまな分野の最先端の情報が集う国際カンファレンスです。

2022年東京大会では、史上初のオンラインとオフラインのハイブリット形式で開催されます。
各分野を牽引する世界各国の選択理論の権威が、距離の壁を越えて一堂に集い、
分野の壁を越えて選択理論の更なる可能性を議論し合う「特別な4日間」となることでしょう。

『リアリティ・セラピー』からスタートした選択理論の歩みは、
ビジネス・学校教育・そして私たちの日常生活への適応と着実に進んでいます。

ビジネスでは『リード・マネジメント』として、
学校教育では世界各国で展開されている『クオリティスクール』で、
日常生活では、より親密な親子関係や夫婦関係をはじめ、あらゆる人間関係の改善に役立てられています。

多くの国々で展開されている多種多様な事例がありますが、
ここでこそ学べる知識、ここでこそ知れる事例、ここでこそ出会える世界の仲間、
そしてここでこそ描ける「私たち」と「選択理論」の未来。
そんな最先端の情報が集う上質な時間を、ぜひ共に過ごしてみませんか。
JAPAN Tokyo 2022、あなたのご参加をお待ちしています。

開催日程

2022年 7月27日(水)～30日(土)
27日(水)夜:ウェルカムレセプション
28日(木)～30日(土):カンファレンス

参加費:25,000円
(早割:2022年3月31日まで)

参加の申し込みはこちら

<https://www.wgi2022-tokyo.com/>



スポンサー募集

WGI2022では、個人と法人それぞれでの
スポンサーを募集しております。
ご賛同いただける方は下記より詳細をご確認ください。

お申し込みはこちら <https://www.wgi2022-tokyo.com/sponsor/>



分科会エントリー

選択理論を学び、実践し、追求してきた
あなたの経験と知識の分かち合いをお待ちしています。
登壇をご希望の方は下記より詳細をご確認ください。

お申し込みはこちら <https://www.wgi2022-tokyo.com/entry/>



選択理論

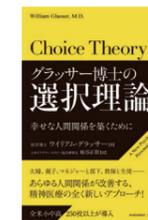
の学びを深める

各種商品・サービス

アチーブメントでは創業から30年以上に渡って、選択理論を学び、
日常生活で実践するための各種商品やサービスを提供し続けてまいりました。
学びを更に深めて、現場での結果につなげるべく、ぜひご利用いただけましたら幸いです。

書籍から学ぶ

グラッサー博士の選択理論

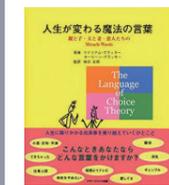


人間関係のメカニズムを解明し、
上質な人生を築くためのナビゲーター

著者:ウイリアム グラッサー
訳者:柿谷 正期
販売価格4,180円(税込)



人生が変わる魔法の言葉 親と子・夫と妻・恋人たちのMiracle Words



あきらめていた「あの人」との人間関係
がわずか7日で大逆転する本

著者:ウイリアム グラッサー
著者:カーリーン グラッサー
訳者:柿谷 正期
販売価格1,100円(税込)



テイクチャージ 選択理論で人生の舵を取る

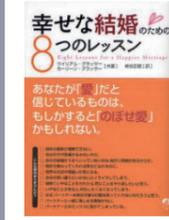


グラッサー博士の遺作である
選択理論の入門書

著者:ウイリアム グラッサー
監訳者:柿谷 正期
販売価格3,080円(税込)



幸せな結婚のための8つのレッスン



幸せな夫婦と不幸な夫婦を分ける
鍵とは。どんな夫婦でも幸せになれる
ヒントが見つかる本

著者:ウイリアム グラッサー
著者:カーリーン グラッサー
訳者:柿谷 正期
販売価格1,980円(税込)



関連商品・セミナーから学ぶ

『DVDで学ぶ!選択理論』 -基礎から日常生活における応用まで-



「脳のメカニズム」を、映像を通して
分かりやすく解説。理論から具体的
な実践方法までが学べる一枚

販売価格19,800円(税込)



5つの基本的欲求サーベイ web版

あなたの欲求を詳細に
分析することによって、
効果的な思考と行為の
選択をサポート
販売価格2,200円(税込)



Choice

「アチーブメントテクノロジー」と「選択理論」を
楽しく学ぶ世界初のボードゲーム

販売価格22,000円(税込)



リアリティセラピー研究会

選択理論心理学を基礎理論とした「リアリティセラピー」をロールプレイを通して学ぶ2時間の勉強会
参加費 720円(税込) 主催日本選択理論心理学会 東京中央支部



まつむら ようへい
松村 洋平

株式会社誠進堂
代表取締役社長



Youhei Matsumura 1985年、京都生まれ。塗装業界に勤め、営業職として力をつけた後に独立。2名で会社を立ち上げ、着実に成長を遂げさせる。2017年の「頂点への道」講座受講以降、急速に規模を拡大させており、経営理念の浸透にこだわった一枚岩の組織を創り上げている。

躍動する組織を築いた気づきとの出会い 4年で手にした5倍の成果

Before	After
1 社員9名で 売上4億円	1 受講後4年で社員70名に 増え、売上19億円を達成
2 理念が不明確で 場当たり次第の経営	2 理念を明文化し 社員と共有ができています
3 夫婦の関係が険悪で、 言い争いが絶えない	3 良好な夫婦関係を築き上げ 第4子が誕生

自分を創り上げてきた 価値観との再会

初めてアチーブメントの門を叩いたのは2017年でした。経営の状態が悪かったわけではありませんでした。もともと結果を出したいと常々思っていました。もともと、自身の能力を高めていくこと、より価値ある存在へと成長していくことには前向きであったこと、信頼していた知人からの紹介でもあったので、良い機会になればと思つて学び始めました。最初の感想は、「これが私を創り上げている価値観だ」ということでした。実は、20代から尊敬をしていた先輩がいて、ビジネスの基本を学ばせていた

受講を通して気がついた 心のブレーキ

受講は、まるで自分の原点と再会できたような感覚でした。なかでも飛躍的に成長を遂げる方は、共通して継続学習されていると伺い、私も素直に学び続けようという決心。そして、人生の転

換点とも言える気づきに出会えたのです。

それは、体験型の講座であるダイナミックコースのなかでの気づき。それなりの実績がある自営家の私は、周囲に負けずに挑戦すると心に決めていました。しかし、真剣に打ち込めない自分がいたのです。年上の先輩方も、女性の方もどんなチャレンジしているにもかかわらず取り残されたような気持ちになりました。なぜそのような感情を持ってしまうのか、仲間の力も借りて深掘りして考えていったところ、自分のなかで全てのことにブレーキをかけていたことに気がついたのです。人を信じることはもちろん、自分という存在が周囲には受け入れてもらえないのではないかと、全てをオープンにして素の自分を

出してしまったら人に迷惑がかかるのではないかと、そんな強い思い込みがあることに気がつきました。ゆえに、深く人に踏み入ることに、腹を割って話すことにも抵抗がありました。これは、受講中にももちろん現場でも出てくると気づいたのです。例えばその価値観が形成されたのは中学1年生のころ。当時ガキ大将のような存在で、自分勝手に振る舞っていた私から、ある時急に友達が離れていったのです。約1年、誰にも相手にされず、心の底から悲しく、寂しい思いをしていました。「エゴな言動を取る限り、周囲から仲間が離れていく」ということを痛みとともに学んだのです。その頃から「自分の本音を伝えるのが怖い」という考え方が根付いていったのです。

確かに成果はそれなりにあったものの、どこかやり切れない気持ちがありました。その本当の原因とはこの考え方であると気がついたので、「成果をあげること・目指すことは、周りに迷惑をかけることだ」と、他でもない私自身が、私に対してブレーキをかけていたのです。一番の成長課題を見つけたダイナミックコースの3日間には本当にかけがえない経験となりました。

信じ、委ねるという 組織が躍進を遂げる

受講後、素直に感じたことを社員に打ち明けました。不完全で、課題だらけの自分だけれども、もっと良い組織にしたいので力を借りたい。そうしたら社員から、「もっと信じてくださいよ」と返事をもらったのです。涙が出るくらいに嬉

しかったです。これまでは会社を大きくしていきたいというのには自分のエゴであると思いついていたのですが、社員と一緒に働き、目指すことを喜びに感じていたと気づいたのです。この大切な仲間を信じて成長しようという誓いしました。

人は本来の強みや価値に気づいたときに、自ら躍動する。これを信じて、仲間たちが躍動していきいきと働き、全員が「この会社が大好き」と言ってくれる組織を創ると決断しました。その原点とも言える私の社長として大切にしたいことが、更なる継続学習のなかで見つかったいききました。それは、等身大の自分であること、自分と仲間を信じること、社員は家族であるということ、社員(仲間)の可能性を心から信じるとも成長すること。そのような努力をして4年、おかげさまで組織の規模は6倍以上になり、売り上げも約5倍を記録しています。この成長を創り出したのは、私というより間違いなく社員たちです。社員が優秀で、主体的で、協力しあいながら良い仕事を追求してくれています。まさに、燃えるような

思いで繋がったときの組織の躍動の凄まじさを、社員たちが見せてくれています。信じて任せる、そしてともに走るといふ姿



信頼するスタッフに支えられて組織が成長し続けている

勢が少なからず伝わっていると思うと、本当に嬉しいです。

等身大で目指す未来、 「働く」に憧れを

何度も再受講を繰り返して、理念策定のコンサルティングをしていただくプロセスで感じているのは私自身の視座が上がってきたということです。かつては自分のことで精一杯でしたが、次第に組織のことを考えられるようになっていきました。今は業界を社会をよくしていきたいと心から思えるようになっていきました。

子どもたちから思っていたこと、それは大人になるのが怖いということでした。日本は治安も良い国ですが、どこか働く大人が楽しそうではないと感じていたので、でも仲間とともに躍動する喜びを味わった今は違います。私と同じような思いをする子どもを減らしたい。そんな思いに突き動かされています。だからこそ、全社員が物心両面の幸福を手にかけて、縁ある企業やお客様の願望実現のお役に立てて、いきいきと働く大人を増やしていく。そして、子どもたちが、そんな大人の姿を見て働くことに憧れられるような、大人になることを心待ちにするようなそんな社会を作り上げられるように、業界のモデルとなる会社を目指しています。社員満足度そして顧客満足度で業界ナンバーワン、これが目下の目標です。大切な仲間とともに、更なる高みを目指して歩んでまいります。

結果として 繁栄する企業の未来を描く

クオリティカンパニーを実現しているときの
「理想の会社の状態」はありますか？



- 5年後、10年後の理想の会社の状態
- つくりだしたい企業文化
- 採用したい人物像
- 入社後のあるべき育成のゴール
- 人を大切にした結果、利益の出る事業構想

イメージできないものは、マネジメントできない、という言葉もあります。

「人」を中心に繁栄する企業づくりを、
デザインすることからはじめてみませんか？

働きがい生きがいに変わる組織『クオリティカンパニー』とは

クオリティカンパニー実現のサイクル



「人軸経営」とは、利益を重視しない経営ではありません。利益がなければ、本当の意味で人を幸せにすることもできないからです。

1. 明確な経営目的とデザインがある
2. 社員が熱狂している
3. 顧客ロイヤルティが高い
4. 事業の社会性がある
5. バランスの取れた財務体質である

この、人軸経営を実践し、働く人を中心に縁ある人の幸せを目指す高収益企業を、私たちは「クオリティカンパニー」と名付けました。

高業績と良好な人間関係を両立する
「人軸経営」を学び、デザインする

クオリティカンパニー デザインプログラム

Quality Company Design Program



好評発売中!

営利主義から

「人」を中心にした経営へ

1980年代以降、
アメリカから世界に広まった、営利主義。

利益を得ることが最優先されるなかで

長期的な成長・持続的な繁栄よりも

短期的な成長や、発展ばかりに重きが置かれ

結果的に、業界の発展、働く人の幸せ、

お客様の生活の「質」の向上は置き去りにされました。

特に働く人は、会社の目標達成の「手段」となりました。

たとえば、2017年に

米ギャラップ社が実施した調査結果によると

日本企業の「熱意溢れる社員」の割合は6%でした。

調査対象139か国中132位、最下位レベル^(*)。

利益が強調される経営に対して

日本人だからこそ強く違和感を覚えている、

この結果も「営利」を目的とした経営の結果であるといえるのではないのでしょうか。

今、社会からは、営利を目的とする

短期利己的な経営の見直しを求める声があがりはじまりました。

私たちは、営利主義に疲弊するいまの時代を立て直すのは

働く人、お客様、地域社会、縁ある人の幸せを目的に置く

「人」中心の経営である「人軸経営」にあると確信しています。

*出典：State of the Global Workplace(2017),Gallup Report..

映像を見て学ぶだけでなく テキストを活用し、デザインを「言語化」する

13のテーマについて2種類のテキストでデザインを明確にする



1. テキストにある問いに答える

映像視聴後、テキストにある問いに答えながら、自社の現在地と、「理想の経営の状態」をまず思いつづままにアウトプットします。



2. 清書用テキストに「再整理」する

各テーマごとに、清書用テキスト（コーポレートデザインブック）と向き合います。「理想の会社のデザイン」について、社員をはじめ、自分以外の人に伝えられる状態に再整理します。

クラブ会員限定
購入特典

清書用テキストに記載した内容を入力すると「コーポレートデザインブック」が完成するデータつき

※本特典はアチーブメントクラブ会員（継続）の方が対象となります。※印刷してお使いいただけます。データ形式は pptx (Microsoft PowerPoint) です。なお、印刷会社での印刷をされる場合、すべての印刷会社に対応しているデータ形式ではありません。※プログラムお届け後、会員サイト「MARC」よりダウンロードください。



コーポレートデザインブックを活用し、
明確になった「クオリティカンパニー」のデザインを、現場に浸透させる

活用例



清書用テキストの内容を
会議で発信



クラブ会員限定購入特典
を活用し、コーポレート
デザインブックを社員に
配布

プログラム概要



セット内容 DVD14枚・テキスト2種
経営問答集1冊

販売価格 418,000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

テキスト



デザインブック



36回払いの場合
〈分割払い例〉

頭金 18,000円、初回 13,900円
13,500円×35回

※税込、分割手数料込 ※送料別途

お申し込み

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



高収益と良好な人間関係を両立させる 「人軸経営」を学びデザインする

経営実績をもとに5,000名以上の中小企業経営者に
伝えてきた「理念経営」実践のノウハウを体系化したプログラム



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 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 / 首席トレーナー

本 編

「人軸経営」を3つのステップから学ぶ 講義を視聴しながらテキストと向き合い、理想の会社のデザインする

Prologue 中小企業繁栄の道

STEP 1 経営の土台づくり 経営者自身が、ライフデザインと経営のデザインを統合する

Step1-1 変化の時代を生き抜く経営者とは
Step1-2 ライフデザインを明確に描く

Step1-3 経営目的に確信をもつ
Step1-4 経営目的を果たす事業を営む

STEP 2 人づくり 選択理論心理学にもとづいた、人の採用と育成をデザインする

Step2-1 人を活かす人間観をもつ
Step2-2 人が育つ文化をつくる
Support Session 言語化・共感化・仕組化による文化づくり アチーブメントの例

Step2-3 よい人材を採用する
Support Session 現状を把握し、理想の採用活動へ改善する アチーブメントの例
Step2-4 価値ある人材に育成する
Support Session 育成のゴールを描く アチーブメントの例

STEP 3 組織づくり 社員の働きがい生きがいに変わり、繁栄する組織の仕組みをデザインする

Step3-1 採用と育成の仕組みづくり
Support Session 社員が「納得」する仕組みづくり アチーブメントの例
Step3-2 等身大でNo.1を目指す中小企業マーケティング

Step3-3 差別化・区分化・専門化の商品開発
Step3-4 ローコストオペレーションを実現する営業戦略
Step3-5 健全な財務体質をつくる人中心の財務戦略

Epilogue 縁ある人を幸せにする経営者とは

Q&A session

具体論により、学びの実践をスムーズに
「人軸経営」を実践するときによくある18の質問から実践知を学ぶ

クオリティカンパニーを目指す中小企業経営者のための 『経営問答集』



これまで5000名以上の中小企業経営者教育に従事するなかで、実際に青木に寄せられた中小企業経営者からの質問に対する回答327問を抜粋し、集約した経営問答集です。

経営問答集掲載質問（一部）

- ・資金づくりと採用、どちらが先でしょうか？
- ・採用担当を選ぶ基準を教えてください
- ・どうすればその人の本質を見抜けますか？
- ・社内勉強会は、就業時間で行うべきですか？
- ・どうすれば売れる商品をつくれますか？
- ・朝礼では、何を話すべきですか？
- ・新卒社員がはじめて入社するとき、気をつけるべきことを教えてください
- ・厳選できるほど、人を集めることができないときどうすればよいですか？
- ・アルバイトから正社員へ、どのように登用するとよいですか？
- ・勤続年数で管理職を決めたとき、どうすればよいでしょうか？
- ・中小企業がブランディングを成功させる秘訣は何ですか？
- ・多様性を認めながら、理念を浸透させることはできますか？



地域の未来を担う 次世代リーダー育成を目指す 公民連携プロジェクトが始動

コンサルティングサマリー

ソリューション

地方が抱える諸問題の解決と、地域活性化を目指し
公民連携を促す次世代リーダー育成研修を実施。

経営者や若手社会人、市職員が参加する4日間の研修を導入し、
次世代リーダー育成と公民連携の契機をつくる。

問題

地方自治体が抱える諸問題を解決し、
地域活性化を担う人材を、育成していく必要がある。
公民が連携しながら魅力溢れる市の創成を目指すために、
次世代リーダーの育成が急務だった。

成果

公民によるオープンな意見交換を通して意識が変化。
次世代リーダーを育むコミュニティを形成。
各種ワークやディスカッションにより、公民の枠を超えた
思考が可能に。新たな可能性の芽を育む。

問題 地域課題を解決するために、
次世代リーダーを育てたい

少子高齢化、人口流出、格差の拡大など、いま日本の地方自治体は多くの課題を抱えており、市原市では他地域に先んじてそれらの課題に直面してきました。そうした状況を背景に、2020年2月に市長が「いちほらイノベーション宣言」を表明。地域課題の解決を目指すとともに、公民連携のオープンイノベーション推進事業を展開し、魅力あふれる市の創生を目指しています。そのような取り組みをさらに進展させるには、地域の今後を支える人材が不可欠です。市原市の未来を担う次世代のリーダーを育成したいと考えたことが研修導入のきっかけでした。また市の未来に関するビジョンを、市民の方々と市職員が共有し、地域全体として市原市を活性化したいという思いもあり

施策 市への思いを共有し、前向きな
ディスカッションを行う

今回導入した「いちほら次世代リーダー塾」では、「次世代リーダー塾」と「経営者向けセミナー」という2つのプログラムをオンラインとリアルの双方で開催しました。前者は市原に縁のある経営者や若手社会人、市職員が、全4回にわたってリーダーに必要な知識・スキルを学んでいく内容。後者は市原市の企業経営者の方々に向けたプログラムで、理念の重要性や組織運営、人材育成などに関して学ぶ内容です。公民連携で地域の経営者や社会人、我々職員を対象とした



市原市役所 都市戦略部
拠点形成推進課

仲野 光一
平井 秀作
遠山 翔

研修を行うのは初の試みで、理解を得るために苦労もありましたが、プロジェクトに対する職員の強い思いと市長のリーダーシップにより、実現することができました。

「次世代リーダー塾」に参加された方の職種は多様で、飲食店を営まれている方や、農業を営まれている方、アーティストやピアノ講師、また意欲ある若手社会人の方など様々でしたが、共通していたのは地元地域に対する熱い思いでした。市原市について意見交換をすると、市の魅力や課題などについて、愛情に満ちた意見が交わされ、日頃から市原市のことをよく考えてくださっていることがよくわかりました。東京都心や二つの国際空港に1時間程度で行けるアクセスの良い場所にありながら、豊かな自然に恵まれた暮らしやすい地域であること。米や梨、大根ほかの農産物を豊富に生産していること。ゴルフ

場をはじめとするスポーツ施設が充実していることなど、私たち職員としても市の魅力を再確認でき、モチベーションも高まりました。

研修ではグループに分かれて各種ワークを行いました。グループ内で議論する際のルールを決めることから参加者に一体感が生じ、それが研修の回を重ねるごとに高まりました。またディスカッションは、これまで行った他の研修以上に熱意があり、講師の力量の高さを実感しました。

「次世代リーダー塾」は、それぞれ別のクラスで受講していた経営者、若手社会人、市職員が、4回目の最終日には合同でオンライン研修を受け、「自分と市原市のビジョン」というテーマでプレゼンテーションを行いました。その回には市長も参加し、より活気を帯びた研修になりました。プレゼンに向けて参加者が市原市のポテンシャルについてより深く考察し、自分と市の未来について真剣に考えている姿が印象的でした。そうした研修を通して築いたメンバー同士のネットワークも、将来的に参加者の大きな財産になっていくと感じています。

成果 公民の垣根を超えた意見交換と
交流が、意識変革を後押し

研修を通して経営者や若手社会人、市職員がオープンにディスカッションしたことで、参加者の意識に変化が生じた

感じています。企業や市民の方からすると、市の職員は自分と異なる文化をもつ人だと思っている人が少なくないようです。市職員にしても、民間企業の方々に対して同様の思いを抱いている部分があります。しかし私たち職員も企業の方々も、家に帰れば同じ市民の一人です。多くの経営者や若手社会人の方々と交流を深めたことで、そうした基本に立ち戻ることができました。公民の垣根を取り払って意見交換するなかで、「もつと一緒に行けることがある」という手応えを、多くの参加者が得られたと感じます。

今回の研修を通して、ビジネスチャンスを広げられた参加者もいます。農業を営む方が、別の参加者とのつながりから、ホテルに農作物を提供し、販路を拡大するという事例が出ました。今後も参加者の方が情報交換や交流を続けるなかで、こうした事例がさらに出てくるかもしれません。そうした動きをサポートできるよう、私たちとしても継続的にこのコミュニティをサポートしていきたいと考えています。

地域のことを「自分ごと」として考え、市原を盛り上げるために行動し、リーダーシップを発揮できる人がもっと増えてほしい。それが私たちの願いです。今回の研修はそれを実現するための第一歩。今後もこうした活動を継続していきます。

担当コンサルタントの声

今回のプロジェクトについて公民連携で取り組めたことを嬉しく感じています。「市原市をより良くしたい」という強い思いが、市原市の職員の皆様や市原市にご縁のある皆様にあるからこそ実現したプロジェクトでした。皆様には、市原市のリーダーとしてご活躍される姿が目に見え、とても熱心にご参加いただきました。ただ、今回はスタートであり、今後も継続的な施策が必要だと考えます。市原市の発展の一助となれるように、引き続き尽力してまいります。

団体情報

市原市役所	
■所在地	〒290-8501 千葉県市原市国分寺台中央 一丁目1番地1
■市長	小出譲治
■面積	368.17km ²
■総人口	268,541人(2021年8月現在)
■Webサイト	https://www.city.ichihara.chiba.jp/home

アチーブメント リーダーキッズ認定講師が3名 ファミリーコーチング認定講師が4名誕生!

1, 2次試験に合格した方だけが参加できる
半年間のトレーニングを経て、見事、最終試験にも合格されました!



アチーブメントリーダーキッズ

「アチーブメント リーダーキッズ」は
子ども向け体験型研修アチキッズをもとに
子どもたちの「一生モノの自信」を育むために開発された研修です。
子どもたちは、達成することの楽しさや自分の強みを学びながら
未来作文や親へのありがとう作文を完成させます。

詳しい情報はこちら <https://achievement.co.jp/service/leaderkids/>



山本 早織
ベーシック
プロスピーカー



榎山 雄彦
ベーシック
プロスピーカー



水野 美紀
ベーシック
プロスピーカー

ファミリーコーチング

親の願いは子どもの「幸せ」だと思います。
周りの人との良好な人間関係を築けるようになってほしい。
失敗を恐れず挑戦してほしい。
想いはあるけど、具体的に、どのように子どもたちに関わればよいのでしょうか。
ファミリーコーチングでは、選択理論心理学に基づいたすぐにご家庭で
実践できる、子どもの自信を育むためのかわり方をお伝えします。

詳しい情報はこちら <https://achievement.co.jp/service/familycoaching/>



水野 浩志
ベーシック
プロスピーカー



栗原 孝太郎
ベーシック
プロスピーカー



吉本 裕子
ベーシック
プロスピーカー



榎山 雄彦
ベーシック
プロスピーカー

福島県いわき市のランドセルが アフリカギニア共和国の子どもたちに

2019年に台風19号によって、いわき市平窪地区では河川が氾濫し、多くの住宅が床上・
床下浸水の被害に逢いました。「浸水でランドセルが不足している」という噂が独り歩きし、
善意で全国から434個のランドセルが集まりました。必要とする生徒68名には渡されましたが、
その多くが余ってしまったのです。そこで、JPSA会員の徳永淳子様と山本欣
子シニアプロスピーカーが発起人となり、途上国支援の一環としてランドセルをお届けする
プロジェクトがスタートしました。当初カンボジアに送付予定でしたが、新型コロナウイルス
の影響で叶わず、様々な方のご協力を経て、今年の6月にアフリカギニアにある5つの
小学校の子どもたちに届きました。JPSAから始まったこの活動でつくられた子どもたちの
笑顔を目に、これからも社会貢献活動に尽力してまいります。



JPSA 会員のつながりをより強固に!

クラブ会員サイト「MARC」より
所属先の支部・部会を
設定できるようになりました。
設定すると、所属先の支部や部会の
最新情報をお知らせいたします。

あなたの
所属支部/部会を
MARCで
設定してください

支部と部会それぞれのご登録をお願いいたします。

※ピークパフォーマンスコース入会時に支部からの連絡を希望とチェックした方は
あらかじめJPSA事務局で設定させていただきます。

支部のご登録・設定
https://marc2.achievement.co.jp/modules/jpsa/change_branch.php



部会のご登録・設定
https://marc2.achievement.co.jp/modules/jpsa/change_subcommittee.php



JPSA 便り

JPSAには、「個人の卓越」と「他者への貢献」を 両立させる仕組みと活躍の場があります。

「自らの戦で卓越し、一流の存在へと成長していきたい」。それは、目標達成を学ぶ多くの方の共通の願いではないでしょうか。
JPSAには、そんな願いを3つの分野を通して叶えていただける環境があります。

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

1 結果を出すための学びの環境

学び実践に落とし込むための相互研鑽の場がJPSAにはあります。会員限定イベントをはじめ、
全国で開催されている支部会や部会は、どなたでも参加出来る共同学習の場です。



JPSA
会員限定

12月7日(火) JPSAの日 オンライン
JPSAの日に参加をする



どなたでも
参加可能
支部会や
部会に参加をする

JPSA 支部



2 実践を通して伝達力を開発する環境

人の心を動かす伝達力は、大きなことを成すためには必要不可欠です。コースアシスタントや支部会など、学
びを創り出す側を経験することで、内発的動機づけの関わりをトレーニングし、体得につなげることができます。

JPSA
会員限定

コースアシスタントに入る



支部会の運営に携わる

ご希望の支部長に
直接ご連絡ください

3 指導者として力を高める環境

アチーブメントピラミッドを確立し、人と組織を牽引していく確固たる指導力を身につける効果的な方法として、プロ
スピーカーチャレンジがあります。

JPSA
会員限定

プロスピーカートレーニングプログラムを受講する



新・プロスピーカーの誕生



合格者

井手 健二様、国川 晃様、
実末 浩一様、高松 千尋様、
田島 智也様、林 光弘様、
松田 瑞恵様、吉田 真一郎様、
井上 紗矢香様、田代 大介様、
中里 貴大様、芳川 悠様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」425/1000名 (2021年9月8日時点)

JPSA
会員限定

新プロスピーカーのプレゼンは、
JPSA 研究会でお聞きいただけます

お申し込みはこちら JPSA研究会



プロスピーカー
という生き方

vol.45

「人の持つ可能性」をどこまでも引き出せる人生を生きる

げん ぼ かず み
玄南 和美

株式会社 Aphros Queen 代表取締役
JPSA 認定 シニアプロスピーカー



PROFILE 16歳からアパレル業界に6年勤め、店舗プロデュース、店舗運営、採用、育成を経験。大阪難波で人気ブランドを立ち上げ、その後23歳で独立し、エステティックサロンを設立。9割の売上をオーナー自身が作っていたところから、2015年に「頂点への道」講座と出会い、学びを実践するなかで現場のすべてを社員に任せられるまでに成長。6年で売上は約7倍成長し、国内外からモデルや著名人がこぞ通う人気サロンへと変貌を遂げている。

「人を大切にしたい」という思いの原点

私が生まれ育ったのは、経済的には何も不自由がない環境でした。広い家も、好きな服も食べ物、何もかも揃っていました。しかし、一つだけなかったものがあります。それは家族間の良好な関係です。祖父が実業家で成功をおさめていましたが、常に人を裁き、人を疑いつて生きていました。そんな祖父は寂しそうで、私の目には孤独に見えました。そして、いつも怒っていた父。高校まで17時が門限で、彼氏を作ろうものなら殴り倒される勢いで束縛されていたのです。確かにお金には一切困りません

「恨み」から「感謝」へ 学びとともに変化した感情

一人の経営者として必死にもがいていたころ、出会ったプロスピーカーの方に「頂点への道」講座を紹介いただき、受講を通して全てが繋がりました。祖父や父に対して、恨みに近い気持ちと、大切にしたい気持ちとが私の中で渦巻いていました。そこから、人生の土台を、目的を探し始めたのです。講座で学んだ「セルフ・カウンセリング」をやり続け、自分が何を求めているのかを自問自答し続けました。そして、「セルフ・カウンセリング」の主語を変え、祖

父や父の立場に立って物事を考えたときに分かったことがありました。それは、「親はいっただって子のことを想っている、何一つ悪気があってやっているわけではない、問題なのは正しいコミュニケーションの技術や考え方を持っていないことだけなんだ」ということでした。涙が止まりませんでした。私は祖父に、父に愛されていたのだと、初めて受け入れることが出来たのです。愛しているからこそ厳しかったのだと。そして父も祖父も、本当は人を信じたかったのだと思っただけです。人の可能性を信じて、人を愛して、大切に、縁ある人を豊かにしていきたい、そんな強い思いがあったのですが、その思いを叶える技術がなかった、ただそれだけだったのだと思っていました。感謝が芽生えたのと同時に、私が学んでいるこの技術は、全てを根本から変えてくれる価値があると確信を持ったのです。学び続けると決めました。この学びに繋げてくれたプロスピーカーの方のように私も人を幸せにできる人になろうと決めました。プロスピーカーを目指す決めました。

「縁ある人の可能性を引き出す」 ミッションを与えてくれた力

プロスピーカーを目指す過程で、幾度もブレゼンテーションの練習に取り組みました。うまく話すことではなく、本音本心を伝え、誰かの人生が変わるきっかけを提供する自分になると、努力し続けました。そのなかで向き合ったのは、エステという仕事の価値でした。何の

ためにこの仕事をやっているのを忘れていた私にとって、それは人生を変えるほどの素晴らしい期間となりました。得られたのは「輝く女性を増やす」というミッションです。私自身がそうであったように、人とは自分が受けてきた愛情を知ったときに、自分のほんとうの価値に気が付きます。そしてその価値にふさわしい自分になろうと磨きを掛けていきます。結果的に自信が高まり、よりよい人生への善循環が始まるのです。エステとは、ひとつのきっかけに過ぎませんが、全ての女性に自信と愛をもたらず素晴らしい仕事であると私は思います。誰よりも私自身が、人の持つ素晴らしさや可能性を信じ、その可能性を引き出していくこと、そして人を幸せにする経営を実現すると心の底から決意しました。まず、社員を信じると決めました。それまでは、売上の9割を私が作っていました。それでは、売上の9割を私が作っていましたが、ミッションを果たすためには効果的ではないと思ひ、現場に出ないと決めて社員に全てを任せました。簡単なことではありません。現場は私にとって何よりの大切な場所であり、こだわっていた場所です。とても勇気が要りました。突然の方向転換でしたので、社員の混乱も、お客様からのクレームもあり、初年度は赤字でした。しかし、信じてと決めたので、諦めるという選択肢は私の中にはありませんでした。社員に期待を伝え、君なら出来るよとメッセージを続け、現場に立ち続けてもらいました。その分私は経営に集中して「成長」という縦軸を伸ばし、そしてJPSA活

したが、そのような環境でしたので、心はとも不自由でした。「ここから逃げ出したい」それが全てのモチベーションだったのです。

23歳に縁あってエステサロンを立ち上げたころ、祖父が亡くなりました。亡くなり際に祖父が見せた悔しそうな表情が今も忘れられません。何もかも手にしたはずなのに、生きてきた人生を悔やんでおり、「幸せではなかった」と言っているようでした。その姿を見て、「幸せに生きる」とは、「人を幸せにする」とはどういうことなのかを真剣に考えさせられました。「お金だけでは人は幸せになれない、本当の幸せとは何か、人を大切にするとは一体どういうことなのだろう」と。「人を大切にできる人になりたい」。いま思えば、明確化されたこの思いの原点は、生い立ちであり、祖父や父の存在でした。

動を通して「貢献」という横軸を伸ばし続けたのです。たくさんのお客様がありましたが、結果的に6年たった今、私は一切現場に出る暇がありません。売上は7倍になりました。社員が育ったのです。イキイキと働いてくれること、前向きにチャレンジしていること、自分に自信をつけていっていること、その姿が見られることが、どんな達成よりも嬉しかったのです。そして、JPSAを通して貢献活動に取り組んだ結果、社内からもプロスピーカーが続々と誕生し、組織の風土そのものが変わっていききました。新たな支部を立ち上げ、業界団体の理事にも選ばれ、事業そのものの社会性が高まっていったのです。縦軸の成長と横軸の貢献、この2つが合わさって、本当の成功が手に入るという学びを信じて、愚直に実践してきた結果であると思います。



主体性を持った社員が組織を支え、過去にない成長を実現している

私たちはまだまだこんなものではありません。もっともっと社会に、世界に貢献できる、そんな存在を目指して、これからも全力でチャレンジし続けていきます。

企業イベント・社員研修・業界向け勉強会などに
講師を依頼したい!

講演会・セミナー・勉強会の講師派遣
「Trainers」
(トレーナーズ)

お問い合わせ 講師派遣 トレーナーズ

URL <https://koushihaken.jp/>

学校
教育

〈花巻東高等学校 立志夢実現 共同プロジェクト〉

大谷翔平選手・菊池雄星選手の母校で「夢」や「志」を育む特別カリキュラムを実施

菊池雄星選手や大谷翔平選手の母校として知られる岩手県にある花巻東高等学校。大谷選手の在学中から、弊社では野球部のチームビルディング研修を通してサポートさせていただいておりました。そのご縁もあり、2019年より共同プロジェクト「立志夢実現カリキュラム」がスタートしました。「志・夢を持ち、社会での活躍を見据えた有意義な高校生活を送ってほしい」という教育の理想形を見据えて、アチーブメントプランナーを元に、花巻東高等学校だけのオリ

ジナル手帳を制作し、映像教材と年6回の研修をお届けしております。

学校では、全生徒が毎朝のホームルームで、自分の夢と向き合い昨日の振り返りと今日のプランニングを10分間行っています。学業・部活の目標からの逆算はもちろん、人生レベルで手にしたいものや、理想の社会人像、大学で学びたいことなどを真剣に考えています。

おかげさまで、学校教育関係者の方からのお問い合わせも数多くいただいております。今後、導入を希望され

る学校へのカリキュラムの展開や、花巻東高等学校への訪問見学会なども予定しております。決定次第、改めてお知らせいたします。



カリキュラムの全容を紹介したダイジェスト動画はこちら
<https://achievement.co.jp/link/hanamakihigashi/>



子ども
教育

〈航空から未来を考える教室 空ラボ 教育スポンサー〉

夢を描き、挑戦し、未来を切り拓く子ども教育プログラムで、親向けセミナー『ファミリーコーチング』を実施

レッドブル・エアレース王者の室屋義秀氏が特別講師を務める『空ラボ』。それは、飛行場を舞台に小学3年生～中学2年生を対象に行う全5回

の講座で、最終回に成果発表会を行います。初回に子どもたち自らがディスカッションを通じて成果発表会の課題を決定し、その後の実習で仲間との協働や継続のコツなどを学び、目標達成までのプロセスを経験することで、将来の自分探しをするための思考方法を学ぶ子ども向けプロ

グラムです。アチーブメントは教育スポンサーとして、これまでの子ども教育プログラムで培った経験を活かして、『空ラボ』の企画や、親向けセミナーを提供いたしました。子どもの自己肯定感を育み、可能性を伸ばす教育をともに伝え、子どもたちの明るい未来につなげてまいります。



2019年初開催当初の様子



空ラボの取り組みを紹介したダイジェスト動画はこちら
<https://achievement.co.jp/link/sorarabo/>



アチーブメントが取り組む教育スポンサー活動

アスリート・学校・子ども教育にも「目標達成の技術」を

アチーブメントは、ビジネス分野のみならず、学校教育業界やスポーツ業界・子ども教育においても、教育スポンサーとして目的教育の大切さをお伝えする活動をしております。その取り組みのトピックと、今後の展望をレポートいたします。

アスリート
教育

〈徳洲会体操クラブ 教育スポンサー〉

世界をリードするトップアスリートを目指した特別教育プログラムを実施

成就・達成の技術を体得すれば、必ず掲げた夢や志を果たすことができる。これは弊社が『頂点への道』講座でお伝えし続けてきましたメッセージです。これまでも一人でも多くの方に、そんな成就・達成の人生を歩んでいただく支援をしてまいりましたが、そのメッセージに深く共感いただいているご受講生のお一人が、徳洲会体操クラブの米田功監督です。先日行われた東京オリンピックにも所属選手が2人出られ、世界の強豪を相手に堂々たる演技を見せてくださいましたが、強い選手を育て上げるためには「技術力」と同じくらい、「人間力」が必要であると申し上げます。米田さ

ん自身も、金メダリストとして世界の頂点に立った経験をお持ちです。だからこそ、勝つことだけではなく、何のために勝つのかという理由を持ち、周囲に応援され、肝心なときに自分のすべての力を出し切れる教育が大切であると申し上げます。これはまさに弊社がお伝えしている「目標」だけではなく「目的」が大切であるという考え方やマッチしており、日本や世界をリードできる選手の育成を目指して、アチーブメントは教育スポンサーをさせていただいております。6月に行われた研修のダイジェストと、米田さんの思いを動画インタビューにて伺っておりますので、ぜひご覧ください。



6月に行われた研修を紹介したダイジェスト動画はこちら
<https://achievement.co.jp/link/tokushukai/>



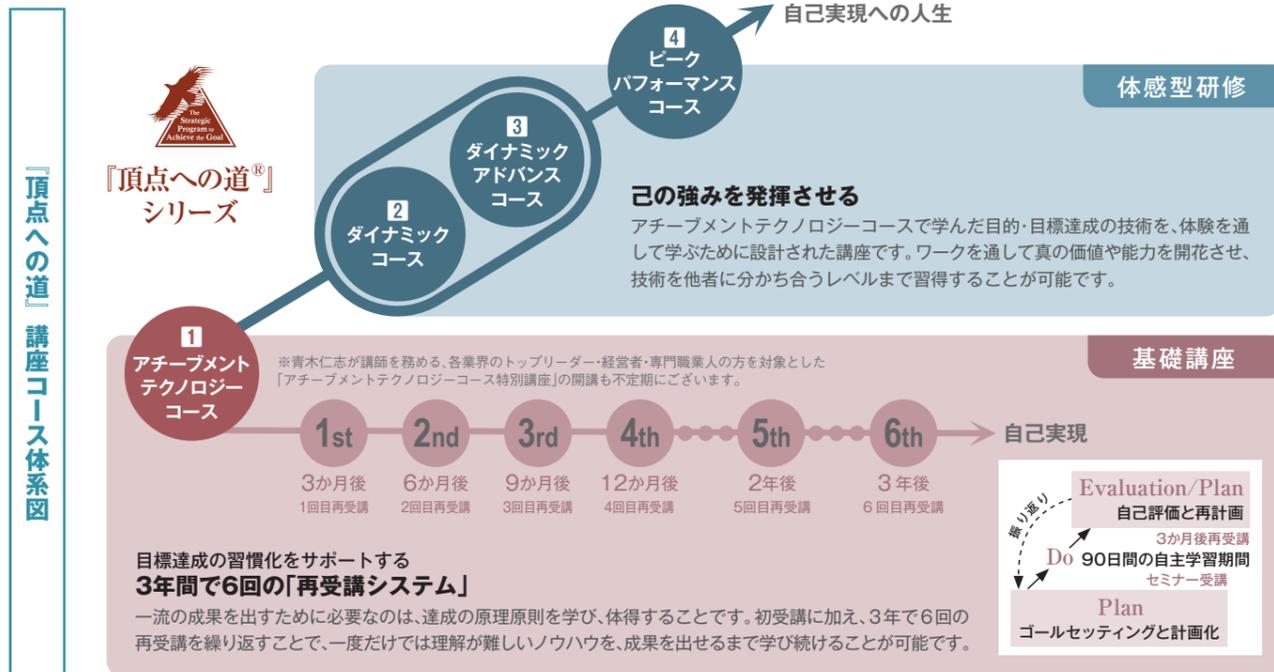
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2021.11 ~ 2022.2

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くために各種セミナーを用意しております。

※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。

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			
セ	= セミナーチケット 5,000円分(1,000円×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			
B	= パースデー割引 公開講座 特別割引 10,000円分対象 (1,000円×10回)		



新型コロナウイルスの対策について

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

◆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。

アチーブメントの取り組み

新型コロナウイルス感染症予防対策

研修会開催中

- 運営スタッフ全員の不織布マスクの着用を義務化します。
- 休憩時には会場内の換気を徹底します。
- お食事休憩時は人との距離を1m以上確保し、黙食タイムを設けます(黙食時のみクリアパーティションを設置いたします)。
- 消毒用のアルコールを会場内に常備します。
- 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。
- 座席間に十分な距離を確保します(各自自治体が発表する対策方針の基準に則ってまいります)。
- 講師は透明のパーティションを使用、またはご受講生と2m以上の距離をとります。

研修会開催後

万が一、公開講座開催中または開催後に、参加者からPCR検査で「陽性」反応が出た方が確認された場合は、弊社で詳細を確認し、接触があるとみなされるご受講生の皆様に速やかにご連絡いたします。

ご受講生の皆様へお願い

新型コロナウイルス感染症予防対策

研修会開催中

- ご受講生の皆様は、「不織布マスク」の着用徹底をお願いいたします。また、正しい着用方法でつけていただくようお願いいたします。
- 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。
- 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。
- 会場内での名刺交換や握手など、直接接触到繋がる行為はご控えください。
- お食事の際は、周りの人と1m以上の距離を確保し、黙食の徹底をお願いします(黙食時のみクリアパーティションの設置にご協力ください)。
- ご受講生同士での会食・懇親会は禁止します。

研修会開催後

①万が一、研修最終日から3日後までに体調の変化があり、PCR検査で「陽性」反応が出た場合は、弊社まで情報共有のご協力をお願いします。弊社で詳細を確認し、接触があるとみなされるご受講生の皆様に速やかにご連絡いたします。②PCR検査で「陽性」反応が出た場合、予期せぬ混乱を招く可能性がありますので、他のご受講生への情報共有はご遠慮ください。弊社で正確な情報を収集のうえ個別にご連絡を差し上げます。③また、体調にご不安のある方は、公開講座の受講直後及び72時間後の2回のPCR検査の実施や受講後72時間以内に他者との接触を控えることを推奨します。

親子向けセミナー ファミリーコーチング

P37の空ラボで開催された「ファミリーコーチング」です

子育てにおいてこんな悩みはありませんか？

- やる気の引き出し方が分からない……
- ついつい怒鳴ってしまう……
- 思春期に入ってどう接すればいいの？

親の願いは子どもの『幸せ』であると思います。しかしつい怒鳴ってしまったり、子どもが何かに挑戦しても手伝ってしまったり……など、子育てにおける悩みは尽きないものです。ファミリーコーチングでは、人の行動のメカニズムを紐解いた選択理論心理学を通して、子どもの自信を育む関わり方を学べます。

あなたの身近なコミュニティでファミリーコーチングのセミナーが開けます！

ファミリーコーチングは、個人主催でももちろんですが、市区町村のイベントや、企業・学校・PTA・保護者会などでの団体主催でも開催が可能です。ご希望の方はWebページよりお問い合わせください。

子ども向けセミナー アチーブメントリーダーキッズ
子どもたちがチームを作り、ワークに取り組みながらお互いから良い刺激を受け自信を育む2日間の研修です。
(現在新型コロナウイルス感染拡大に伴い開催を自粛しております。詳細は左記Webページよりお問い合わせください)

詳細 お問い合わせ <https://achievement.co.jp/service/familycoaching/>

講演・セミナーの講師探しならお任せください！

講演会・セミナー・勉強会の講師派遣 「Trainers(トレーナーズ)」

トレーナーズとは？

セミナー・講演を通じた教育を追求してきたアチーブメントが提供する、講師派遣サービスです。あなたの会社の式典やイベントに、「教育」の視点から厳選された講師を派遣いたします。

高満足度のオンライン講演会。その秘訣は「講師力」にあり！

新型コロナウイルスの感染対策で、さまざまなイベントをオンラインにシフトする一方で、「なかなか満足度が高まらない」というのは、多くのイベント主催者の方が抱えるお悩みの一つです。Trainersが提供する講演会の一歩の強みは、講師力です。業界を代表する実績を残し、豊富な経験をもつ講師だからこそ、満足度の高い「心に伝わる」メッセージができます。そのクオリティは、オンラインでも変わることはありません。認定講師による、心に伝わるオンライン講演会を開催されてみてはいかがでしょうか？

こんなイベントはお任せください！

- 企業イベント式典
- 社員研修 業界向け勉強会
- 学生向け講演会

オンラインでの講演会・セミナー・勉強会などの講師のご用命はTrainers(トレーナーズ)へ！ Webサイトはこちら

TEL 03-6858-3615 WEB <https://koushihaken.jp/online/>

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コードから読み込めます。



東京本社 (アチーブメント東京研修センター)



〒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

大阪支社 (アチーブメント大阪研修センター)



〒541-0048
大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10
瓦町中央ビル1階

7 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(PTP)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
第78期 12/14(火)、2022年1/18(火)、2/18(金)、3/19(土)、4/28(木)~29(金)、5/30(月)~31(火)

福岡開催 リファレンス駅東ビル
第79期 2022年1/8(土)、2/9(水)、3/19(土)、4/19(火)、5/24(火)~25(水)、6/28(火)~29(火)

東京開催 アチーブメント東京研修センター
第80期 2022年2/28(月)、3/28(月)、4/19(火)、5/24(火)、6/16(木)~17(金)、7/21(木)~22(金)

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公式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)

福岡支店



〒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

名古屋支店



〒460-0008
愛知県名古屋市中区栄4-3-26
昭和ビル1階

横浜支店



〒231-0033
神奈川県横浜市中区長者町5-85
三共横浜ビル9階

5 管理職向けセミナー

B W M S 「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

オンライン Zoom

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、村田泉
時間: 10:00~18:00(受付開始9:30)

B W M P

部下の自己評価を促し、やる気を引き出す
ボース・ウィン・マネジメント・プラクティス

オンライン Zoom

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

6 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
2022年1/4(火)

参加費: 22,000円(税込/朝食代込)
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
ファシリテーター: 佐藤英郎
時間: 9:00~12:30(受付開始8:45)

幹部講座 テーマ: 組織をまとめる
企業の発展を支える幹部を育てる

オンライン Zoom
2022年1/18(火)

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

リクルーティングカレッジ

理念共感型人材の採用設計を描く2日間

東京開催 アチーブメント東京研修センター
1日目: 12/17(土) 2日目: 2022年1/19(水)

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
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: 10:00~18:00(会場9:30)

教材フォローセミナー

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

**1 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 Zoom
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サイトよりご確認ください。

**2 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 Zoom
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サイトよりご確認ください。

**3 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 Zoom
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サイトよりご確認ください。

**4 アチーブメントテクノロジーマスタープログラム購入者限定
目標達成クリニック**
オンライン Zoom
受講料: 無料
参加資格: アチーブメントテクノロジーマスタープログラム購入者限定
講師: 村田泉
時間: 7:30~8:30(7:00オープン)
詳細はWebサイトよりご確認ください。

アチーブメントクラブ3年会員入会特典 [セ] = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×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

1月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	
1																				1												
2																				2												
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																

2月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28				
	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月				
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																

アチーブメントクラブ会員 会員権 [B] = バースデー割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回) [再満] = 再受講満員 [満] = 満員御礼 [休] = 休業日

11月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火		
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																

12月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																

アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年以降は前年の利用額が10万円以上で無料。

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いただけるものは、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を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。

特典1 パートナー企業の各種サービスを優待利用できます [左ページをご覧ください](#)

特典2 BOTH-WIN MANAGEMENT® Standard を優待価格にてご受講いただけます



部下の育成と目標達成を両立するマネジメントを学べる「ボース・ウィン・マネジメントスタンダード」の受講料をアチーブメントカードでお支払いいただくと、お得にご受講いただけます。

初受講料 通常価格 66,000円(税込) → **55,000円(税込)** **11,000円(税込)お値引き!!**

再受講料 通常価格 33,000円(税込) → **27,500円(税込)** **5,500円(税込)お値引き!!**

お申し込み <https://achievement.co.jp/individual/management/bwms/>
※アチーブメントカードを取得後、特典適用となります。



特典3 アチーブメントグループのサービスを優待利用できます



日本料理
四四 A2 (よしあつ)

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿2-13-10 レンブラント広尾1F
TEL 03-6277-3150

アチーブメントカードご利用のお客様にはウェルカムドリンクをサービスいたします。

[アチーブメントカード](#)



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

岩手 **🎁 買う・贈る**
有限会社みちのく自動車钣金塗装様
車検、故障修理、
钣金塗装、自動車
保険、ロード
サービス等お車
を一括管理。
特典 車検、钣金塗装をご利用のお客
様にオイル交換を無料でご提供
いたします。

富山 **🎓 学ぶ・相談する**
(社)LaLaコンサルティング様
ブラック企業を
無くし、社員がイ
キイキと働ける
職場環境づくり
をサポート。
特典 障害年金業務の契約成立時、
事務手数料を10%割引いたし
ます。

埼玉 **🏥 健康を追求する**
医療法人栄宏会 28clinic/野上歯科医院様
歯科の枠にとら
われず、歯科・内
科で全身を診る
予防クリニック
です。
特典 オートモレキュラー栄養療法採
血・解析&マイクロケア口腔内
クリーニング 10%割引。

千葉 **🍽️ 食べる**
中華そば 金ちゃん様
関東圏初の山形
ラーメンのれん
分け!昔懐かしい
あっさり中華そ
ばをご提供。
特典 味玉・メンマ・ネギを増量サー
ビスいたします。

東京 **🎓 学ぶ・相談する**
株式会社ライズグループ様
マンション販売、
賃貸物件紹介・
管理、リノベ
ーションをご提案。
特典 弊社管理賃貸住宅の仲介手数料
無料。その他会員優待サービス、物
件購入時の仲介手数料割引あり。

**ご優待
サービス例**
5つの基本的な欲求を満たす
パートナー企業の
上質なサービスを
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

東京 **💄 美を追求する**
ART DANCE JAPAN株式会社様
技術向上や美し
い身体づくりに。
潤いと喜びを与
える社交ダンス
スタジオ。
特典 最大5,000円相当の体験レッ
スン & 入会金5,000円が無料
になります。

東京 **💄 美を追求する**
美ボディストレッチ整体院様
ストレッチ業界ク
チコミ件数日本
一を獲得!辛すぎ
るお身体改善専
門店。
特典 定価12,000円の酵素ジュース
をプレゼント。代謝のアップ、瘦
せ体質づくりをサポート。

東京沖縄 **💄 美を追求する**
脱毛サロン「ミライ」/レナードグループ様
初めての方でも
安心!コース契
約なし・低料金
の都度払い脱
毛サロンです。
特典 全身脱毛の初回価格1,980円、
2回目以降の施術料金10%オフ。
(女性限定)

東京・大阪 **💄 美を追求する**
株式会社Aphros Queen様
「美」と「健康」
を通して女性の可
能性を引き出す
エステサロン。
特典 美腸酵素(15,984円)・栄養ドリ
ンク(864円)が無料&全コース
10%オフ。

東京 **🍽️ 食べる**
日本料理四四A2様
洗練された空間で
四季の食材と
日本の個性を最
大限に活かした
料理をご提供。
特典 ウェルカムドリンクを1杯サー
ビスいたします。

愛知 **🏥 健康を追求する**
大林歯科・矯正歯科様
予防矯正・予防
歯科、歯列矯正、
ホワイトニング
に力を入れています。
特典 矯正治療のご契約で音波歯
ブラシを1つプレゼント。全国約3%の
日本矯正歯科学会認定医が在籍。

大阪 **🏥 健康を追求する**
クレモ歯科なんば診療所/医療法人時和会様
最新設備を整え、
できるだけ抜か
ない・削らない治
療と予防を大切に
します。
特典 ホームホワイトニングを10,000
円引きします。

大阪 **🎁 買う・贈る**
株式会社マナ様
「自然志向の食
品作り」をテーマ
に、地球と身体
に優しい食品を
ご提供。
特典 「玄米麹甘酒のなめらかチョコ」
お試しセットをプレゼント。砂糖・
乳製品・添加物不使用です。

大阪・兵庫 **🏥 健康を追求する**
サンライズ鍼灸整骨院/株式会社サンライズ様
即効性も重視し
つつ症状を根本
から改善。スポ
ーツ選手や芸能人
御用達。
特典 著名人やスポーツ選手のパフォー
マンスアップでメディアでも話題
の小林氏背骨骨盤矯正初回無料。

福岡 **🍽️ 食べる**
酔灯屋/株式会社ヴィーサージ様
九州の厳選素材
を使った博多料
理屋。博多名物
の活いか、水炊
きやもつ鍋等。
特典 プレミアムモルツ生ビールなど、
お一人様ワンドリンクをサー
ビスいたします。

佐賀 **🏥 健康を追求する**
久野歯科クリニック様
高齢者対応、定
期健診予防率
80%、虫歯は早
期発見・経過観
察がこだわり。
特典 お口のクリーニング30分&口腔
ケアグッズをプレゼント。

※表示はすべて税込価格です。

登録料
無料

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

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!
- 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 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 パートナー企業

よしあつ
年の瀬に、四四A2とともに
ちょっと贅沢な時間を過ごされませんか？

お取り寄せ

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。

万能胡麻ダレ	1,296円(税込)
旨味醤油	1,080円(税込)
あらごし柚子ポン酢	2,160円(税込)
香味辣油	1,620円(税込)
桐箱入り4本セット	6,026円(税込)

ご予約限定販売商品

四四A2 おせち

本年もおせちのご予約を承っております。一つひとつすべて「四四A2」で仕込む、無添加の生おせち。でございます。ご郵送ができないため、大晦日の日中に店舗にてお受け渡しとなります。皆様にご多幸ある新年を迎えていただけるよう、心を込めてお作りいたします。

おせち(4人前) 54,000円(税込)

<ご予約>12月10日(金)まで
<お渡し日>12月31日(金) 10:00~14:00

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。

よしあつ
日本料理 四四A2
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿2-13-10 レンブラント広尾1F
TEL 03-6277-3150
※当店は完全予約制です。※ご予約はお電話にて承ります。
http://nihonryouri44a2.com/

お席のご予約もお待ちしております。



経営者女子会
申込受付中

パスポートのいらない世界旅行

経営者女子会のビジネスランチ交流会です。 男性の方もご参加可能

11月6日(土) 12月4日(土) 1月8日(土)

※時間、会場、参加費は下記WebサイトまたはQRコードよりご確認ください

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

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

経営者女子会
会員募集中

女性経営者が中心となり、女性の働き方・生き方を考える機会を創出し、女性の活躍を推進し、すべての女性が物心共に豊かな人生を送ることを目的としています。

お申し込みはこちら

新刊情報 New books

2万人の腰痛を治した名医が教える簡単な運動

腰痛がたちまち消える 3秒ストレッチ

「小さな動き」に解剖学的に正しい知識を少し入れるだけで、瞬間に「痛みをなくす動き」に変わります。身体を甘やかすことと、ラクな姿勢とは似て非なるものです。ラクだから痛まない。ラクだから動きたくなる。筋腱膜(骨と筋肉の境目)をゆるめれば究極のラクな腰が手に入る!

筋腱膜をゆるめる動きで
腰の痛みこわばりを
根本から解消!

【著者】神田 良介
【価格】1,430円(税込)

Webショップで
購入可能!

既刊情報 Previously published

夜間頻尿は病気のサイン! 夜中トイレに2回以上起きる人は、死亡率が2倍に!?

泌尿器科の
名医が教える
トイレ回数を減らして
熟睡できる方法!

朝までぐっすり! 夜中のトイレに 起きない方法

知っているようで知らなかった、「夜中のトイレ」の回数を減らす方法! 夜中にトイレに起きてしまい、一番困ることは「睡眠の質」が低下すること。睡眠の質が低下することで不調をひきおこし、生活の質が低下し、しいては人生の質も低下してしまいます。夜間頻尿は、毎日のちょっとした習慣が原因になっていることがほとんどです。加齢にともない、誰でもわずらう可能性のある夜間頻尿ですが、年だからとあきらめるのはまだ早い! 泌尿器科医の名医が夜間のトイレ回数を減らして、しっかり熟睡できる方法を紹介いたします。

【著者】平澤精一
【価格】1,496円(税込)

Webショップで
購入可能!

2020年 最も読まれた
食事療法の本!

高屋書店系列限定で
新カバーが登場!
女性も手に取りやすい
デザインになりました。
※本の内容に違いはありません。

食べる投資 ハーバードが教える 世界最高の食事術

疲れや不調を寄せ付けず、ストレスに負けない精神力を持ち、誰にも負けない発想力と思考力、行動力でビジネスの荒波をやすやすと超える——そんなトップビジネスパーソンが当たり前にやっている、最もリターンが大きい投資があります。それは、「健康」への投資です。ビジネスの生産性を高める要素のすべての基盤は、栄養です。必要な栄養で体が満たされることで、はじめて脳や体、精神が、最も高いパフォーマンスを発揮できます。

【著者】満尾 正
【価格】1,485円(税込)

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/>

クラブ会員で経営者の方限定 オンラインセミナー

エグゼクティブ ミーティング

～採用・育成編～

EXECUTIVE MEETING



3か月に一度、全国からオンラインにて経営者が集う、クラブ会員限定のオンラインセミナー。

弊社代表の青木自ら、アチーブメントテクノロジーコース特別講座でお伝えしている

企業経営・人生経営における成功の原理原則を紐解きます。

さらに、身近なパワーパートナーに学びを分かち合うことによって「真の目的目標達成型」の組織やコミュニティをつくり

経営や人生においての繁栄の道に入る秘訣をお伝えします。

日時 2022年 **1月13日(水)** 18:30~20:30 (18:00オープン)

オンラインはZoomを利用します ※参加手続・接続方法などに際してはいつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後に届きますメールの内容をご確認ください。

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)

参加資格 クラブ会員かつ経営者または事業
継承予定者の方(アチーブメントテ
クノロジーコース特別講座対象の方)

参加費 **無料**

【お申し込み期限】2022年1月10日(月) 23:59まで

本セミナーで
得られること

『頂点への道』講座で学んだことを
現場に落とし込む方法

『頂点への道』講座で描いた
経営デザインの再確認

人軸経営を志す経営仲間
との共同学習の場

お申し込みは
https://achievement.co.jp/experience/club_ex/



INFORMATION

インフォメーション

ピークパフォーマンスコース 価格変更のお知らせ

『頂点への道』講座 ピークパフォーマンスコースに関して、新型コロナウイルス感染症予防対策を踏まえた宿泊環境のご提供のために、受講価格の改定をさせていただく運びとなりました。2022年1月5日 12:00以降のお申し込みにつきまして、価格が下記のように変更となります。

旧価格 ※2022年1月5日 11:59までにお申し込みをされる場合 **302,500円(税込)**

新価格 ※2022年1月5日 12:00以降にお申し込みをされる場合 **313,500円(税込)**

※新価格適応後に日程変更をされた場合、旧価格より算出された日程変更料に加え、差額11,000円(税込)のお支払いが発生します。

誠に勝手ではございますが、より安心してご利用いただける上質なサービスの提供に鋭意努力する所存でございます。

ご受講を予定されておられるお客様各位におかれましては、ご理解の程を何卒よろしくお願い申し上げます。

お客様からのお声を 受け付けております。

アチーブメントは「上質の追求」を企業理念に掲げています。
「アチーブメントを選んでよかった」
「仕事の成果や人間関係が変わった」
「学び続けてよかった」と言っていただけのように、
お客様の成果の創造に貢献する上質な商品・サービスを
提供し続けたいと思っております。

上質の追求に終わりはありません。
まだまだ道半ばであり、至らぬ点多々あるかと思えます。

お客様一人ひとりの生の声、
リアルな声をお聞かせいただくことにより、
より一層の商品・サービスの向上に活かしていきたいと
考えています。

どんなことでも結構ですので、ご要望・お叱り・お褒めのお言葉など、
お客様の声を率直にお聞かせいただけますと幸いです

ご入力はこちらより

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

VOICE アチーブメント



会員サイト「MARC」へのご登録内容をご確認ください

アチーブメントよりさまざまなご案内や、お客様がご購入いただいた商品や会報誌クラブニュースなどを、クラブ会員サイト「MARC」(以下、MARC)にご登録いただいている住所へお送りしております。お引越しや転職によるメールアドレスや住所変更がありましたらMARCより変更をお願いします。またもし以下ご案内が届いていない場合もMARCより登録情報をご確認ください。ご不明な点などがございましたら、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。

メールでご案内 クラブ会員&月刊ビジネスパートナー会員更新、受講時の質問票・受講のご案内メール、受講後のフォローカウンセリングシートなど
郵送でご案内 会報誌クラブニュース、ご購入いただいた商品など

〈会員サイト「MARC」への登録情報確認・変更方法〉

①MARCへ
ログインする

下のQRコードまたは
URLよりMARCへロ
グインする。

②右上をクリック

右上の☰より
メニューを表示する。
※パソコンの場合は
右上にお客様の名前が表示さ
れています。

③登録情報の
変更・確認を
クリック

メニュー内の「登録
情報の変更・確認」
をクリックする。

④情報を確認・
変更する

メールアドレス・住
所に間違いがない
かご確認ください。

クラブ会員サイト
「MARC」

<https://marc2.achievement.co.jp/>

MARC アチーブメント



「MARC」
アプリ



休業日のご案内

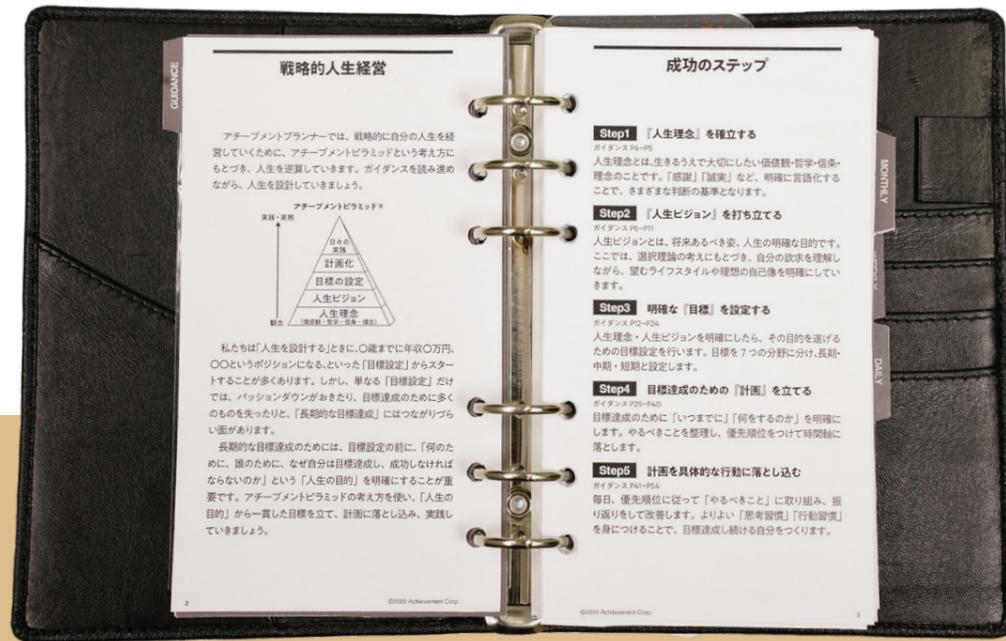
11月							12月							1月							2月						
日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6		1	2	3	4									1							
7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12
14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19
21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26
28	29	30					26	27	28	29	30	31		23/30	24/31	25	26	27	28	29	27	28					

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、左記の日程を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など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。

\ 2022年こそ / アチーブメントプランナーで 圧倒的な成果をつくる!

アチーブメントプランナーはただのスケジュール帳ではありません!
目的から一貫した成果をつくる手帳です

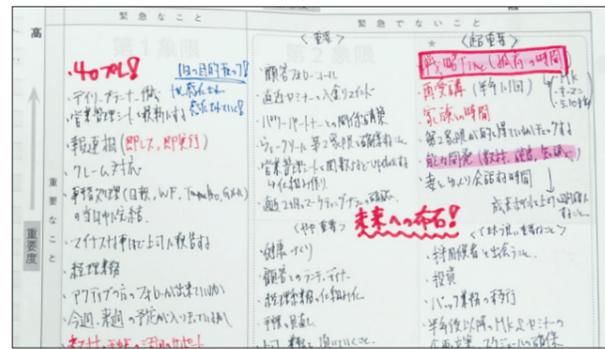
アチーブメントテクノロジーコース(特別講座も含む)でお渡ししたアチーブメントプランナーは、
講座でお伝えした目標達成の技術と自ら決めたビジョンや目標を常に確認できる、
あなただけのオリジナルの目標達成のテキストです。



Point
3

目標達成のために 効果的なトップ2割の 行動を洗い出す

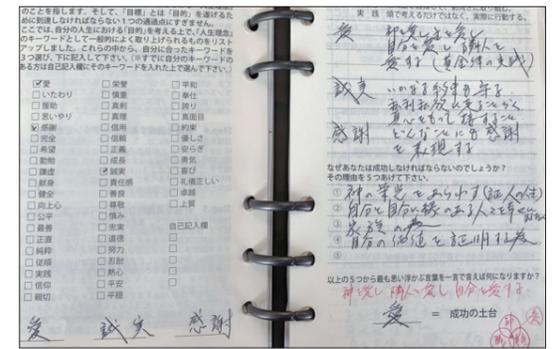
達成者は「トップ2割」を常に明確に把握し、行動しています。アチーブメントプランナーについている「プライムタイムシート」で、成し遂げたいことを実現するためにやるべきことを書き出し、トップ2割の行動を絞り込みます。さらに、年間行動計画表や月間行動計画表に落とし込み、「実行」につなげます。



Point
1

あなたが成し遂げたい ビジョンを潜在意識に 入れる

アチーブメントテクノロジーコースのホームページで考えた人生理念・ビジョンなどを書き写しましょう。毎日理念・ビジョンを確認し、「理念を土台にした行動とは何か」「ビジョンを成し遂げるための1日を過ごすには何をすべきか」と毎日手帳を見て考えることで、理念やビジョンがあなたの人生の判断基準となります。



※旧版のアチーブメントプランナーです

Point
4

成果を作る 行動習慣を身につける

アチーブメントプランナーは、既に入っている予定を実行するためのものではなく、「達成するために必要なこと」を実行するためのものです。手帳=スケジュール帳という人は、まず黄金の習慣チェックリスト&デイリープランナーから活用しましょう。そして、まずは1日の目標達成をする「習慣」を身につけてください。アチーブメントプランナーは、習慣形成のトレーニングツールです。

理想の姿に 人生ビジョン No.	理想の姿に 人生ビジョン No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	理想の姿に 人生ビジョン																				
2	理想の姿に 人生ビジョン																				
3	理想の姿に 人生ビジョン																				
4	理想の姿に 人生ビジョン																				
5	理想の姿に 人生ビジョン																				
6	理想の姿に 人生ビジョン																				
7	理想の姿に 人生ビジョン																				
8	理想の姿に 人生ビジョン																				
9	理想の姿に 人生ビジョン																				
10	理想の姿に 人生ビジョン																				
11	理想の姿に 人生ビジョン																				
12	理想の姿に 人生ビジョン																				
13	理想の姿に 人生ビジョン																				
14	理想の姿に 人生ビジョン																				
15	理想の姿に 人生ビジョン																				
16	理想の姿に 人生ビジョン																				
17	理想の姿に 人生ビジョン																				
18	理想の姿に 人生ビジョン																				
19	理想の姿に 人生ビジョン																				
20	理想の姿に 人生ビジョン																				

行動のテーマ	成功のポイント	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													

年間行動計画表で 2022年の 勝つシナリオを書く

講座内で決めた中長期行動計画表をもとに2022年の年間行動計画表を書き出します。真の幸せ・成功とは、物心ともに豊かな人生を実現すること。ビジネスだけでなく、健康、家族や友人との時間も大切にすることこそ、長期的に目標達成し続ける人生が得られます。バランスのとれた2022年の計画を立てましょう。

※旧版のアチーブメントプランナーです

アチーブメントプランナーの使い方を学び2022年こそ圧倒的な成果を作り出したい方へ

クラブ会員限定 **成功する計画の立て方実行の仕方セミナー** オンライン

日程 **11/27(土)、11/29(月)、12/10(金)、12/18(土)** 時間 **10:00~18:00**

対象 **クラブ会員でかつアチーブメントテクノロジーコース(特別講座)を受講済みの方**

費用 **5,500円(税込)** クラブ会員入会Web特典を利用する場合は無料で受講可能 ※特典利用の有効期限はクラブ会員入会から3か月

<https://achievement.co.jp/service/top/follow/>

2022年版の新しいリフィルを購入する

① **アチーブメントプランナーリフィル**
1年分のすべてのシートが詰まったセット
アチーブメントプランナーガイド(56ページ)/インデックス(8枚)/年間カレンダー/デイリープランナー(1年分)/ウィークリープランナー(1年分)/マンスリープランナー(15か月分)/月間行動計画表(6枚)/中長期・年間行動計画表(1枚)/黄金の習慣チェックリスト(6枚)/プライムタイムシート(4枚)/月間振り返りシート(6枚) パワーパートナーカルテ(20枚)/メモ(3枚)
【価格】10,780円(税込)

② **アチーブメントプランナーガイド&通年シートセット**
マンスリー・ウィークリー・デイリー以外のシートが1年分入ったセット
アチーブメントプランナーガイド(56ページ)/インデックス(8枚)/月間行動計画表(6枚)/中長期・年間行動計画表(1枚)/黄金の習慣チェックリスト(6枚)/プライムタイムシート(4枚)/月間振り返りシート(6枚) パワーパートナーカルテ(20枚)/メモ(3枚)
【価格】13,740円(税込)

オンライン

『超』達成力セミナー2022

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。2022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10日(月・祝) 申込期限 1月2日(日) ・ 1月22日(土) 申込期限 1月14日(金)

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!!



【講師】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
アチーブメントHRソリューションズ株式会社
取締役社長

パワーパートナーと
共に決意のスタートを！
目標必達の一年、始まる。



【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CEO

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。
※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、未利用分を遡って適用することはできません。
※万が一、ご招待の方が『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ませんのでご注意ください。



詳しくはこちら

<https://achievement.co.jp/super2022/>