

Club News

マネジメント激動時代 いま、人を育てる マネジャーが やっていること

[ナポレオン・ヒル財団独占パートナーシップ締結記念対談]

普遍の成功原則

「成功哲学」が人生を拓く

渡邊 美樹

ワタミ株式会社
代表取締役会長 兼 社長 CEO

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

本冊子はFSC® 認証紙を使用しています。
FSC® 認証紙とは、適正に管理された森林から生産された
木材が原材料の、地球環境に優しい用紙です。



[特集]

マネジメント激動時代

いま、人を育てるマネジャーが やっていること

坂元 正三

坂元鋼材株式会社 代表取締役

児島 成俊

タジマ工業株式会社 代表取締役社長
株式会社TISM 代表取締役

橋本 拓也

アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

4 [ナポレオン・ヒル財団独占パートナーシップ締結記念対談]
普遍の成功原則
「成功哲学」が人生を拓く

渡邊 美樹 ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 社長 CEO
 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

[特集]
マネジメント激動時代
いま、人を育てるマネジャーが
やっていること

10 **こんなに変わった! 求められるマネジャー像**
背景に、加速度を増す労働環境の変化

12 **リードマネジメントの5つの技術とは**

14 **10人雇えば7人離職「見て盗め」が当たり前の町工場から**
教え合いの文化で生産性向上 14年連続黒字
一人当たりの自己資本額7倍を達成

坂元 正三 坂元鋼材株式会社 代表取締役
 一般財団法人日本プロスピーカー協会 認定シニアプロスピーカー

16 **意見の対立を恐れ遠慮がちな組織から**
幹部との共同学習で心理的安全性が高まり
業績・従業員満足度が向上

児島 成俊 タジマ工業株式会社 代表取締役社長
 株式会社 TISM 代表取締役
 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

19 **「技術」を体得すれば**
マネジメントは「楽しく」なる

橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

22 **クオリティカンパニーへの道**
 廣岡 伸那 株式会社 and US 代表取締役
 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

26 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**
 嘉悦 涼子 第一生命保険株式会社 所長

28 **JPSA 便り**

30 **プロスピーカーという生き方**
 本木 賢治 国内製薬会社 MR
 一般財団法人日本プロスピーカー協会
 認定シニアプロスピーカー
 JPSA 組織人部会 部会長

33 **セミナースケジュール**



『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
再受講価格変更に関するご案内

謹啓 平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

1992年に開講いたしました『頂点への道』講座スタンダードコースは
 ご受講生の物心両面の豊かな人生の実現を目的に28年間毎月連続700回開催してまいりました。
 そして2020年より、人が育つ企業づくりの支援をとおして、
 経営者の方とその組織の発展の一助になりたいという想いで、
 経営者の方を対象とした『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を開講いたし
 ました。
 開講当初「50回まではやり続けます」とお約束していた50回目を2024年4月に迎え、
 これまで初受講・再受講あわせて累計1万名の方にご受講いただいております。
 ひとえに皆様方の温かいご支援ご愛顧の賜物と深く感謝申し上げます。

32歳で創業し、37年間経営をしてまいりましたが、2025年にはいよいよ古希を迎えます。
 これからもご受講生の皆様の願望実現に、より貢献できるよう尽力してまいりたいと考えておりますが、
 現在、徐々にプログラムに関しても、後継を育成する体制に移行しつつあります。
 今後に関しましては、特別講座を何回やると目標を持つのではなく「私の命が続く限り、開催する」とい
 う方針で、年間の回数を徐々に減らしてまいります。

これを機に、2025年3月以降に開催をする特別講座の再受講料に関しましては、
 見直しをさせていただき運びとなりました。
 いつまで開催するとのお約束はできかねますが健康管理を徹底し、
 人が育つ経営の根幹にある経営哲学を今後もお伝えし続けてまいります。
 何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

謹白

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
青木 仁志



2025年3月より、アチーブメントテクノロジーコース特別講座 再受講価格が変更となります

	2025年2月まで	2025年3月以降
初受講価格	247,500円	247,500円
再受講価格	アチーブメントクラブ会員・アカデミー会員で 初受講から4年目以降または再受講7回目以降	66,000円 → 99,000円
	アチーブメントクラブ会員・アカデミー会員で 3年6回まで	59,400円 → 99,000円

※2025年3月のアチーブメントテクノロジーコース特別講座は、10月1日よりお申込みを開始いたします。
 ※初受講がアチーブメントテクノロジーコースまたはスタンダードコースで、はじめて特別講座の再受講をされる
 場合は、差額が発生いたします。

詳しくはこちらを
 ご覧ください





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

青木 仁志

ワタミ株式会社
代表取締役会長 兼 社長 CEO

渡邊 美樹

Napoleon Hill

ナポレオン・ヒル財団
独占パートナーシップ締結

記念対談



普遍の成功原則 「成功哲学」が 人生を拓く

アチーブメント株式会社は、2024年5月3日にナポレオン・ヒル財団との日本における独占パートナー契約を締結した。
ナポレオン・ヒル博士が1937年に発刊した著書『Think And Grow Rich』は、世界で累計1億部以上販売され、あらゆる自己啓発の源流とも言われる名著だ。そこに記された成功哲学から多大な影響を受けてきたワタミグループの渡邊会長と、アチーブメント代表の青木に、改めて成功哲学の価値について語り合っていた。

成功のためのエッセンスが すべて記された名著

青木 当社は人材教育コンサルティング企業として、これまで日本国内で49万名以上の方にサービス提供をしてきました。そうしたサービスの根本にある理論体系は、私が23歳のときに出会った書籍『Think And Grow Rich』に、多大な影響を受けています。ナポレオン・ヒル博士について造詣が深い渡邊会長と、本日は成功哲学についてじっくりお話ししたいと思っています。

渡邊 よろしくお願ひします。ナポレオン・ヒル博士の書籍と出会ったのは、私の場合高校2年生の頃でした。たまたま書店で書籍を見つけ、読み、「思いは実現する。願望はとても大事だ」ということを知りました。でもそれ以降ナポレオン・ヒル博士にのめり込むことはなく、正直いつまでか忘れていたんです。その後、事業が成長して当社への注目が高まり、様々なインタビューや講演で話をした折に、「ナポレオン・ヒルについて学びましたか？」という指摘を度々受けるようになりました。私が夢を実現させるために知恵を絞り、信念に従って実践してきたことが、結果としてナポレオン・ヒル博士の成功哲学に則っていたようなのです。その後、彼の書籍のほとんどを改めて読み、私が事業を行ううえで大切にしてきたことが、ここにすべて書かれていることに気づいて驚きました。

青木 経営者としての資質を豊かに有し、目標
**願望を黄金律に則って実現
それが成功哲学の要諦**

青木 多岐にわたる事業を展開されている渡邊会長は、これまで多くのフランチャイズオーナーや、外食業界経営者の方と交流されてきたと思います。そうしたご経験から、成功する人と成功しない人の違いは何だと思われれますか。

渡邊 成功者は自分を俯瞰し、つねに客観視できる人物であるということ。なおかつ、自身の品性を高めることに価値を置いている人だと思えます。書籍『成功哲学』のなかには、こんなエピソードがあります。ナポレオン・ヒル博士がある書店に行ったところ、店側の過失によってスーツの袖が破れてしまいました。それを店長に伝えると、保険会社を通じて弁償してくれることになり、40ドルを支払ってくれたんですね。後日スーツを仕立屋にもっていくと修繕費は2ドルで、38ドルが手元に残りました。彼は良心と相談した結果、修繕にとられた手間や後々に生じる不具合などを考慮して賠償額の半分のみ受け取ることにし、残りの20ドルを返金すると申し出たのです。普通ならもらったおけば……と思いますが、彼としてはそれでは納得できません。人は自分自身が考えることの影響から逃れることはできない。些細なことが自分の品性を落とし、成功から遠ざけると考えたのです。

青木 自分の行動をつねに俯瞰する視点があり

達成のための推進力も並外れて強い渡邊会長は、自身の実体験や人生観に照らし合わせて、成功哲学を自ら確立していたのだと思います。後になってナポレオン・ヒル博士の書籍を改めて読み直した際に、ご自身のビジネス手法の正しさを、裏付けできたという気持ちになったのではないのでしょうか。

渡邊 裏付けを得たという感覚は、まさにそのとおりだったように思います。17歳の頃に初めて読んだ書籍から、自身の成功哲学を構築する「種」を得て、それを無意識のうちに育んでいたのかもしれない。その後、縁あってナポレオン・ヒル博士の著書を2冊監訳しましたが、彼の考え方には心から共鳴・共感しています。

青木 私が『Think And Grow Rich』を読んだのは、若くして独立した後につきまつき、借金を抱えてどん底にいた時期でした。しかしその読書体験が、人生のターニングポイントになりました。以降、同書をすすがるようにして毎日読み、内容を血肉にしながら働き、目標達成の技術を体得しました。そこで得た自分なりの気づきや知見がなければ、今日のアチーブメントはなかったかもしれません。それから45年を経たいま、ナポレオン・ヒル財団と独占パートナー契約を締結し、様々なプログラムや著作を活用できるようにになりました。長年の大願が叶ったという思いです。

渡邊 まさに「思考は現実化する」ですね。成功哲学に対する青木社長の燃えるような思いがあったからこそ、成し得たことだと思います。

ますね。そして目先の損得にとられず、品位を高めようという自身の価値観が原理原則に、適った意思決定をしています。
渡邊 はい。それが、成功する人と成功しない人の違いだと思います。私が思う成功者は、いわゆる「お金持ち」や「権力者」ではありません。いくら経済的に豊かになろうが、権力を得ようが、品性がない人は決して成功者とは呼べないと考えています。

青木 同感です。「成功は成長の果実」。富そのものではなく、まず人としての成長を目指すことが大切ですね。経済的な豊かさは、成長に際した収穫として得られるものです。
渡邊 ナポレオン・ヒル博士が長年にわたって多くの人に支持され続けているのは、単に「こうすれば成功する」という方法論を述べるのではなく、人生の真理を説いているからだと思っています。

青木 はい。その要諦ともいえるものが黄金律ですね。「自分がしてほしいと思うことを、まづ他人にする」。これが成功の大原則です。ナポレオン・ヒル博士は「思考は現実化する」といい、願望を明確化することの重要性を説きました。願望や欲を鮮明にイメージし、それを黄金律に則って実現していくことが、成功につながるということですね。

渡邊 はい。いくら美味しいものでも、自分だけ食べていたら心は満たされません。大切な人と分かち合って食べ、皆で笑顔になるから、幸せな気持ちがいっそう高まるのです。ワタ



Miki Watanabe
1959年生まれ。小学校5年生で会社を清算する父の姿を見て、「将来社長になる」と決意。1984年ワタミを創業。2000年東証一部上場。「地球上で一番たくさんのありがとうを集めるグループになろう」という理念のもと、外食・介護・宅食・農業・環境など、人が差別化となる独自の「6次産業モデル」を構築。「学校法人都文館夢学園」理事長、「公益財団法人School Aid Japan」代表理事として途上国の学校建設等にも従事している。

ミグループではどの事業でも、黄金律を根底に据えています。たとえば当社が介護事業に参入した際には、自分の父母が利用するならどんな施設が良いだろうと熟考し、「おむつは着けない」「車椅子には極力乗せない」「機械浴は省けるケア方法を導入しました。詳しい説明は省きますが、どれも利用者様の健康と快適性を考えてのことです。例えば車椅子を使って介護をする、職員の作業効率を各段と上がります。しかし安易に使用し過ぎると利用者の体力が落ちたり、健康状態が悪化したりということになりかねません。当時は「きれいごとを言っていたら儲からない」という非難も度々受けましたが、そういう問題じゃないと。自分の親にしてあげたい介護をやって潰れるのなら、それで仕方がないと考え、覚悟をもって事業を推し進めました。そうした当社の介護は人気が出て、その後、当社のモデルを導入する企業が続出しました。



青木 業界の新たなモデルをつくったということですね。素晴らしい。「成功して富を得ると

ました。そうした逆境に直面しながらも、渡邊会長に悲壮感は微塵もなく、眼は前を向き、力強く輝いていたことが印象的でした。業界を牽引するリーダーは、やはり肝が据わっているものだと感じ入りました。

渡邊 あの頃の外食産業はどうにも立ち行かない状況で、当社はほぼ3日に1店舗というペースで店をクローズしていました。2年半で約300店舗閉店し、国外の事業についても一部撤退しました。ですが、閉店した店舗はまた出せばいい。いや必ず出店できると信じていました。

青木 本当にたいへんな時期でしたが、そんななかでも渡邊会長は「すべての外食産業がなくなっても、当社は必ず残る」と、意気揚々と語られていましたね。ナポレオン・ヒル博士は、成功者に共通する主な資質は「自信」だと言っていますが、そのとおりだと思います。

渡邊 しかしその自信には、根拠がなくてはなりません。そしてそう在るためには、学ぶことが肝要です。先ほど成功者に必要なことは、自分を俯瞰して見られること、品性を高めることだと言いましたが、それらの資質があったとしても、勉強しない人は失敗します。特に変化の激しい時代にあつては、必死に勉強し、貪欲に情報を得ようとしなければ、経営者として生き残ることは難しい。経営というのは、変化対応業です。消費者のニーズや価値観の変化、テクノロジーの進展など、あらゆる社会環境の変化に合わせて様々な手を打たなければなりません。仮に100の勉強をすれば、その時々

いうことは、価値を社会に創造していくことである」とナポレオン・ヒル博士は言っています。つまり多くの人が求める物やサービスを、創出する能力をもつ人が豊かになるということです。ヘンリー・フォードはT型フォードの生産によって大量生産技術を発展させ、世界の人々の望みを叶えることで、世界有数の富豪になりました。「多くの人の望みを叶える」ということは、成功哲学の大切なポイントですね。

渡邊 はい。ナポレオン・ヒル博士は「人生に

変化に合わせて100の戦い方を選べるようになります。何も学ばない人との差は歴然としています。

青木 同感です。学ぶことは誰にとっても重要ですが、人と組織を牽引する経営者こそ、特に学び続ける必要がありますね。そして良質な情報と出会うことが大事です。そうした出会いが人生を根本から変えることもあります。私は3冊の本によって人生が大きく変わりました。1冊は『Think And Grow Rich』、2冊目は聖書、そして3冊目は『選択理論』です。『Think And Grow Rich』と『選択理論』は、当社サービスの、土台となっています。

渡邊 聖書については同じですね。私は中学生の頃に聖書と出会い、人格形成に大きな影響を受けました。選択理論について私は詳しく知らないのですが、どのような理論なのでしょうか。

青木 世界的な精神科医であるウイリアム・グラッサー博士が提唱した理論なのですが、シンブルに言うと「過去と他人は変えられない、未来と自分は変えられる」ということを説いています。過去や環境に振り回されることなく、人生は自分の望む方向に進むよう選択できると、彼は論じているのです。

渡邊 それは驚きました。実は「過去と他人は変えられない、未来と自分は変えられる」というのは私の口癖です。日頃から社員や、私が会長兼校長を務める学校の生徒らに、ことあるごとに伝えていきます。どんな親だったかとか、どのような環境で育ったかということは、決して

おける唯一の真の成功とは、人類にどれだけ貢献したかで判断される」とも言っていますね。そして、それを理解していない人が多いと嘆いています。私は6年ほど政界に身を置きましたが、政治家は法と税制で世の中を変革できるということを実感しました。それに対して経営者はどうやって世の中を良くできるのかというと、新たなビジネスモデルを創出することで、人々に貢献できるのだと思っています。多くの人から求められているけれど、いまはまだない物やサービスを生み出すことで、私たちは社会を変革できます。

良質な情報との出会いと学びは、経営者の責任

青木 以前、渡邊会長の経営者としての器の大きさを、痛感したことがありました。新型コロナウイルスの感染拡大が激しく、飲食業をはじめ多くの業界が苦境にあえいでいた頃のことです。ゴルフをご一緒していたときに、「毎日、寝て起きたら5千万円のマイナスですよ」と言われてい

変えられない。それは前提だから全部受け入れなさいと。しかしこれからの未来は、すべて自分がコントロールしてつくるのだと、常々周囲の人に言っています。

青木 コップに半分の水が入っているときに、「半分しかない」と思うか、「半分もある」と思うのか。半分あるというのは事実ですが、「しかない」「もある」は解釈。事実は一つ、解釈は無数ですね。ものごとの捉え方を前向きにコントロールする技術も、選択理論で学べます。

渡邊 成功哲学と選択理論が土台になっているのは、素晴らしい教育プログラムですね。アチーブメント社の講座が多くの人に選ばれ、リーダーが多い理由もよくわかります。

青木 当社のサービスを通して、この日本をもっと元気にする人材を、今後さらさらに育成していきたいと思えます。本日はありがとうございます。



マネジメント激動時代
いま、人を育てる
マネジャーが
やっていること

2019年からの働き方改革に紐づく
度重なる法令変更
ダイバーシティ推進
働く人・働き方の多様化・・・

マネジャーを取り巻く環境は
加速度的に変化するなか

人材育成
キャリア開発
労務管理に業績達成
さまざまな「責任」がのしかかり

マネジメントの難易度は
上昇気流のように
年々上がっているといわれています

本特集では
激動のマネジメント最前線でいま

人を育てることができる
マネジャーが実践していること
とは何かに迫ります

- P10 **こんなに変わった! 求められるマネジャー像**
背景に、加速度を増す労働環境の変化
- P12 **リードマネジメントの5つの技術とは**
- P14 **10人雇えば7人離職「見て盗め」が当たり前前の町工場から
教え合いの文化で生産性向上 14年連続黒字
一人当たりの自己資本額7倍を達成**
坂元 正三 坂元鋼材株式会社 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会 認定シニアプロスピーカー
- P16 **意見の対立を恐れ遠慮がちな組織から
幹部との共同学習で心理的安全性が高まり
業績・従業員満足度が向上**
児島 成俊 タジマ工業株式会社 代表取締役社長
株式会社TISM 代表取締役
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
- P19 **「技術」を体得すれば
マネジメントは「楽しく」なる**
橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 購入者限定イベント

購入者限定
イベント

ナポレオン・ヒル財団 独占パートナーシップ締結記念



「思考を現実化させる技術」

1937年に発刊され、世界で1億部以上発刊されたといわれる「Think and Grow Rich」。この1冊の本に影響を受け、偉業を成し遂げた方々は世界中に多く存在します。アチーブメントの代表の青木もまた、23歳のときにナポレオン・ヒルの著書「成功哲学」に出会い、お金も人脈も自信も、何もなかったところから人生を大きく飛躍させました。32年間、49万多名以上が学び続けている「頂点への道」講座にもこの成功の法則のエッセンスが盛り込まれています。そして、2024年5月3日、アチーブメントは米国にあるナポレオン・ヒル財団と独占パートナーシップを締結いたしました。今回はこれを記念し、ナポレオン・ヒルが伝えた「思考を現実化する技術」を青木自ら紐解きます。

開催
日程 **11月11日(月)**
申込締切 11月9日(土) 23:59まで

参加対象 10/31までにアチーブメントテクノロジー マスタープログラムを購入・入金済みの方

時間 **18:30~20:30 (開場18:00)**

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

開催
方法 **オンライン開催**

参加費 **無料**



詳しくは
こちら

修了者限定
イベント

プログラムを全章「修了」された方へ
マスタープログラムを学び、過去最高の目標達成に挑戦した人だけが参加できる
達成者の集いに無料でご招待いたします

達成者の集い 2024

ハイブリット開催!

アチーブメントテクノロジーマスタープログラム修了者だけが集い
2025年の達成に向けて、更なる自己研鑽をしよう特別なイベント

「アチーブメントテクノロジー マスタープログラムに込めた技術をつかい 2024年の目標達成につなげていただきたい」

開発者 青木仁志の思いで、この度、アチーブメントテクノロジー マスタープログラム
修了者限定「達成者の集い 2024」の開催が決定いたしました!
この機会にプログラムを徹底的に活用し、過去最高の目標達成に挑戦しませんか?

達成者の集い 2024 で
得られるもの

開発者 青木仁志による
プログラムの紐解き

プログラム修了者だけの
共同学習の環境

マスタープログラムの
学びを加速する特別記念品

開催
日程 **12月23日(月)**
申込締切 12月13日(金) 23:59まで

参加対象 アチーブメントテクノロジーマスタープログラムをMARC
上で「修了」しているアカデミー会員またはクラブ会員

時間 **18:00~20:30 (開場17:30)**

講師 **青木 仁志** **佐藤 英郎**
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
アチーブメント株式会社
相談役 / 主幹トレーナー

開催
方法 **ハイブリット開催**

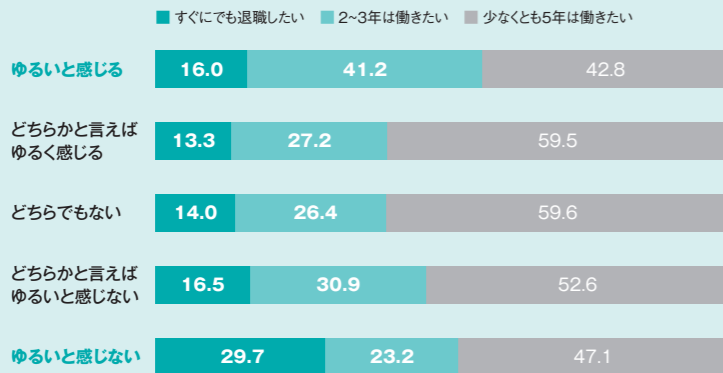
① リアル形式 アチーブメント東京研修センター
② オンライン形式 Zoomを利用いたします

参加費 **無料**

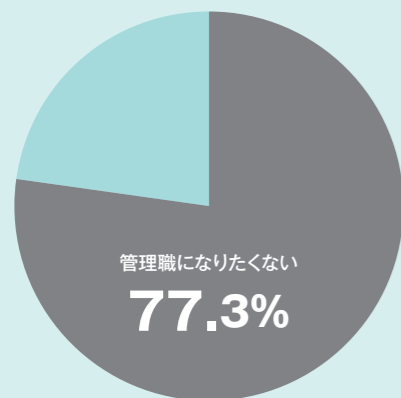


詳しくは
こちら

● 職業観と短期的離職意向(大企業1~3年目の社員)



出典:古屋星斗著「なぜ「若手を育てる」のは今、こんなに難しいのか? ゆるい職場、時代の人材育成の科学」(日経BP 日本経済新聞出版)



出典:日本能率協会マネジメントセンター「管理職の実態に関するアンケート調査」(調査時期:2023年4月)
<https://www.jmam.co.jp/hrm/column/0095-kanrishokuchousa.html>

さらに、メンバーの多様化もマネジメントを複雑化する理由としてよく挙げられます。リクルートワークス研究所の調査によると、大企業1~3年目の社員を対象に「いつまでその会社で働きたいか」を調べた調査では、職場を「ゆるいと感じる」「ゆるいと感じない」のどちらでも離職意向が高かったとされています。

ゆるくても、きつくても
辞める若手!?
働く人も多様化

77.3%が管理職になりたくない
その理由は
「向いていないと思うから」

また、日本能率協会マネジメントセンターによると「管理職になりたいですか?」という問いに対して、一般社員の77.3%が「管理職になりたくない」と答えています。管理職に「なりたくない理由」は、「自分には管理職に向いていないと思ったから」が第一位でした。働く環境が加速度を増して変化し続けるなか、成果を出し続けなければならないマネジャーという仕事を難しく思うと考える人が多いのはある意味当然なのかもしれません。では変化の激しい現代社会にマネジャーとして大成する人は、はじめからマネジメントセンスや才能があったのでしょうか。

P12 リードマネジメントの5つの技術とは

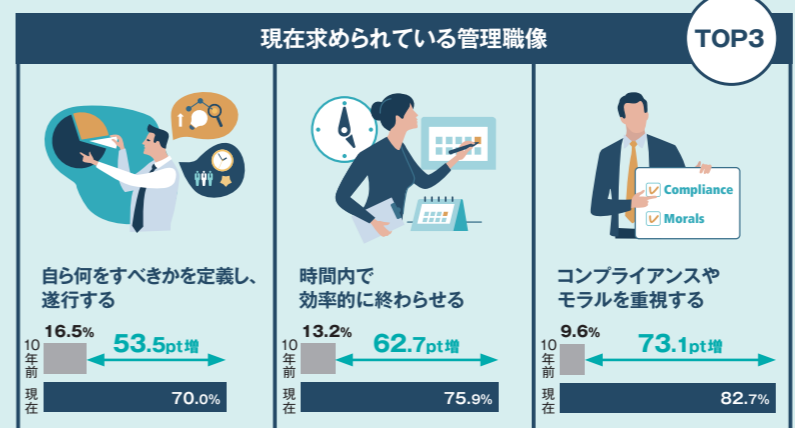
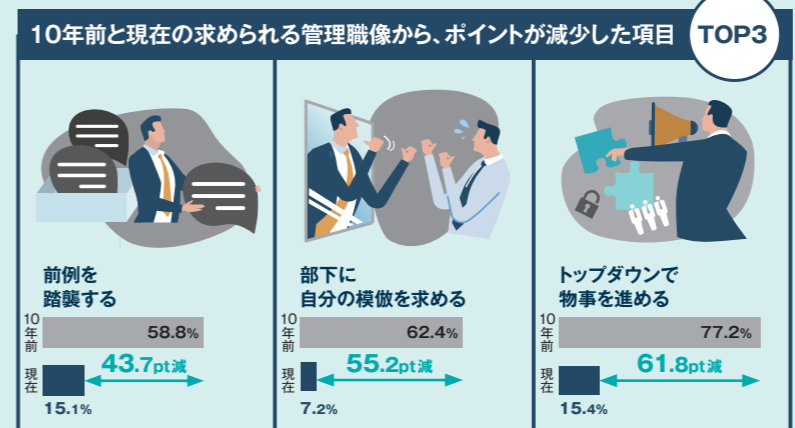
P14 10人雇えば7人報酬「見て盗め」が当たり前の町工場から教え合いの文化で生産性向上
14年連続黒字 一人当たりの自己資本額7倍を達成
坂元 正三 坂元鋼材株式会社 代表取締役

P16 意見の対立を恐れ遠慮がちな組織から幹部との共同学習で心理的安全性が高まり業績・従業員満足度が向上
児島 成俊 タジマ工業株式会社 代表取締役社長 / 株式会社 TISM 代表取締役

P19 「技術」を体得すればマネジメントは「楽しく」なる
橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

※2023年12月22日、2024年4月10日、11日実施のリードマネジメント・アドバンス受講生へのアンケート/回答者162名

「10年前、求められていた管理職像」「現在、求められている管理職像」それぞれで特にあてはまると思うものをすべて選んでくださいという設問に対する回答



出典:株式会社ラーニングエージェンシー「組織・チームのあり方の変化に関する意識調査」
<https://www.all-different.co.jp/topics/20220222>

「受けてきたマネジメントと、求められるマネジメントが違う」。これは多くのマネジャーが感じていることではないでしょうか。株式会社ラーニングエージェンシーが2022年に発

表した「組織・チームのあり方の変化に関する意識調査」では、約8割の管理職が10年前と比べて「管理職に求められる役割像」が変化していると答えています。

こんなに変わった! 求められるマネジャー像 背景に、加速度を増す労働環境の変化

さらに「管理職像が変化した理由」については、「働き方が多様化した」が68.4%で最多、「市場環境が変化・複雑化した」が52.2%と続いています。これは2019年以降の働き方改革関連法をはじめとした様々な法改正や、新型コロナウイルスをきっかけとした働き方の多様化など、マネジャーを取り巻く環境が加速度的に変化したことが影響を与えていると推察されます。

● 主な法改正


2019年 働き方改革関連法
(年次有給休暇の時期指定・時間外労働の上限制限・同一労働同一賃金など)

2020年 改正労働施策総合推進法
(パワハラ防止措置が企業に義務付けられる)

2022年 改正育児・介護休業法
(育児休業取得の確認が義務化・2024年男性育休の取得開示義務を拡大)

リードマネジメントの5つの技術とは

1 リーダーシップの技術



マネジャーがメンバーから「この人についていきたい」「この人のために一肌脱ぎたい」と思ってもらうための技術です。メンバーの上質世界と5つの基本的欲求のバランスを把握し、満たす関わりをしたり、誰のために、何のために、このチームが存在し、どこへ向かうのかを共有することが大切です。


3つの実践ポイント

- 「誰のために」「何のために」「なぜ」という目的を語り、だからこの目標へ向かうという未来を示す
- 「メンバーカルテ」をつくりメンバーの上質世界を知る
- メンバーの「5つの基本的欲求」を満たす関わりをする

実践後のイメージ

- メンバーとの強固な信頼関係が築かれる
- メンバーが組織の未来にわくわくし、自分事として主体的に仕事に取り組む

2 個人の成長支援の技術



メンバー個々の目的・目標を明確にして、それを達成に導く技術です。マネジャーはメンバーの目的や目標を明確にする支援をし、目標達成に導きます。目的・目標から逆算した過程のなかで得られる成長のイメージを伝えたり、達成に至るまでに必要な課題に、メンバー自らが気づけるような関わりをすることがポイントです。


3つの実践ポイント

- メンバーの「目的・目標」と「行動」を一致させる支援をする
- 「期待」を伝える
- フィードバックとは「目指す成長に対する現状の情報提供」と心得、メンバーの成長にフォーカスする

実践後のイメージ

- メンバーの目的・目標が明確になる
- メンバーの実行力が向上
- メンバー自身が目指す成長に対して課題を認識し、解決に向けて自ら挑戦する

3 水質管理の技術



チームのなかに「人が育つ文化」を醸成するための技術で、1対マスのマネジメント手法です。「共通目的」「協働意欲」「コミュニケーション」をチームや組織に根付かせ、感謝や応援、挑戦などが行動で示される状態をつくります。そのためにはマネジャー自身が「この組織で大切にしたい価値観」を言語化し、率先して行動することが大切です。


3つの実践ポイント

- 自分の組織の「水質・文化」がどのようなものかを振り返る
- 会社が大切にしている価値観を明文化し、マネジャー自ら行動で表す
- 他者に興味・関心を寄せ、発信にレスポンスするなどの行動を大切に

実践後のイメージ

- 組織内では感謝、応援、挑戦などの肯定的な発言や態度が溢れている
- メンバーが前向きで協力的になりお互いに尊重しあったり感謝しあうのが当たり前になる

4 委任する技術



メンバーに仕事を任せ、マネジャーが本来すべき仕事をするための技術です。委任はメンバーを成長させ、マネジャーが本当にやるべき未来につながる仕事の時間を捻出します。委任する際には意味づけ意義づけ、あなたに委任する理由、途中経過で求める報連相などを伝えます。


3つの実践ポイント

- 放任ではなく育成の意図をもって委任する
- メンバーの成長の機会に繋がる目標勾配の仕事委任する
- 自分の仕事はできるだけメンバーとともにを行い、同時に誰かの育成を兼ねている時間にする

実践後のイメージ

- マネジャーが未来につながる仕事にあたる
- マネジャーがその場にいらないのにまるで存在しているかのような現場になる

5 仕組み化する技術



人が育つ仕組みをつくるための技術です。組織は常に変化し続けます。そのため、特定の人に紐づきすぎた組織運営ではなく、人が育つ仕組みが大切です。例えば、表彰制度、人事制度、会議、面談などの仕組みがあることで、目指す指標や基準が明確化し、生きがいとやりがいを感じられ、人の成長が促進されます。

3つの実践ポイント

- 組織の目的・目標を言語化し、共通言語にまとめる
- メンバーが常に目的・目標に立ち返り、言葉にする場を設ける
- マネジャーは「バリューマネジメント」で価値観を全体にメッセージする

実践後のイメージ

- 人材の入れ替わりがあっても再現性高く、好業績と良好な人間関係の両立を実現できる
- メンバーが定期的に目的・目標に立ち返ることができる

リードマネジメントとは、アメリカの精神科医ウィリアム・グラッサー博士が提唱した選択理論心理学をベースにしたマネジメント手法です。選択理論では「すべての行動は自らの選択である」と考えます。つまり、マネジャーは、メンバーの行動を直接変えることはできない

と考えています。そのためマネジャーは、メンバーが内発的に「そうしたい」「この人についていきたい」と思ってもらえる「リーダーシップの技術」を手にすることが欠かせません。さらに、リードマネジメントが目指すものは「メンバーの成長（個人個人の目的・目標達成）をとおして組織のパフォーマンスを最大

化すること」です。その鍵は、「個人の成長支援の技術」「水質管理の技術」「委任する技術」「仕組み化する技術」を身につけることにあります。ここから具体的に5つの技術をみていきましょう。

ここからはリードマネジメントを実践し、現場での変化をつくられた2社の事例をご紹介します。

「10人雇えば7人離職」「見て盗め」が当たり前前の町工場から 教え合いの文化で生産性向上14年連続黒字 一人当たりの自己資本額7倍を達成



坂元鋼材株式会社

創業:1935年 売上:4.4億円 代表:坂元正三 従業員数:15名
本社所在地:大阪府大阪市西区九条南3丁目28-4
事業内容:ガス、プラズマ、レーザーによる鋼板の熔断加工・
鋼板2次加工・鉄鋼全般



さかもと しょうぞう
坂元 正三
坂元鋼材株式会社 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー

「町工場の長男」として生を受けるも、学生時代よりジャーナリズムを志し、時事通信社に入社。新聞記者として経験を積むが、父である先代社長が重病に陥ったのを機に家業に戻る。1999年より代表取締役役に就任し、リーマンショックの大赤字などの困難を乗り越え、14期連続の黒字を達成・財務体質を改善。

BEFORE

- 10人雇えば7人離職
我流マネジメントで10年苦戦
- 見て盗め、気に食わない者には
教えない職人の世界
- リーマンショックで赤字へ転落
自己資本比率10%

AFTER

- 社員が内発的に仕事に取り組む
- 教え合いの文化で生産性向上
業界平均120%の給与
- 自己資本比率70%14年連続黒字

**新聞記者から経営者へ
我流マネジメントで苦戦の10年**

1998年、最愛の父が病に倒れたことをきっかけに、私は新聞記者から三代目経営者になりました。バブル崩壊から約10年、景気回復の兆しは見えず当社の売上1位・2位を占めていた取引先が倒産。経営もマネジメントも素人の私は来るもの拒まず採用し、遅刻・無断欠勤、気に食わないことがあると先輩の胸ぐらをつかむ社員と様々な問題が発生しました。10人雇えば7人離職するなか、先代の頃からの社員のおかげでどうか会社が回り、私は人を「育てる」意識が薄かったように思います。あるとき4人目の子どもを授かった社員から「社長、産んでいいですか?」と一言。この会社で家族6人暮らしているのかわりに暗に問われたこの質問は、胸に突き刺さりました。

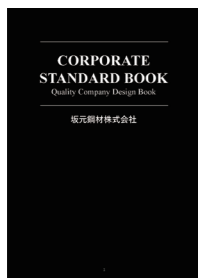
その後、リーマンショックで2009年度は9千万円を超える大赤字、自己資本比率は10%に転落。業種にもありますが、社員一人当たりの自己資本額は1000万円あると安心

といわれるなか365万円となり、次に何か起こると債務超過になりかねない状況でした。
**「ビジョンを言語化して『ついでにいきたい』
と思われる自分と会社づくり」**

まともな会社をつくりたい。そう思っていた2010年『頂点への道』講座を受講し、選択理論を学びました。リードマネジメントでは「ビジョンを示す」リーダーシップが重要だといいますが、当時は経営の目的もビジョンも不明確でした。

誰のために、何のために、なぜこの会社が存在しているのか。これから何を指すのか、真剣に考えました。「こんな小さな会社でも社員の家族を入れたら五十人が飯を食っている」。父の言葉を思い出し、私も父のように愛・感謝・誠実を大切に、会社経営を通して縁ある人を豊かにできる自分になりたいと思いました。そして小さくとも日本を代表する超一流の企業をつくり、日本社会の発展に貢献するという企業ビジョンを言語化。会社を「永続」させ、どんな不況が来てもビクともしない強い会社、人の育つ良い会社をつくると決めました。

社員とも「どんな人とともに働きたいか?」「逆に「どんな人とは働きたくないか?」を議論し、目指す組織の方向をすり合わせていきま



現在はコーポレートブックに企業理念・ビジョン・経営方針などをまとめ社員に配布している

欲求が満たされる組織づくりで 社員の主体性を引き出す

選択理論では、人は欲求を満たすために内側から動機づけられて行動すると学びます。当時は専門技術が属人化し、有給休暇が取りづらく「生存の欲求」が満たされない状況でした。また、「見て盗め」が当たり前前の職人の世界、気に食わない者には教えないなど人間関係も課題でした。

一人ひとりの専門分野が広がれば、休みが取りやすくなり生産性も向上、経済的にも社員を豊かにできます。そこで毎月勉強会を開き、社員に決算書も公開しました。数字の見方を教えながら、なぜ財務が強くて人の育つ良い会社をつくりたいのか、それはどのくらいの力が個人に求められるのかを示していたのです。すると徐々に受け入れられ、社員同士が専門技術を教え合うようになりました。

また朝礼では感謝タイムを設け、教わったことや休暇中にサポートしてもらったことの感謝を伝え合いました。

結果、残業が少なく休みも取りやすくなり「教え合い」で人間関係もよく、仕事で認められる、欲求が満たされる職場になっていきました。社員は益々主体的になり、複数の機械を扱えるスペシャリストの集団へと成長しました。

「教え合い」の文化を仕組みに落とし、小さくとも日本を代表する超一流の企業を目指す

現在は年に3回、評価シートを基に社員面談を行っています。シートでは主要業務・業務知識・勤務態度について合格レベル・人に教えられるレベルと基準を言語化。「人に教えられるレベル」を最上位に置くことで、教え合いの文化づくりにつながっています。面談では本人が自己評価をした後、上司・私と3人で基準をすり合わせ、次の4か月に挑戦することを目標設定し成長を支援しています。

結果、従業員数は変わらず、14年連続黒字・一人当たりの自己資本額は2600万円と7倍になりました。年収も業界平均の120%となり、4人目の子どもを「産んでいいですか?」と言った彼は、工場長として大活躍しています。人が育つことに喜びを感じる一方、今年10年ぶりに2名が退職しました。組織は生き物であり、毎日試行錯誤であることに変わりはありません。これからはリードマネジメントを学び続け、小さくとも日本を代表する超一流企業を目指してまいります。

✓ CHECKLIST

1. リーダーシップの技術

- 企業理念・ビジョンを言語化し、未来を示す

2. 個人の成長支援の技術

- 年3回の個人面談をとおして成長を支援する

5. 仕組み化する技術

- 朝礼に感謝タイムを設ける
- 評価シートをとおして「教え合い」の文化を強化する

「意見の対立を恐れ遠慮がちな組織から 幹部との共同学習で心理的安全性が高まり 業績・従業員満足度が向上」



こじま ひでとし
児島 成俊
タジマ工業株式会社 代表取締役社長
株式会社 TISM 代表取締役
一般財団法人日本プロスピカー協会
認定ベーシックプロスピカー

大学卒業後、大手証券会社に入社。新人賞・社長賞を獲得する。曾祖父が創業し、愛知県で工業用刺繍機多機能ミシンの企画・開発・製造・販売を行うタジマグループへ2020年に入社。2021年4月代表取締役役に就任し、赤字続きだった会社の再生に着手。グループ売上・営業利益ともにV字回復を果たす。

**会社を立て直したい
改革も成果見られず焦燥**

「おいしいちゃんみみたいな経営者になりたい。厳しくも愛のある祖父に憧れ、私は小学生のころから経営者を目指してきました。大手証券会社で経験を積み、新人賞・社長賞を受賞した後、タジマグループに入社。

しかし当時のタジマグループはリーマンショック以降の累積営業赤字が数十億円。さらに2020年からのコロナ禍で業績が大幅に悪化。「私が何とかしなければ」と会社を立て直したい一心で、自ら代表取締役に就任しました。

その後も様々な改革を推し進めるも、期待していたような成果が上がり、役員をはじめ幹部一同行き詰っていました。そんなときに出会ったのが『頂点への道』講座で、選択理論心理学を学びはじめました。

どんな経営者でありたいかを追求

選択理論心理学を学ぶ前の私は、年長者や社



タジマグループ

設立:1944年 代表:児島 成俊
従業員数:388名(タジマ工業・TISMの合算 2023年8月時点)
本社所在地:愛知県春日井市牛山町1800番地
事業内容:刺繍事業・縫製事業・先端事業

BEFORE

- 意見の対立を恐れ、発言しづらい組織
- 部門間の連携が不十分で
実行力に課題
- リーマンショック以降の**累積赤字**、
コロナ禍での**業績悪化**

AFTER

- 心理的安全性が高まり、
社員からの提案・発言が増加
- 部門間の連携が増え、
チームワークによる実行力が向上
- 売上高 **約2.6倍**、**連続赤字から
大幅な収益性改善で黒字化**

歴の長い社員に遠慮があり、そうした社員との関わり方に悩んでいました。また、グループ再起のためには、犠牲も厭わぬ姿勢こそ真の経営者であると考え、自ら矢面に立つても改革を推し進めるべきと考えていました。そのような決意のもとに改革を進める一方で、思うような成果が見えず、「今のやり方でいいのか」という疑問すら抱くようになりました。

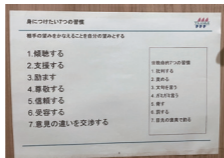
このような状況で学びはじめた選択理論心理学を通じ、「何の制限もないとしたらどんな経営者でありたいか？」と自問し続けました。そして、「本当は祖父のような成果と人間関係を両立する人になりたい」という気持ちがあつたことに気づきました。

「社員とともに幸せになりたいと思う自分は、愛情がある人間なのかもしれない」。肯定的な自身の在り方を発見してからは、社員や役員

に対しても自ずと「感謝」の気持ちが沸き上がったようになるようになりました。それから成果と人間関係の両立を目指し、マネジメントスタイルをリードマネジメントへと変革していきました。

身につけたい7つの習慣を実践し 社員150名と1on1を実施

まず取り組んだのは、
一方的なコミュニケーションスタイルを手放すこと
です。傾聴する・支援する・励ます・尊敬する……と「身につけたい7つの習慣」をすぐ目につく場所に貼り選択理論心理学に基づいた人との関わりを意識しました。



「身につけたい7つの習慣」を目につく場所に掲示

さらに社員一人ひとりの「願望」を知るため、幹部をはじめ社員150名と1on1を実施し、

ここでも傾聴・承認・質問を心がけました。経営者として、仕事を指示することがありますが、その際も「社員への感謝」を土台に持てるようになってから、伝え方・伝わり方が変わってきたように思います。これらのプロセスを経て少しずつですが、会議の中で意見や提案が挙げられるようになってきました。

幹部と共にリードマネジメント を実践し組織の水質が変化

徐々に変化が表れてきた一方で、私一人の力だけでは限界があることにも気づきました。タジマグループは世界各国に拠点を構え、グループ会社6社、国内だけでも社員は350名を超えています。そこで、現場で直接社員と関わるとともにリードマネジメントを学びはじめ

ともにリードマネジメントを学んだ幹部が取り組んだこととは？

「視点を変える質問」で 部門間の連携強化・メンバーに変化



開発・SCM部門責任者
株式会社 TISM
常務取締役
吉川 勝治 様

以前のTISMは、言わば自分たちがつくられるものをつくれる時期につくり、販売部門をはじめ他部門との折り合いもよくありませんでした。

選択理論心理学で人は内発的に動機づけられて行動していると知り、「ついでにきたい」と思ってもらえる上司であろうと努めました。誠実さ・真摯さを大切に「最後は私が責任を持つから安心してほしい」

と言葉で伝えることを心がけています。

そして部下との面談時間を取り、会社方針を咀嚼し、期待とともに伝えていきました。特に重視したのは「視点を変える質問」です。「これって三方よしという企業理念からみたらどう？」、「何年か先の、理想の自分、が、今の自分、にアドバイスするとしたら何と違う？」など、質問をとおして目的に立ち返ったり客観的に考えてもらったりするようにしました。すると少しずつではありますが、会社全体のことを考えて仕事をしてくれる部下が増え、部門間

の連携が強まり、生産性が向上しました。

また、以前は「この仕事は自分のスキルアップにつながる」と自身のスキル向上にしか目を向けられていない管理職もおりました。しかし、選択理論心理学の学びを活かして彼と関わり続けていくなかで、当該社員の考え方が大きく変わっていききました。いまでは、彼の願望にグループやチームの成長をとおした自己実現が入り、お客様のためのチームのパフォーマンス最大化にチャレンジする管理職へと変わりました。



営業部門責任者
タジマ工業株式会社
営業部長
浅井 信雅 様

選択理論的な関わりで、
部下とのコミュニケーションを改善
組織の実行力が向上

以前の営業部門は、何か新しいことを進めると批判が先に出てくるような保守的な組織でした。また、恥ずかしい限りですが、私自身の部下との関わり方にも問題がありました。父の厳しいしつけや学生時代の体育会系のスパルタ指導、入社後の上司や先輩からの熱心な指導もあり、部下には厳しく指導するものと思いついていました。私の指導方法が適切ではないという指摘も

あり、このままではいけないと自分を変えていきました。リードマネジメントを学び心がけたのは、選択理論心理学的な言葉かけです。同じ言葉でもどんな表情で伝えるかで伝わり方が変わるとの教えを実践しました。ですが、初めは上手く表情をつくれていたのかかわからず、トイレで笑顔の練習をしてから会議に臨んでいました。すぐに効果が表れたわけではありませんが、少しずつ組織の人間関係が良好になり、心理的に安心安全な部署になっていきました。そんな2023年の年度末、米国向けの

品質規格変更の対応による製造減で単月赤字が続く予想でした。会社全体に「今年度の達成は難しいだろう」という空気が漂っていましたが、私は最後まであきらめたくない、皆でがんばろうと部下に伝え続け、結果的に大きな成果をつくり、計画を達成するだけでなく、グループ全体の成長に大きく貢献することができました。さらに今年は目標を上回るペースで達成を重ね、一人ひとりの主体性・実行力が高まっているのを感じています。

彼らをはじめ、今では組織の中で100名以上が選択理論心理学を学び実践してくれています。また、グループ会社の社長とも、「タジマグループをもっと良くしていきたい」という想いを共有でき、より強固なパートナーシップを築くことができています。

従業員へのアンケート調査では、受講前と比べ会社への満足度が5・6%増加、不満は2・2%減少しました。業績は受講前と比べ売上高は約2・6倍、さらに連続赤字から大幅に収益性を改善し黒字化に成功しました。

これは幹部と共に継続学習・共同学習を続け、組織の水質が良くなったからに他なりません。仕組みだけでは人は変わりません。まだまだ道半ばですが、これからもリードマネジメントを実践し、良好な人間関係と好業績を両立する企業を目指してまいります。

✓ CHECKLIST

1. リーダーシップの技術
 - どのような経営者でありたいかを明確にする
 - 身につけたい7つの習慣を実践する
2. 個人の成長支援の技術
 - 1on1を実施する
 - メンバーに期待を伝え、質問をとおして成長を促す
3. 水質管理の技術
 - 幹部と共にリードマネジメントを学ぶ

まとめ

「技術」を体得すれば、
マネジメントは「楽しく」なる

弊社が行ったアンケート(※では、マネジメントを体系的に学んだことがある方は、3人に1人という回答を得ました。一方でここまでご紹介をしたように、マネジメントを学び、実践することにより、組織の雰囲気や文化が変わり、定着率に変化し、そしてパフォーマンスが上がったというお声を多く耳にします。マネジメントは「技術」であり、誰もが後天的に身につけることができるものなのです。私自身も、リードマネジメントを学び実践してきた一人です。

「橋本さんって、私に興味がないですよね。」かつての私がメンバーから一番言われていたことです。私としてはメンバーに興味をもっていただけでしたが、それよりも興味強いものが明確にありました。それは目標達成と責任を果たすことです。メンバーとの面談のときも、メンバーの話聞きながら、考えていたのは「どんな目標達成のためのアドバイスが効果的か」ということ。正直、マネジメントに対して苦手意識がありました。

そんな私がリードマネジメントを学び真つ先に取り組んだことは、自分の上質世界にメンバーを入れることでした。メンバーの入社動機や5つの基本的欲求のバランス、上質世界、成功しなければならぬ理由などをまとめた「メンバー

カルテ」を作り、手帳に入れました。面談のときも、目標達成よりもメンバーが成長するために自分ができることは何か？を考え、少しずつ関わり方を変えていったのです。

そして、明確にマネジメントが上質世界に入った瞬間があります。それは、葛藤や不安などを聞きながら成長にフォーカスをし、どうやったら成果がでるかを支援し続けたメンバーが目標達成したときです。そのときの感動と涙は、責任を果たすために目標だけを追っていた達成よりも遙かに胸が熱くなり、魂を揺さぶられた瞬間でした。

マネジャーは、メンバーの成長の瞬間に立ち会え、一人ではできないことをメンバーの成長とおして、ともに成し遂げられる。「人が育つ」という何にも代えがたい喜びを実感できるのが、マネジャーの仕事なのです。

マネジャーになる多くの人は、優れたプレイヤーだった人です。優れたプレイヤーが、必ずしも優れたマネジャーになるとは限りません。そこには「技術」が必要だからです。マネジメントは技術。技術はいつからでも習得できます。ぜひ、リードマネジメントの5つの技術を学び、実践し続けてください。そして、メンバーの成長をとおして、発展し続ける組織をつくりあげてください。

※2024年7月23日、24日、8月14日、15日実施のリードマネジメント・スタンダード受講生1,877名へのアンケートより

橋本拓也の初著書！

部下をもったらいちばん最初に読む本

メンバーをもつ全ての方、必携の1冊！
マネジメントは「技術」が9割です。組織パフォーマンスを最大化し、好業績と良好な人間関係を両立するリードマネジメント。リードマネジメント講座の講師でもある橋本拓也が自身の経験とアチーブメントの事例を交えながらお伝えします。

9/6 発売!

序章 リードマネジメントで組織パフォーマンスを最大化する
第1章 最優先でやるべき「リーダーシップの技術」
第2章 マネジメントの両輪を回すための「個人の成長支援の技術」
第3章 組織効率を向上させるための「水質管理の技術」
第4章 マネジャーが自分の仕事を実行するための「委任する技術」
第5章 好業績と良好な人間関係を両立させる「仕組み化する技術」

著者：橋本 拓也 価格：1,650円(税込)

事前予約 受付中!

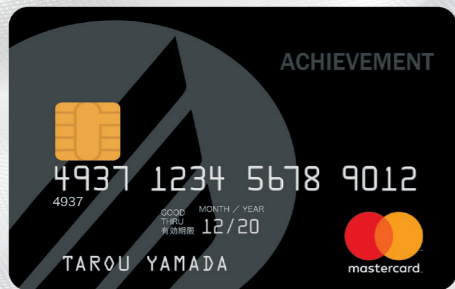


はしもと たくや
橋本 拓也
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長

マネジメント激動時代
いま、人を育てる
マネジャーが
やっていること

アチーブメントカード

ご受講生の皆様のために誕生したメンバーズカードです



**初年度
年会費
無料**

2年目以降は前年の利用額が
10万円以上で無料(※)

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。

※2年目以降年間利用額10万円未満の場合、年会費1,375円(税込)が必要になります。また、アチーブメントカードご入会後のカード契約に関する登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はオリーブになります。ご了承ください。

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**でご受講可能です。

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/>

対象のお客様 キャンペーン期間中に、下記の方法でお申し込みを完了された方
※期間に関しては、予告なく変更になる可能性があります。※カードのお申し込みから1年以内に開催される講座が対象です。

カードのお申し込み	メールを転送する	希望講座を申し込む
Webサイトからアチーブメントカードを申し込む https://achievement.co.jp/card/ ※審査の結果にかかわらず、キャンペーンの割引は適用されます。	オリエンテーションからのお申し込み完了メールを、以下のメールアドレス宛に転送する csd@achievement.co.jp ※メール転送後、翌営業日15時以降、[MARC]から割引価格でお申し込みいただけます。	会員サイト「MARC」から割引専用のチェックボックスを選択し、講座を申し込む ※ほかの割引との併用はいたしかねます。

特典 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

<p>NEW 宮城 学ぶ・相談する 株式会社左官職人早坂組様 新旧の工法を得術とし、伝統技術と斬新なデザインで施工する左官職人集団。 流行りのデザイン壁から日本古来の土壁・手作り漆喰の施工費5%OFF ※相談時、会員の旨を伝達</p>	<p>NEW 東京 学ぶ・相談する 株式会社 Minato 様 ITシステムの開発や導入支援を通して、企業の成長をサポートしています。 通常5万円のITシステム導入に関する相談料を無料にてご提供! ※要アチーブメントカード提示</p>	<p>NEW 東京 学ぶ・相談する 合同会社ミライ・イノベーション様 「お金のかかりつけ医」としてお金の教養を事業展開するベンチャー企業。 オンラインセミナー料金3,000円を半額にてご提供 ※HP掲載の専用フォームより要申込</p>	<p>NEW 東京 学ぶ・相談する 南青山M's法律会計事務所様 弁護士8名(兼任公認会計士1名)で法律相談・税務調査を行っております。 初回法律相談無料、税務調査対応相談無料(30分程度) ※アチーブメントカード要提示</p>
---	--	--	---

弊社のご受講生がパートナー企業特典を活用されました♪

<p>【株式会社シャイン】を活用 美味いお塩を求め、三陸みぎぎ屋さんの「昆布根菜塩」を購入! シンプルな素材にピリリです。今回は地元の醤油と牛蒡の天ぷらと、六合村(くにむら)のゆめ豆蔵で頂きました。もちろん、おにぎりやお刺身も「これさえあれば」の一品ですよ</p> <p>斉木 学美様</p>	<p>【髪のお医者さん amani en 南口店】を活用 心までツヤツヤになる美容室amani enさん。割れたつむじがなくなるルーツコントロールで髪が引きあがる頭皮マッサージで髪が20代のようにツヤツヤに。スタッフさんたちに対する増子オーナーのリードマネジメントも垣間見られる素敵な美容室です。</p> <p>長野 真弓様</p>
--	--

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**

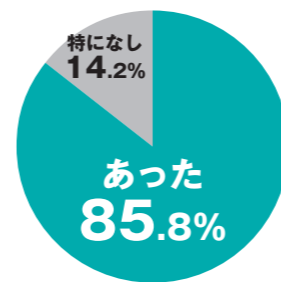
パートナー企業になることで、定期的に自社サービスを会員様へアピールすることができます。ぜひ御社の上質な商品・サービスをご紹介ください。

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!

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/>

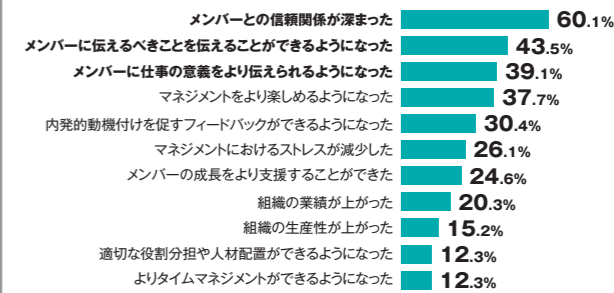
開講から1年、1000名以上が学び85%の方が変化を実感した2日間のリードマネジメント講座 リードマネジメント・スタンダード

現場で**ポジティブな変化**があった (n=162)



リードマネジメント・アドバンスを受講した方にリードマネジメント・スタンダードを受講してから、現場でポジティブな変化があったと回答された方が85.8%いらっしゃいました。

受講をして**得られた変化** (n=139)



こんなことはありませんか?

- メンバーが受動的で指示待ちになっている
- メンバーのポテンシャルをもっと引き出したい
- メンバーの考えていることがわからない
- プレイングマネジャーとして成果と人材育成を両立させたい
- 忙しさに追われている
- 相乗効果生まれるチームをつくり組織パフォーマンスを最大にしたい

東京開催

10月4日(金)~5日(土) 12月6日(金)~7日(土)

申し込み期限 9月26日(木)まで 11月28日(木)まで

時間	1日目 10:00~19:00 (9:30受付開始) 2日目 9:00~18:00 (8:30開場)
会場	アチーブメント東京研修センター 東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー 20階
参加対象	メンバーを持つすべての方
定員	100名 ※開催日により定員数が異なります。

	初受講	再受講
通常価格	198,000円(税込)	154,000円(税込)
BWMS®受講済みの方	154,000円(税込)	154,000円(税込)
クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員価格	108,900円(税込)	

※BWMSとは、ボース・ウィン・マネジメント・スタンダードの略称です。

セミナー開催に関する最新情報は、アチーブメント公式サイト (<https://achievement.co.jp/>) よりご確認ください。
※「頂点への道」はアチーブメント株式会社、「選択理論心理学」はアチーブメント株式会社、NPO法人日本アリティセラピー協会、ウイリアムグラッサー記念財団の登録商標です。
※「リードマネジメント」はアチーブメント株式会社の登録商標です。※アチーブメントアカデミー会員クラブ会員の会員権利「パスデーギフト別引き」対象講座です。

お申し込み・詳細はこちら https://achievement.co.jp/service/experience/lead_management/

Road to Quality Company



設立	2012年
売上	5億円
代表	廣岡 伸那
従業員数	30名
本社所在地	富山県富山市根塚町3-8-7
事業内容	化粧品メーカー事業・美容サロン向け学習サービス事業・会計サポート事業・BEAUTY LABORATORY事業など

理念から貫いたセールスマニュアル作成で 昨対売上140%を達成

クオリティカンパニー。それは人軸経営を実践し、働く人を中心に縁ある人の幸せを目指す高収益企業。どうすれば、そんな理想の組織を実現できるのか。本コーナーでは、様々な企業の成功事例から実践のヒントをご紹介します。今回取り上げたのは、富山県で化粧品メーカーとして全国にクライアントをもつ株式会社 and US (アングス)。理念に共感した新卒社員が8割以上が県外から入社し、新卒定着率が5年間100%になるほど理念浸透が進む同社で、なぜ今セールスマニュアルの作成に着手し、更なる成長につなげることができたのか。代表の廣岡 伸那様・プロジェクト責任者の藤掛 和音様に伺いました。



ひろおかしんや
廣岡 伸那
株式会社 and US 代表取締役
一般財団法人
日本プロスピカー協会
認定ベテリックプロスピカー

1984年富山県生まれ。大手化粧品メーカーにて営業の経験を積んだのち、地元富山で美容関連のコンサルタントとして2012年6月株式会社 and US を創業。現在は、化粧品メーカー事業や美容サロン向け学習事業、会計サポート事業を展開。強みは「成長を生み出す人財育成」。コンサルティング営業を基盤とし、フルリモートによるサポートを武器に顧客接点の高い運営を実現している。

経営理念を確立し売上増大県外から 理念に共感した新卒が続々入社

私は2012年、妻が経営していた美容サロンの拡大に伴い、株式会社 and US を立ち上げました。当初は経営理念など考えたこともなく、どうすれば売上があげられるかに頭を悩ませていました。しかし2013年に『頂点への道』講座を受講、何度も何度も継続学習を続けるなかで、人生の目的・目標、経営理念が明確になっていきました。

特に「美容で地域に灯台を」「縁ある人の潜在的な可能性を覚醒する」という経営の目的が定まってからは売上が右肩上がり。離職率が下がり、理念共感型の採用で、当社は富山県にあるにも関わらず、新卒のうち8割以上が県

外出身であるほど全国から人が集まる組織になりました。

理念は浸透しているものの 単月売上が前年を割る

しかし2023年6月、5年ぶりに単月売上が昨対を割りました。これほど理念・ビジョンに共感してくれている社員がいて、関係も良好、定着率も良い。それなのに、なぜ。疑問に思い、改めて現場を見渡しました。

すると活動数は担保しているものの、クライアントを前にすると機械的にスクリプトを読んでいるように聞こえたり、ただの「化粧品屋さん」になってしまっているように感じる瞬間がありました。同時に、私の中にも理念に共感してくれているから大丈夫だろうという思い込みがあったことに気づき反省しました。

理念から貫いたセールスマニュアル 作成で昨対売上140%を達成

そこで2023年9月からアチーブメント社の理念セールスを導入。半年かけてセールスマニュアルの作成に取り組みました。

マニュアルは経営理念に始まり、創業の背景・商品の歴史・担当者に求められるマインドといった価値観から、具体的なトークまで、理念から一貫したセールス活動の基準をまとめていきます。制作プロセスをとって社員に成長してほしい、とプロジェクトメンバーを選抜。毎回コンサルタントとの面談までに課題に取り組んで

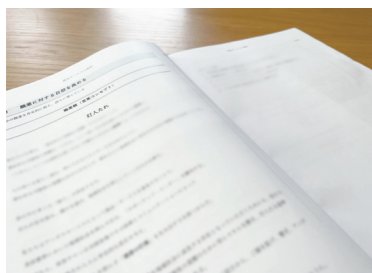
もらい、私は内容のチェックに留めました。

そして2024年2月、約50ページに渡るマニュアルが完成。全メンバーに配布し、計3時間の説明会を実施。更にメンバーが中心となりロールプレイや週に1度の全体ミーティングでマニュアルを活用してくれました。

すると、学習サービス事業の会員数が過去最高を記録、理念から考えた時にクライアントに必要な商品を組み合わせる提案できるメンバーが増え、クロスセルが増加。まだマニュアル完成から4か月ですが、お陰様で既に昨対売上140%を達成することができました。

縁ある人の潜在的な 可能性を覚醒する

私は今、2034年12月までに売上100億円・経常利益20億円で東証プライムの基準を達成する組織を目指しています。地方には、大きな理由や言い訳は山ほどあります。しかし、無目的・無目標だった私も、11年の学びをとおりて経営の目的を確立し、少しずつですが、理念から貫いた組織づくりができるようになり、また、ここから更に成長し、地方の経営者の方に勇気を与えるような存在を目指して参ります。



完成したマニュアル「理念セールスの指針」

プロジェクト責任者の声



ふじかけ かずね
藤掛 和音
株式会社 and US
一般財団法人
日本プロスピカー協会
認定ベテリックプロスピカー

セールスの基準が言語化され メンバー育成に効果

理念・ビジョンには深く共感している。でも、理念から貫いたセールスとは、どんな行動なのか？と問われると、人によってバラバラだったのが以前の私たちでした。

しかし、半年間のプロジェクトをおしてセールスに対する解像度が上がり、自分たちの言葉で職業観を定めたことで、理念とセールスを紐づけることができたように思います。

理念には共感しているもののセールスに苦戦し自信をなかなか持てなかったメンバーが、商談前の準備や商談後の振り返りをマニュアルに基づいて行い受注率を20%上げるなど、育成の面でも成果が出始めています。

これからのマニュアルをフラッシュアップしながら、当社の「理念セールス」を磨いていきます。

理念セールス 設計コンサルティング

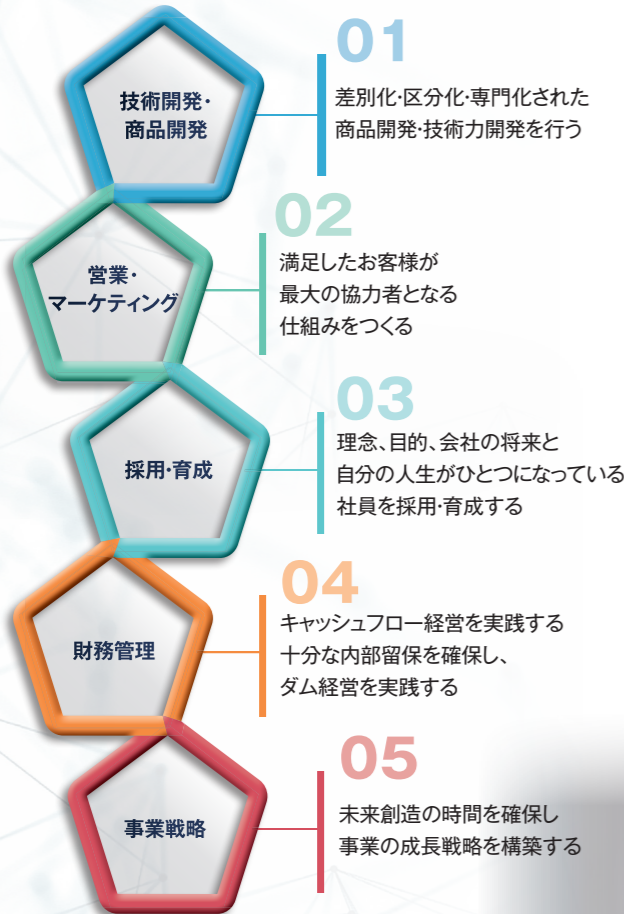


詳細については
次のページをご覧ください

アカデミー会員またはクラブ会員の
経営者限定

戦略的経営計画セミナー

経営戦略の5つの柱



「付加価値の高い優れた商品サービスの確立」「営業マーケティングの仕組み整備」「良い人材の採用と育成」「財務戦略」「事業戦略」、これら5つは、青木が講座で伝えている。経営者が考えるべき5つの視点です。本セミナーでは、アチーブメントテクノロジーコースの学びを、具体的な経営計画に落とし込むサポートをします。解像度を高めていただくために、アチーブメントの具体的な経営計画指標もご紹介します。精度を高めるためにぜひ反復して活用ください。

アチーブメントテクノロジーコースの学びをもとに 5つの柱に沿った実践的な 3か年計画を作成する2日間

本セミナーで得られること

- アチーブメントテクノロジーコースの学びを具体的な経営計画に落とし込む
- 青木の伝える5つの柱に沿って経営計画の解像度を高められる
- アチーブメントの実際の経営計画の指標を参考にできる

9月20日(金)~21日(土) 申込締切 9月12日(木)まで

11月27日(水)~28日(木) 申込締切 11月19日(火)まで

2025年 1月29日(水)~30日(木) 申込締切 1月21日(火)まで

定員 100名 会場 アチーブメント東京研修センター

	初受講	再受講
通常価格	88,000円(税込)	66,000円(税込)
クオリティカンパニー倶楽部スタンダード・スターター会員価格	44,000円(税込)	
参加対象	アカデミー会員またはクラブ会員の経営者の方	
参加対象	アカデミー会員またはクラブ会員かつ、スタンダード会員企業またはスターター会員企業の経営者の方	

時間 通い2日間
1日目 10:00~18:00(受付開始 9:30)
2日目 9:00~17:00(開場 8:30)

講師
高橋 優也
アチーブメント株式会社 取締役経営管理部長 一般財団法人日本プロスピーカー協会 監事
米元 拓也
アチーブメント株式会社 組織変革コンサルティング部 マネジャー クオリティカンパニー倶楽部 事務局長
早稲田大学卒業後、アチーブメントに新卒入社。入社時から人事担当者として、経営の根幹である組織づくりを代表・役員のもとで行う。経営方針策定や人事評価制度構築・改定、中途・新卒採用プロジェクト、自社社員・内定者の教育プログラム企画・運営といった数々のプロジェクトに携わり、現在の組織体制の構築に尽力。コンサルティング活動や研修講師としても活躍しており、これまで200社以上を担当。多岐にわたる組織が認められ、2021年10月執行役員、2022年8月に取締役に就任。全管理部門を統括する責任者を務めている。

※当社よりお客様に各種ご案内をお送りする場合がございます。当社は皆様より収集した個人情報を厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き第三者に提供、開示などは一切いたしません。 ※当セミナーにご参加いただいた方のみでのご興味をお持ちの方には、弊社サービスについてご案内させていただきます。 ※当社と同じ業務を営む個人および法人に属する方(直接業務に携わっていない第三者を含む)の参加はご遠慮ください。 ※なお、担当講師に申しましては、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。

お申し込み・詳細はこちら
<https://achievement.co.jp/service/experience/strategic/>

社員が熱狂し続ける組織をつくる

3つの伴走型コンサルティング

組織変革コンサルティング専門のコンサルタントが、「セールス」「人事制度」「新卒採用」の観点で、理念を実現する仕組みづくりを伴走いたします。

理念セールス | 理念セールス設計コンサルティング

アチーブメントでは、企業理念を起点としたセールス活動を「理念セールス」と定義し、その基準や方針をまとめたマニュアルを基に営業組織を育ててきました。アチーブメントのマニュアルを「型」に自社オリジナルの「理念セールス」を設計しマニュアルを創りあげていきます。

理念を起点に、販売力の高い組織をつくる

企業理念を起点としたセールス活動を言語化し、全スタッフが常に立ち戻るマニュアルを作成

セールスステップを整理し、価値を提供するセールススキルとナレッジを磨く

自社の商品を、「一点の迷いなく売る」というマインドを醸成する

コンサルティングの流れ(4か月~6か月間)

リアル キックオフミーティング (1日/プランナーが訪問)

定期ミーティング(3時間×4回/オンライン)

事前課題キックオフミーティング → 定期ミーティング① → 定期ミーティング② → 定期ミーティング③ → 定期ミーティング④

- キックオフミーティング
 - オリエンテーション
 - 指針の設計(マインド編)
 - 指針の設計(スキル編)
 - プロジェクトのプランニング
 - ※指針のプロタイプを1日で作成
- 定期ミーティング①
 - 指針をもとに実践のシェア
 - 指針の深掘り(マインド編)
 - 次回に向けての行動計画
- 定期ミーティング②
 - 指針をもとに実践のシェア
 - 指針の深掘り(スキル編)
 - 次回に向けての行動計画
- 定期ミーティング③
 - 指針をもとに実践のシェア
 - 指針の深掘り(スキル編)
 - 次回に向けての行動計画
- 定期ミーティング④
 - 指針をもとに実践のシェア
 - 指針の深掘り(全体)
 - トレーニングの設計

現場での実践と設計(学習)の反復 → 現場での実践

※上記コンサルティングの流れは、ヒアリングの内容や進捗状況を踏まえて変更になる場合がございます

費用 2,640,000円(税込) 訪問:8時間×1回 オンライン:3時間×4回 | メンバー:2~10名

理念人事 | 理念共感型人事制度設計コンサルティング

人軸経営を実践し、高業績と良好な人間関係を両立する「クオリティカンパニー」となるために欠かせないのは、「人が育つ人事制度」が運用されていることです。経常利益18億円の生産性を実現するアチーブメントの人事制度を土台に、人事制度の設計と運用の基礎知識を学び、自社にあった人事制度構築のサポートをいたします。

映像プログラム「人が育つ仕組み」のつくり方|保有者限定|6か月間の伴走サポート

映像プログラムでの学びと 評価者の共感を育み実際に「使われる」制度設計を支援

アチーブメントの人事制度を土台に設計 ※ケース別設計ガイド・事例集も配布

費用 2,640,000円(税込)

最大10名 コアメンバー:経営者+人事担当者 プロジェクトメンバー:現場の1次評価者
※映像プログラム「人が育つ仕組み」のつくり方|未購入及びスターター会員未入会の方は、上記に加えて、506,000円(税込)でサービスをご利用いただけます
※経営者に加えて、人事担当の役割を担える方(最大1名)にプロジェクトに参画いただく必要があります

理念採用 | 理念共感型新卒採用コンサルティング

採用は企業の未来を創り出す最重要戦略です。理念共感型の新卒採用は組織の人材育成への関心を高め、理想の組織の実現に大きく近づきます。新卒採用における戦略だけでなく、求める人材が入社したいと思う組織体・企業風土を築きあげながら、半年以上かけ採用力を高める支援をいたします。

理念共感型の新卒社員を採用できる組織を目指す

自社の企業理念に共感した優秀な人材を採用できる

アチーブメントが自社採用で成功した実証済みの成功ノウハウを運用

ともに理念採用をつくることでアウトソーシングでは得られない採用力(=組織力)を高められる

費用 8,800,000円(税込)

※貴社に合わせたプロジェクトを設計いたします

お問い合わせ qcc@achievement.co.jp ご興味をお持ちの方はぜひお問い合わせください。コンサルタントの無料相談をご提供いたします。

こりょう 嘉悦 涼子
第一生命保険株式会社 所長



Ryoko Kaetsu 1968年中国生まれ。24歳の時、語学留学で来日。29歳で国立九州大学大学院を修了し、その後日本人と結婚。2000年9月、生命保険会社へ入社。お客様第一主義を貫き、お客様に寄り添い続ける営業活動を続けている。2023年にはTOT基準を達成。2010年7月には『保険を売るということ～中国人の私が全国2位になった理由～』を出版。

在日中国人として経てきた数々の逆境 最低賃金からTOT達成までの大逆転の人生

Before

- 1 日本語が分からない・知人がいないで
行き詰まる状況
- 2 時間を投下し営業活動をするも
収入は最低賃金
- 3 家族との関係が悪く、
満たされない毎日

After

- 1 置かれている状況を、
肯定的に解釈
- 2 社内表彰で**全国2位**、
加えて**TOTも達成**
- 3 子育ての時間も大切に
充実した人生に

中国から来日し、最低賃金で飛び込み営業を続ける日々

24歳の時、憧れの日本へ語学留学。日本は、高層ビルに溢れ華やかで楽園のようなイメージでしたが、実際は過酷なものでした。お金がなくなり、収入も少なく、里帰りもできない。逃げるように選んだのが結婚でした。ところが、価値観も生活習慣も金銭感覚も何もかも違う二人が、上手くいくはずがありませんでした。生活のために飛び込んだのが生命保険の世界。周囲からの猛反対に、見返してやろうと必死に働くものの、中国人というハンデは想像以上のものでした。給与は

最低賃金で、そんな働き方の影響で家庭も破綻し、子どもが3歳の時に離婚。「この先どう生きればいいんだ」と悩み苦しみがいていたとき、友人から『頂点への道』講座を紹介いただき、「力をつけて、お金を稼ぎたい」と受講を決意しました。

できない理由や言い訳を、できる理由に解釈

「事実の一つ、解釈は無数」。シンプルですが、人生を変える言葉に初受講で出会いました。中国人で、知人がいない、日本語が分からない。この事実はずっと苦しみ、自信が持てませんでした。保険提案をするにも力強く

栄光の足かせ、再び学び出会った人生の目的

から1年後にMDRT(※1)基準を達成。そして2006年には第一生命で法人部門全国2位にもランクイン。自分でも信じられなかったほどの成果を出せるようになったのです。

成果が出た一方で、幸せを感じていたかという点、そうではありませんでした。それなりに豊かな生活は手にしましたが、子どもとの時間を犠牲にし、いつも仕事優先。でも成果が出なくなるのが怖くて、やめられませんでした。苦しかったです。

この状況を打開するヒントを得たのもまた『頂点への道』講座でした。実は継続学習ができずにいた期間が長かったのですが、再び学ぼうと決意し、再受講しました。先輩受講生の方やプロスピーカーの方などの力を借り、講座のアシスタントにも入り、実践を繰り返して「私が成功しなければならぬ理由」すなわち、人生の目的が深まっていったのです。

私の人生を振り返ると、たくさん恩人があります。多額の借金をして日本に送り出してくれた両親。多くのことを教えてくれ、支えてくれた知人・友人・お客様。そして、何にも代えがたい一人息子。一人ひとりの思いを噛み締めたときに、価値観が貼り変わっていくのを感じました。「成功しなければならぬ理由とは？」という問いに、かつては「生活・お金のため」と答えていました。しかし、



お客様の立場に立って願望を叶える支援を徹底して行っている

「大切な人たちの笑顔の為」へと変わっていったのです。息子との時間を最優先し、仕事の仕方を変えました。たとえ10億の商談があっても息子との約束を優先して断る

覚悟でやりましたが、不思議とそのほうがさらに成果が上がり、2023年にはTOT(※2)基準を達成することもできました。利他的な目的を持つこと、与えられてきた恩に報いること。自分の経験やノウハウを、求めている方に惜しみなく伝え、貢献すること。この「分かち合い」の生き方を体得できたことこそが何よりの収穫です。おかげさまで息子とも良好な関係を取り戻し、心から納得のいく物心ともに豊かな人生を手にする事ができています。

自分が変わったからこそ、世界平和に貢献していく

中国人で、知人がいない、日本語が分からない、最低賃金だった私が変わることができました。良質な情報との出会いによって、幸せな人生を手に入れることができたのです。日本に来て、お金もなく、人間関係も悪く、



経験やノウハウを分かち合うために、講演活動を行う

幸せを感じることができなかった地獄が、本当の楽園になりました。だからこそ私にしか伝えられないメッセージがあります。

これまでの経験を分かち合い、似た境遇の人の力になるために、月に1度勉強会を開催。その他にも経営者が集うコミュニティで年8回の講演活動を行っています。この先はさらに幅を広げて、人口14億人の母国中国にもメッセージをし、世界平和に貢献していく自分を目指していきます。

「未来を知る者はその未来を創り出す者自身である」。私はこの言葉が本当に好きです。自分自身のみが自分の未来を変えることができる。私の目指す未来は、世界平和です。これからも一生懸命その未来に向かって生きていきます。

※1 Million Dollar Round Table会員:保険業界での優績者が入会可能
※2 Top of the Table会員:MDRT会員の6倍以上の基準を達成した優績者が入会可能

JPSA 会員限定

JPSAコンベンション2024 in 大阪

O S A K A

日時 **11月16日(土) 10:30~18:00(開場 9:30)**

会場 **グランキューブ大阪 3階イベントホール**

●京阪電中之島線「中之島(大阪国際会議場)駅」(2番出口)すぐ

お申し込みのお忘れはありませんか？
ぜひお早めにお席をお取りください。



参加費 **5,000円(税込)** 定員 **1400名**
※昼食代は含まれておりません。

JPSAコンベンション2024 基調講演者のご紹介

ヒップホップアーティスト
エーケーシックスティナイン
AK-69



代表理事青木との
YouTube対談は
こちら



- 日本の**ヒップホップ界**を牽引する存在
- インディーズ時代に**年間180本**のライブをこなし、1タイトルで**15万枚**のCDセールスを記録
- 自身のYouTubeでのミュージックビデオ総再生数は**3億5,000万再生**を超える
- 武道館で**10,000名**のライブを**計5回開催**
- プロ野球選手の入場曲**使用率1位**
- 自身が少年院にいた経験から**少年院での講演活動**もおこなう

美術家
MAGO CREATION
株式会社 代表取締役
ながさか まさこ
長坂 真護



代表理事青木との
ラジオ対談は
こちら




- ガーナのスラム街を愛する、唯一無二の美術家MAGOとして**世界で活躍**
- 先進国が投棄した廃棄物で様々な**アート**をつくり続け、**総売上30億円**を達成
- 自分の報酬は売上の5%とし、その後の資金を**SDGs関連事業やスラム撲滅**に向けて再投資する
- 現在ガーナ人**53名**を雇用
- 大阪万博**(2025年)でもプロジェクトを実施
- 現在は2030年に向け、ガーナへの**100億円規模**の事業投資と**10,000名**の雇用を目指している

11/15(金) 前後イベントのご紹介 11/17(日)

JPSA プロスピーカー限定
JPSAプロスピーカーサミット 2024 in 大阪

時間 **10:00~18:00** 会場 **グランキューブ大阪**

お申し込みは「MARC」から




前夜祭
Convention Eve



時間 **19:00~21:00(18:00受付開始)**

会場 **リーガロイヤルホテル大阪 3階 ロイヤルホール**

参加費 **10,000円(税込、飲食代込)** お申し込みはこちら



アフターイベント | After Event

- 1** -大阪演奏-
関西コテコテツアー
時間 **9:30~16:30**
- 2** 着物 de
京都の名所巡りツアー
時間 **8:30~17:00**
- 3** アチーブメントカップ
ゴルフコンペ
時間 **8:30~17:00**
- 4** 理念経営をパーク運営から学ぶツアー
in アドベンチャーワールド
時間 **8:10~17:00**

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。

「自らの職で卓越し、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つの分野をとと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

学びを实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、どなたでも参加できる共同学習の場です。

10月29日(火) 12月17日(火) JPSAの日 オンライン

JPSA 会員限定 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



2 実践をとと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

※「MARC」へのログインが必要です

支部会の運営に携わる


ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください



3 指導者としての力を高める環境

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



シニアプロスピーカー合格者

ベーシックプロスピーカー合格者

本木 賢治様

大槻 英樹様、佐藤 めぐみ様、松田 啓史様、島村 麗子様、乾 由香様、福島 紗子子様、新 陽一郎様、小野瀬 順子様、川上 和久様

家田 幸一郎様、石崎 昭二様、佐野 裕司様、鈴木 晋也様、鈴木 謙太郎様、知花 徳和様、野村 伸高様、橋本 裕司様、毛利 明倫様、谷田部 加奈子様


堀尾 太郎様、柴崎 拓己様、近藤 純光様、朝岡 紀行様、新田 隆様、鈴木 菜由様、末永 浩司様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」667/1000名(2024年8月16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





組織人部会の仲間とともに一致団結して活動を行う

コンベンションのチラシを目にし、二人の組織人プロスピーカーが登壇することに驚愕しました。なぜなら、以前は私が第一号の組織人プロスピーカーと言われるほど、組織人で学んでいる人は珍しかったからです。し

JPSAの仲間と出会い、磨かれていった志
 転機が訪れたのは、2020年。JPSAのチラシを目にし、二人の組織人プロスピーカーが登壇することに驚愕しました。なぜなら、以前は私が第一号の組織人プロスピーカーと言われるほど、組織人で学んでいる人は珍しかったからです。し

磨かれていった志 組織人が生き生き働く社会を目指して

プロスピーカー
という生き方
vol.62

縁ある人を物心両面の幸福に導ける技術を体得している真の指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点をあてた本コーナー。今回はJPSA組織人部会で部会長を務める本木さんです。無目的・無目標で生きていたところから、いかにして組織人が生き生きと仕事と人生を楽しめる社会にするという志をもつようになったのか、お話しいただきました。



もと き けん じ
本木 賢治
 国内製薬会社 MR
 一般財団法人日本プロスピーカー協会
 認定シニアプロスピーカー
 JPSA組織人部会 部会長

PROFILE 実業団野球で国内製薬会社に入社し、引退後、医薬情報を提供するMRに従事。社内トップ2%の優秀MR賞を受賞。経営理念策定プロジェクトの中心メンバーとして参画し、社長賞を受賞する。一般財団法人日本プロスピーカー協会の組織人部会では部会長を務める。

人生の目的を明確にし、 トップ2%の優秀MR賞を受賞

トップ2%の優秀MR賞を受賞
 イップスが原因で実業団野球を辞め、会社も辞めようと思っていた私が『頂点への道』講座を受講したのは、2008年のこと。プロ野球選手になるという目標を失い、賭け事やパチスロなど快楽を追う日々。まさに無目的・無目標の生活を送っていました。しかし、受講をとおして、私は何を求めているのか。私にとって一番大切なものは何か。私が本当に求めているものは何かを何度も自問自答しました。「会社の仲間たちと成長し、良い会社にして感動を分かち合う」という人生の目

的を見つけたときは、体に衝撃が走ったことを憶えています。

目的を明確にしたことで、次第にMRの仕事の取り組み方が変わっていきました。売上のための押し売りトークから、患者さんの命や健康に貢献するという目的からの一貫したアプローチへ変わり、「君みたいなMRに出会ったことがない。一緒に医療を良くしていこう」と立ち上がり握手を求めてくださる先生も現れました。結果、約1500名いたMRの上位トップ2%と言われる社内表彰、優秀MR賞を受賞することができました。

また、会社の経営理念策定プロジェクトに参画。「私たちの志」という製薬会社で働く者としての思いを込めた文章を作り上げた功績が認められ、約六千名の社員のなかで社長賞を受賞することができました。2013年にはベーシックプロスピーカー試験に合格。「組織人に元気を与える人になる」というビジョンに向けて、上層部に提言してアチーブメントの学びを導入したり、社内有志による勉強会を開催。プロスピーカーとしての使命を果たしていこうと意気込んでいました。

狂い始めた歯車、 度重なる挫折

しかし、東京から名古屋に転勤した辺りから歯車が狂い始めます。学びの環境が変わり、上層部も変わり、組織も変わりました。そのなかで、会社と一緒に良くしようと思

かもお一人は、伊豆原さんという大企業で役員を務めた方でした。イベント後、伊豆原さんに悩みを打ち明けると、組織人向けの勉強会に誘ってくださいました。私は一筋の光を見つけた気がして、再び学びの環境に戻ろうと一歩踏み出すことができたのです。

勉強会に参加すると、組織に属しながらも大きな志をもつ仲間とたくさん出会いました。仲間の志を聞けば聞くほど、思考が拡張していきました。継続学習を続けるなかで、プロスピーカーになるときに決めた、「組織人に元気を与える存在になる」という、あの熱い気持ちが沸々と湧き上がってきたのです。同じ立場の人同士が学び合える環境の素晴らしさを感じ、ともに組織人部会を立ち上げると決めました。

2021年、組織人部会は正式に立ち上がり、私は部会長を務めさせていただくことになりました。設立から3年、延べ数千人の組織人が勉強会に参加してくれています。さらに組織人の見通しになりたいと思い、シニアプロスピーカー試験に挑戦。2024年に合格させていただきました。社内からは2名のプロスピーカーが育ち、ともに自社の発展から業界をけん引し、組織人が生き生きと働く社会を目指し活動しています。

組織人が生き生きと働ける 社会に向けて

経済産業省によると日本企業の従業員エン



組織人部会の部会長として毎月情報を発信している

と仕事と人生を楽しめる社会を目指し、これからもJPSAの仲間とともに歩み続けてまいります。

ゲージメントは5%と、世界全体でみて最低水準にあるといえます。ここでいうエンゲージメントとは「個人と組織の成長の方向性が連動していて、互いに貢献し合える関係」を指します。

以前の私は、会社に対するエンゲージメントなど皆無でした。しかし、学びに出会いJPSAの仲間と切磋琢磨するなかで志が磨かれた結果、会社と目指す方向性が一致し、会社は私の自己実現の場となりました。

組織人が生き生きと働くカギの一つは、人生に明確な目的・目標をもつことにあると考えています。そこで2024年、経済産業省の方にコンタクトを取り、これまで組織人部会で行ってきた講演活動や志をもち、生き生きと働く組織人の事例をお伝えしてきました。

アチーブメントセミナースケジュール
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

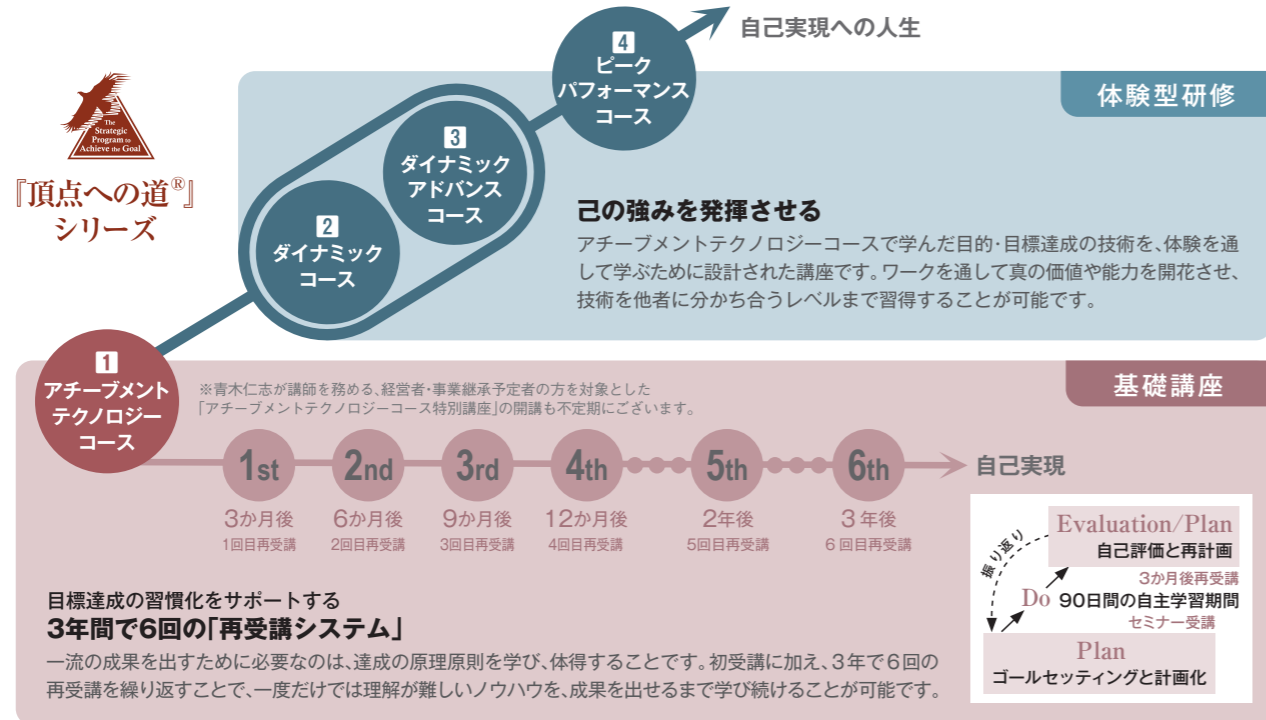
2024.9 ~ 2024.12

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
アチーブメントアカデミー会員 3年入会特典			
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		
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権			
B	パスデー割引 ＝公開講座 特別割引10,000円分対象 (1,000円×10回)		

「頂点への道」講座コース体系図



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。

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
☎06-6226-9011

名古屋支社
〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル1階
☎052-249-3256

横浜支社
〒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

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
☎03-6858-0311(代)

福岡支社
〒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

熊本営業所
〒860-0804 熊本県熊本市中央区辛島町6-7 いちご熊本ビル6階
☎096-352-5855

アチキッズ 2024

東京・大阪・福岡にて開催しました!

子どもたちの「夢」と「自信」を育む子ども向けプログラム「アチキッズ」。今年のアチキッズは大幅リニューアル。初日は小学生と中高生でセッションを分け成長段階に合わせたワークを実施しました。

開催REPORT



中高生向けプログラムでは、菊池雄星選手・大谷翔平選手の出身校として知られる花巻東高等学校と2019年より共同開発しているオリジナル生徒手帳で取り入れている「マンダラ式チャート」を使い、夢の実現に向け、具体的な行動を明確にしていきました。

初日の夕方以降には小学生と合流して、小中高生混合のチームとなり夢を持つこと、達成すること、協力することや、感謝をして人を大切にするなど体験ワークをとおして学びを深めました。



2日目の「感謝状授与式」では保護者の方々へ、様々なワークで感じた日頃の感謝の想いを手紙に綴り、時には涙ながらに読み上げる姿に、会場中が感動に包まれました。



参加された子どもたちが、この2日間のワークをとおして自分に自信をもち、夢を思い描き、実現に向けて仲間と協力したり、感謝の気持ちを大切にすることなど体験ワークをとおして子どもたちの夢の実現をサポートしてまいります。



全国各地でリーダーキッズ開催中!

リーダーキッズ

お申し込み・詳細はこちら

<https://lit.link/leaderkids>

開催日は変更になる可能性があります。最新情報はこちらよりご確認ください。



戦略的目標達成プログラム

『頂点への道』講座

* 終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

計画セミナー

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

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

オンライン Zoom
 受講料：5,500円(税込)
 参加資格：スタンダードコースまたはア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、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
 講師：アチーブメント認定講師
 時間：10:00～18:00(受付開始9:30)

アカデミー会員またはクラブ会員の経営者限定 戦略的経営計画セミナー

「付加価値の高い優れた商品サービスの確立」「営業マーケティングの仕組み整備」「良い人財の採用と育成」「財務戦略」「事業戦略」。*経営者が考えるべき5つの観点を、具体的な経営計画に落とし込むサポートをします。

東京開催 アチーブメント東京研修センター
 受講料：88,000円(税込)
 スタンダード・スター会員企業 44,000円(税込)
 再受講料：66,000円(税込)
 講師：高橋優也・米元拓也
 時間：[1日目]10:00～18:00(受付開始9:30)
 [2日目]9:00～17:00(開場8:30)

4 ピークパフォーマンスコース

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

千葉開催 ヒルトン成田
 受講料：313,500円(食事代・宿泊費含む・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、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
 講師：アチーブメント認定講師
 時間：[1日目]12:30～(受付開始12:00)
 [2日目]8:30～
 [3日目]8:30～16:30 宿泊型2泊3日

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分 アチーブメントモーニング
 各業界で活躍するゲストをお迎えし「実践知」を紐解くことで「実行力強化」「習慣形成」を促進する毎週の60分のトレーニングです。



オンライン Zoom
 参加費：無料
 講師：高木謙治
 日時：毎週火曜日 7:30～8:30
 お申し込みはMARCから

3 ダイナミックアドバンスコース

ダイナミックコースと対になっている後半の講座です。自身の「制限的パラダイム」を突破し、強み・真価を發揮する経験を積んでいきます。それらの経験をもとに、人生理念と人生ビジョンの洞察と構築とおし、一貫性のある人生の土台を完成させていくコースです。

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
名古屋開催 ルートイングランティア小牧 ロイヤルホール

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、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
 講師：佐藤英郎、アチーブメント認定講師
 時間：[1日目]10:00～(受付開始9:30)
 [2日目]9:00～
 [3日目]9:00～20:00 宿泊型2泊3日

2 ダイナミックコース

ダイナミックアドバンスコースと対になっている前半の講座です。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」へと向上させます。自身の目標達成のブレーキとなる「制限的パラダイム」を認識することによって、成功者としての姿勢を体得するコースです。

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米 筑紫の間

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、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
 講師：佐藤英郎、アチーブメント認定講師
 時間：[1日目]10:00～21:00(受付開始9:30)
 [2日目]9:00～21:00
 [3日目]9:00～20:00

1B 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。

東京開催 アチーブメント東京研修センター
 受講料：247,500円(テキスト代・税込)
 再受講料：アチーブメントアカデミークラブ会員(3年6回まで) 59,400円(テキスト代・税込)
 アチーブメントアカデミークラブ会員(4年以降または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。
 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]10:00～18:30(受付開始9:00)
 [2日目]9:30～18:30
 [3日目]9:30～18:30

1A アチーブメントテクノロジーコース



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米 福岡リーセントホテル 舞鶴の間
名古屋開催 ウイングあいち 805 名古屋プライムセントラルタワー 第14会議室
神奈川開催 ラジアントホール
熊本開催 八代ホワイトパレス TALASSIO
北海道開催 アスティホール 4階
仙台開催 ハーネル仙台、TKPガーデンシティ仙台 ホール21D
富山開催 富山スカイホール
岐阜開催 都ホテル岐阜長良川 ボールルーム
金沢開催 TKPガーデンシティPREMIUM金沢駅西口 ホール3B
岡山開催 社の街グレース

受講料：154,000円(テキスト代・税込)
 再受講料：アチーブメントアカデミークラブ会員(3年6回まで)33,000円(テキスト代・税込)
 アチーブメントアカデミークラブ会員(4年以降または7回目以上)44,000円(テキスト代・税込)
 講師：アチーブメント認定講師
 時間：[1日目]10:00～19:30(受付開始9:00)
 [2日目]9:00～19:30 [3日目]9:00～18:30
 ※2024年10月以降、時間が変更となります。
 10月以降：1日目：10:00～18:30 2日目：9:30～18:30 3日目：9:30～18:30

アチーブメントアカデミー会員 3年入会特典

計=「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」に優待対象

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
1A アチーブメントテクノロジーコース							1A 東京開催														1A 大阪開催									1A 名古屋開催
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座																					1B 東京開催									
2 ダイナミックコース									2 東京開催													2 福岡開催								2 大阪開催
3 ダイナミックアドバンスコース										3 大阪開催												3 名古屋開催								3 東京開催
4 ピークパフォーマンスコース																						満 4 千葉開催								
計画セミナー/経営計画セミナー										計画セミナー												計画セミナー								経営計画セミナー 東京開催
アチーブメントモーニング																														

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
1A アチーブメントテクノロジーコース					1A 名古屋開催										1A 東京開催						1A 福岡開催										
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座						1A 大阪開催																1B 東京開催									
2 ダイナミックコース							2 東京開催																							2 大阪開催	
3 ダイナミックアドバンスコース																3 大阪開催															
4 ピークパフォーマンスコース																														4 千葉開催	
計画セミナー/経営計画セミナー																														計画セミナー	
アチーブメントモーニング																															

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権

B=パースナード引替公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回)

9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
1A アチーブメントテクノロジーコース																														
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座																														
2 ダイナミックコース																														
3 ダイナミックアドバンスコース																														
4 ピークパフォーマンスコース																														
計画セミナー/経営計画セミナー																														
アチーブメントモーニング																														

10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
1A アチーブメントテクノロジーコース																															
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座																															
2 ダイナミックコース																															
3 ダイナミックアドバンスコース																															
4 ピークパフォーマンスコース																															
計画セミナー/経営計画セミナー																															
アチーブメントモーニング																															

アチーブメント出版の本

最新栄養学で究極のパフォーマンスが手に入る!!

10万部突破のベストセラー 待望の文庫化!

食べる投資

ハーバードが教える 世界最高の食事術 [文庫版]

【著者】満尾 正
【価格】990円(税込)

Web ショップで 購入可能!

ストレスに負けない精神力。常に冴えわたっている思考力。不調、痛み、病氣と無縁の健康な体。そのすべての基盤は、栄養です。しかし、現代社会で最適な栄養状態を保つことは知識なしでは難しいのが現状です。本当に正しい栄養学の知識こそがあなたの心身を生涯守り、「幸福」という最大のリターンをもたらす最大の投資方法を著者が解説します。

日本の健康常識ではパフォーマンスは上がらない!

あらゆる不調が消える! 弱ったカラダがよみがえる!

世界の最新医学が証明した 究極の疲れしないカラダ [文庫版]

間違ったケアをすると、いつまで経ってもカラダは元気になりません。「最近、体力が落ちたな」、「いつもカラダがだるい、重い」、「少し長い距離を歩くと、腰やひざが痛む」。これらはカラダのキャパシティ(機能運動性)を高めることで解消されます。そのためには、ジム通いも1日数百回のスクワットもバランスボールのようなトレーニング器具も1万歩のウォーキングもすべて不要です。本書では10万人を治療し、ビジネス、エンタテインメント、スポーツ界の第一線で活躍する人たちが指名する全米No.1の日本人スポーツカイロプラクターが疲れ知らず、衰え知らず、不調なしのカラダになるセルフケア方法を医学的エビデンスに基づいてお伝えします。

【著者】仲野 広倫
【価格】990円(税込)

Web ショップで 購入可能!

尾花高夫の 一流を育てる方程式

{ 第1回 }

王貞治氏や野村克也氏など数々の名指導者のもとで投手コーチとして活躍。リーグ優勝11回、日本一5回に貢献した実績をもつ尾花高夫氏。その裏側には確かな指導の考え方があります。本コラムでは、尾花氏が現場で行ってこられた具体的な技術を解き明かしていきます。

ミスしたときこそ 成長につながるチャンスを

2012年に『頂点への道』講座を受講して選択理論と出会い、従来の心理学である刺激反応理論を我々指導者が知らず知らずのうちに使っていることを知りました。一番衝撃を受けたのは、外的コントロールによる関わり方は相手に恐れを抱かせ、自発的な行動を抑制し、可能性に蓋をさせてしまうということでした。対して、選択理論に基づく関わり方は相手のなかにある能力や可能性を引き出すことができる。これは私にとって大きなパラダイムシフトでした。そのなかの一つの気づきを今回はご紹介したいと思います。

スポーツにおいてもビジネスの現場においても部下のミスはつきものです。皆さんは、ミスをした部下とどう向き合われていますか。「正直、「なんでこんなこともできないんだ」という考えが浮かんでくるのではないのでしょうか。思えば私も、選択理論を知るまではミスした選手に怒っていました。しかしいまは、過去は変えられない。変えられる未来に向けた関わり方を選択することが大事だと学び、ミスは成長するための経験だと考えるようになりました。私は多くの一流選手と関わってきましたが、誰一人として、ミスにせずに一流になった人はいません。実はこのミスをしたときに、指導者がどのように関わ

Point 今回のポイント

- 指導者がミスをした部下とどのように関わるかで、成長速度に差がつく
- フィードバックの目的は、自己評価と内発的動機づけを促して成長につなげること
- ミスへの捉え方を変えることが、マネジメントを変える第一歩となる

なかでもフィードバックに対する考え方もとても重要です。フィードバックの目的は、相手に具体的な情報を与え、自己評価と内発的動機づけを促して成長につなげることです。例えば、甘いコースに投げて試合に負けた選手がいたとしたら、「なんであんな球投げたんだ」ではなく、「同じケースがあるとすれば、どういう球を選択する?」と質問する。ここでのポイントは、強制しない、相手をコントロールしようとしない、選択は常に相手にある。以上のように外的コントロールに基づく関わり方をしないよう留意しながら、改善に向けて内発的動機づけを促すことです。ミスを活かして成長につなげる。このように捉え方を変えることこそが、マネジメントを変える第一歩だと思っています。ぜひ、ともに取り組んでいきましょう。

INFORMATION

インフォメーション

営業の常識を塗り替える!

「セールス」のその先へ 無料 TOP SALES ACADEMY

高木 謙治
アチーブメント株式会社 マネジャー/トレーナー

東京パーソナルコンサルティング部マネジャーの高木が年間2,000件の成約を実現した営業の極意をお伝えします。今のステージからさらに突き抜けた方へ、セールスの常識を塗り替える90分です。

日程 9月17日(火)、10月31日(木)、11月25日(月)
時間 18:30~20:00

お申し込みはこちら

2024年版 日本における「働きがいのある会社」 若手ランキングにて第3位にランクイン!

アチーブメント株式会社は、2024年版 日本における「働きがいのある会社」若手ランキングにて 中規模部門3位にランクイン。2023年度につづいて 3度目の選出となりました。

Best Workplaces for Young Employees JAPAN 2024

アチーブメントグループは創業当初より「実力主義」を掲げ、性別、年齢、学歴、国籍において差別やひいきのない平等な人事制度を運用しています。

詳細はこちら

Achievement Club News 読者アンケートのお願い

いつもご愛読いただき誠にありがとうございます。より充実した誌面づくりのため、記事内容に関するアンケートを実施しております。ぜひご意見をお寄せください。(所要時間:3分)

休業日のご案内

■ = 休業日

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

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、左記の日程を休業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。

講師 尾花 高夫 Obana Takao

1957年生まれ。PL学園高等学校から社会人野球の新日鉄堺へ進む。1977年度ドラフト4位でヤクルトスワローズに入団し、チームのエースとして1989年には通算100勝をあげた。1991年まで在籍し同年現役を引退。1995年以降、リーグ優勝7回、日本一に4回導いた手腕から、2010年~2011年は横浜ベイスターズ監督に就任、自身初の指揮官を務める。2013年より読売ジャイアンツ二軍、投手総合コーチに就任。2021年よりヤクルトスワローズ二軍投手チーフコーチに就任。チームが前年まで最下位だったところから、2021年に日本1位、2022年にリーグ優勝を達成している。2024年2月よりアチーブメント株式会社の顧問に就任。

Book

部下がみるみる成果をつくりだす 一流を育てる方程式

【価格】1,430円(税込)

ご購入はこちら

選手意識を変えるというコーチの最も重要な仕事を、尾花くん以上にできる人は知りません

講師派遣

尾花高夫氏の講師派遣 受付中!

尾花氏の指導実績・経験から裏付けられる 選択理論を土台とした指導法やチームビルディングの技術をお届けします!

お問い合わせはこちら

部下をもったら

橋本拓也の
初の著書!

いちばん最初に読む本

9/6
発売!

- 序章 リードマネジメントで組織パフォーマンスを最大化する
- 第1章 最優先でやるべき「リーダーシップの技術」
- 第2章 マネジメントの両輪を回すための「個人の成長支援の技術」
- 第3章 組織効率を向上させるための「水質管理の技術」
- 第4章 マネージャーが自分の仕事を実行するための「委任する技術」
- 第5章 好業績と良好な人間関係を両立させる「仕組み化する技術」

マネジメントとは「人を介して仕事をする技術」で、メンバーを介して成果をつくることが求められます。マネジメントは「技術」です。メンバーがみるみる成長し目標達成するマネジメント方法を、著者橋本拓也自身の経験やアチーブメントの事例を交えながら、マネージャーが身につけるべきリードマネジメントの5つの技術をお伝えします。

著者：橋本 拓也
価格：1,650円(税込)



事前予約
受付中!

部下を
もったら
いちばん

橋本 拓也

人と組織のパフォーマンスを
最大限に引き出す仕事術

最初に
読む本

どんな部下でも、どんな組織でも、
みるみる成長する!

「リードマネジメント」のすべて

2万人の研修実績を誇る
トップコンサルタントが教える
心理学メソッド

ACHIEVEMENT
PUBLISHING

『部下をもったらいちばん最初に読む本』 — 出版記念講演会 —



講師
橋本 拓也
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長

開催
日時

10月12日(土) 19:00~20:30

※終了後はサイン会を予定しております。

会場

アチーブメント東京研修センター

東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー 20階

参加資格

どなたでも参加可能

参加費

2,000円(税込)

定員

300名

お申し込みは
こちら

