

# Club News

## 人を動かす 「リーダーシップ」 の磨き方

[特集]

### 人を動かす「リーダーシップ」の磨き方

AK-69 HIPHOPアーティスト

長坂 真護 美術家  
MAGO CREATION 株式会社 代表取締役

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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

本冊子はFSC®認証紙を使用しています。  
FSC®認証紙は、FSC®認証材、再生資源、およびその他の  
管理原材料から作られた地球環境に優しい用紙です。



[特集]

# 人を動かす 「リーダーシップ」の磨き方

6 「カッコよく生きたい」  
変わらぬ想いが導いたHIPHOPスターの生き様

AK-69 HIPHOPアーティスト

10 業界を動かし世界を動かす「志」  
ゴミから30億を生み出した美術家の挑戦

長坂 真護 美術家  
MAGO CREATION 株式会社 代表取締役

14 まとめ  
「人を動かすリーダーシップ」は  
何によってもたらされるのか?

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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

18 My Achievement 私の目標達成ストーリー  
西原 泰浩 グループフォワード株式会社 代表取締役

22 JPISA便り

26 プロスピーカーという生き方  
株式会社LIFE-D 執行役員  
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  
JPISA親子部会 部会長  
ファミリーコーチング認定講師

31 セミナースケジュール



# 謹賀新年

旧年中は格別のご厚情を賜り 厚く御礼申し上げます

昨年さまざまな出来事がありました

社会的に見ても新たな技術革新が私たちの生活を彩る一方  
気候変動や国際情勢の課題は依然として多くの影響を及ぼしております

そのような時代にあっても

私たちが応援する徳洲会体操クラブのバリ五輪での大活躍など

未来を信じ 挑戦を重ね 各界のリーダーでいらっしゃる受講生各位が  
素晴らしい成果を手にしてきた一年だったことと存じます

アチーブメントも創業から38年目を迎えました

米国ナポレオン・ヒル財団との独占パートナーシップ契約を行い

ついに世界を見据えた活動へと移ってまいります

会員の皆さまをはじめ 多くの方々のご支援のおかげと 深く感謝しております

いついかなるときも「社員幸福度」「顧客満足度」「社会貢献度」という

3つの輪の中心にある「上質」を追求する志がゆるぐことはありません

縁あるすべての方の物心両面の豊かな人生の実現に貢献できる組織を目指し  
さらなる研鑽の道をこれからも歩んでまいります

新年にあたり 皆さまのご健勝 ご発展 ご多幸を心よりお祈り申し上げます

ともに力を合わせ 2025年も実り多き一年にしていまいりましょう

本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます



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 CEO  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長  
青木 仁志



# 人を動かす 「リーダーシップ」 の磨き方

激動の時代、日に日に変わっていく社会の常識。

そのなかでも物事を成し遂げていく存在こそ、  
周囲に流されることなく自らが求心力となる、  
人を動かし組織を動かしていくリーダーです。

一人のリーダーが、  
組織を変え、社会を変え、  
世の中の当たり前を変えていくのです。

一体何がその「リーダーシップ」の原点となっているのか。

どのようにして「リーダーシップ」を  
磨き上げていくとよいのか。

今回の特集は二人の業界のリーダーの人生から、  
その本質を学んでいきます。

- P6 「カッコよく生きたい」  
変わらぬ想いが導いた  
HIPHOP スターの生き様  
AK-69 HIPHOPアーティスト
- P10 業界を動かし世界を動かす「志」  
ゴミから30億を生み出した  
美術家の挑戦  
長坂 真護 美術家  
MAGO CREATION 株式会社 代表取締役
- P14 まとめ  
「人を動かすリーダーシップ」は  
何によってもたらされるのか？  
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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

YouTube 配信中!!

チャンネル登録者数  
40,000名突破!!

100回聞いたなら  
豊かになる話

青木仁志の「人生経営哲学」



Season2 スタート!!



Season1 BEST3

- 1  
#042 出世させてはいけない  
社員の特徵
- 2  
#077 ルーズな習慣の  
治し方
- 3  
#033 経営者ならこれだけは  
勉強してください

※2024年10月25日時点の視聴回数順

「弊社をご活用いただいている皆様が、周りの大切な方々とともに物心両面の豊かな人生を歩んでいただきたい」「目標達成のパートナーとしてさらに貢献していきたい」  
そんな青木の想いから開設された公式YouTubeチャンネルがおかげさまで100話を迎え、新たにSeason2の配信をスタートしました。これまで上場企業経営者やトップ営業マン、アスリート、一流タレントなど50万名以上にお伝えしてきた「人生経営哲学」をさらにパワーアップして発信しています。ご興味をお持ちの方は、ぜひチャンネル登録のうえ、ご覧ください!

YouTube チャンネル詳細はこちら

青木仁志の人生経営哲学





## 喧嘩に明け暮れた不良少年が どん底で見つけた希望

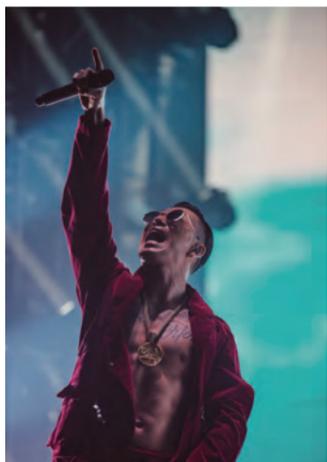
幼少期からいわゆる「ガキ大将」でした。あらゆることを「暴力」で解決する学生時代。求めていたのは「カッコよさ」でした。派手な髪、奇抜なファッション、改造車など、あらゆるものに手を出し、「カッコいい」と思われる自分を目指しました。HIPHOPの世界に飛び込んだのも、そこら辺の街の不良とは違う「カッコいい」存在になりたかったからです。敵を打ち負かす自分、強い自分、派手な自分、そういう理想はそれなりに手に入れてきましたが、どこまで頑張っても空虚なままで、ずっとモヤモヤな毎日。ぶつけるところがない苛立ちをためては不良行為を繰り返し、19歳には少年院に入ったのです。そのときに初めて世の中から切り離されて、自分と向き合う機会をもらえて、考えて考えて、たどり着いた答えは、「自分にはHIPHOPしかない」でした。HIPHOPが貧困から生まれたレブルミュージックだからです。ハンデを背負った人たちが、音楽で成り上がっていく姿を見て、どこか自分と重なった

## 「カッコよく生きたい」 変わらぬ想いが導いた HIPHOPスターの生き様

不良少年から、アリーナを揺るがすスターへ。日本のヒップホップシーンを席卷するAK-69氏の物語は、まさに奇跡の逆転劇です。少年院というどん底、栄光の影での苦悩。数々の試練を乗り越え、自らの手で運命を切り拓いてきました。一体、彼を突き動かした原動力は何なのか？ 挫折と成功を繰り返しながらも、決して諦めなかった男の魂の軌跡を追います。

## 逆境でも貫き通した 不屈のポリシー

名古屋のストリートから始まった音楽活動は、困難だらけでした。お金も機材も人脈も経験も、何もなく、できることは地道に歌い続けるのみです。しかし、必死に毎日を生きていくなかで、少しずつ応援してくださる方が増えていきました。全力で歌う目の前で、感動し、感謝



してくれるファンの方の姿に、幾度と勇氣をもたせてきました。底辺から這い上がってきた人生が、誰かの役に立っているということが、とてつもなく嬉しかったのです。自分の音楽が誰かに届き、自分の発するメッセージが誰かに影響を与えている。アーティストとしての自覚が強まり、僕のなかでの「カッコよさ」の定義が少し変わった瞬間でした。

その後、活動は全国区へと広がり、コンサートでアリーナを埋め尽くすまで至りました。しかし、浮き沈みの激しいエンターテイメントの世界。一度掴んだ栄光は、決して永遠ではありません。初のアリーナツアーから5年が経ったころ、チケットの売れ行きが伸び悩み、スピードや動員数に課題を感じるようになっていました。

ある日、当時所属していた事務所の社長に呼ばれました。突きつけられたのは「これ以上の戦いは無理だ」という一言。現状維持で無難な道を生きるか、大きなリスクを取って独立して挑戦するか。選択を迫られました。多くのアーティストが、ここで周りの評価に飲み込まれ、妥協しこの世界を諦めてしまう。僕もその道をたどってしまうのではないかと、



AK-69

HIPHOPアーティスト

名古屋のシーンで頭角を表したのち、活動の幅を広げ、2012年には渡米し武者修行の旅へ。単独での武道館公演を5度も達成し、日本を代表するアーティストに。YouTubeでのミュージックビデオ総再生数は3億5000万回を超える。



過去の経験を活かして少年院での講演も行う



魂のメッセージを歌い続ける

### 本物の「言葉」だけを届け続ける

「Flying B」という曲は、武道館公演

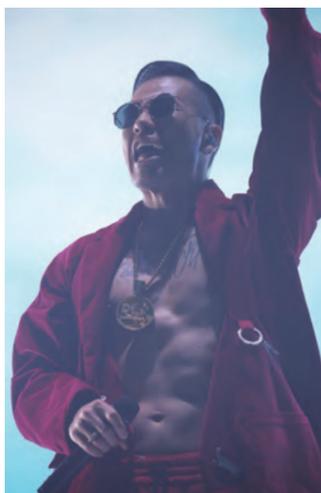
考えていませんでした。でも段々と、仲間を守る存在が「カッコいい」と思えるようになっていきました。そして、信じてくださる方々の期待に応えたい。誰かにとつての勇氣になりたいたと、僕のなかでの「カッコいい」が変化していきました。その変化に比例して、力が漲ってくるのです。だからこそ全力で生きることができました。不思議とそうならばなるほど、協力してくださる方が増えていったのです。

という大きな目標に向かって突き進むなかで生まれました。壁にぶつかり、悩み、そして自身と向き合う過程で生まれた言葉は、飾らない、ありのままの心からの叫びでした。今では僕の代表曲の一つになったのです。一番苦しいときに、自分を鼓舞してきた言葉。救ってくださった恩人への感謝の言葉。大切な人を守る決意の言葉。借り物ではない、自分の心の底から湧き上がる言葉だけを伝え続けています。逆境から這い上がっていく。馬鹿にされても、笑われても、見返す。自分の信じる「カッコいい」を徹底的に貫き、自分の人生に誇りと自信をもつ。そのプロセスのなかで自分の内側から生

まれた言葉こそ、人の心に響き、人を動かすと信じています。中途半端な気持ちじゃ、成功なんて掴めません。その覚悟で、これまでのHIPHOP界が成し得なかったことを、たくさんやってきました。でも、まだ挑戦は終わりません。2025年6月9日には横浜アリーナでデビュー以降最大規模の単独ライブの実施が決定。12000名の皆様に過去最高の時間を届けます。アーティストとして、より多くの人々に感動を与えたい。経営者として、関わりのあるすべての人を幸せにしたい。その思いは、日ごとに強くなるばかりです。いつかアーティストとしての道を引退する日が来るとしても、そのときまでに、自分だけの歴史を刻み込みたい。未だにずっと、ワクワクしています。

### 全力で生きることが人を動かす第一歩

これまでは事務所の看板があったから武道館を借りられましたが、そもそも会場確保に難航したのです。信頼する経営者に頼み込んで保

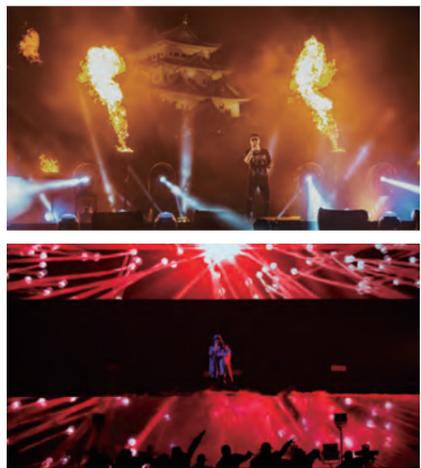


すべてを賭けて行った2017年の武道館ライブ

証人になってもいい、なんとか借りるも、この公演が仮に失敗すれば、莫大な借金を抱えるだけでなく、多くの方に迷惑をかけてしまう。もう二度と音楽活動ができないう状況が容易に想像できませんでした。まさに命がけの毎日。立ち止まると不安に襲われて狂ってしまいそうだったので、常に前進し、できることは何もかも全部やりました。そして、本当におかげさまで一人また一人とお客様が集まり、徐々に徐々にチケットが売れていったのです。そして迎えた公演当日。満員の熱気に包まれた武道館に、再び立つことができたのです。僕は決して天才ではありません。失敗も挫折も、たくさんしました。それでも頑張り続けてなんとかここまでたどり着いています。振り返ると、自分が成し遂げたというより、多くの方が助けてくださったのです。本当にありがたいことです。ただ、一つだけ確信をもって言えることがあるとすれば、いつのときも100%全力で生きてきたということです。「カッコいい」を求め続けて来ました。初めは自分のことしか



日本最大級のHIPHOPフェスティバルにも出演



1万人突破記念  
どん底からの人生の切り拓き方  
前編  
青木仁志  
青木とのYouTube対談はこちら



### 路上の絵描きを ガーナに導いた衝動

路上の絵描きという道を選んだのは25歳のときでした。もともと興味を持ったのはファッションの世界。10代はその勉強に打ち込み、海外で本物を学ぶために資金稼ぎで始めたのが歌舞伎町のホスト。2年弱で留学費用をはるかに超える3000万円が貯まり、思い切って挑戦しようとして、アパレル会社を設立。そこから試練の連続でした。必死に経営するも、従業員の横領などのトラブルで1000万円の借金を抱えて1年で廃業。「何のためのお金稼ぎなのか」「何のために生きているのか」。必死に夢を追いかけたものの、儂く散っていった事実を前に、虚しい気持ちでいっぱいだったのです。「もうこの世界からは離れる」と、逃げるようにして踏み入れたのが絵描きの世界でした。

案の定最初は全く売れず、年収わずか100万円ほどで、生きていくのがやっとの日々。その頃に、紹介で出逢ったのがアチーブメントの青木さんです。初めてふたりでお会いする日に、早く着いた待ち合わせ場所です手にした経済誌

## 業界を動かし世界を動かす「志」 ゴミから30億を生み出した 美術家の挑戦

ガーナのスラム街を、アートで変えようとしています。世界中で作品が評価され、最高額は2億円。1枚100ドルでも売れなかった無名の時代から、今や累計30億円を稼ぎ出すアーティストへと変貌を遂げた美術家・長坂真護氏。強い使命感に突き動かされた彼の活動は、多くの人々の共感を呼び、感動を与え続けています。その考えと行動の奥にある「リーダーシップの源泉」に迫ります。



が僕の人生を変えさせた。ゴミ山の前に立つ一人の子どもの報道写真でした。それをを見た瞬間、脳裏に衝撃が走ったことを鮮明に覚えています。調べていくうちに先進国が出す電子廃棄物によって埋め尽くされたゴミの山から、再利用可能な金属を燃やして取り

出し、売って生計を立てる人々がいる事実を知りました。僕たちの豊かさの代償を途上国の方々が払う、まさに資本主義の闇です。憤りや悲しさや無力感が入り混じった、初めての感情を味わいました。「ここに行きなさい」、運命にそう語られているように感じたのです。その後青木さんに決意を伝えると、全力で応援すると約束してくれました。30代前半の若者の戯言にも聞こえたはずですが、青木さんの目は真剣そのものでした。更に想いが固まり、ガーナ



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

2017年に「世界最大級の電子機器の墓場」と言われるガーナのスラム街を訪れ、資本主義の闇に衝撃を受ける。アートの力で真実を伝えることを決意し廃棄物でアート作品を制作。その売上から生まれた資金で現地にリサイクル工場や環境を汚染しない農業、EVなどの事業を展開。

への渡航を決意したのです。

### 奇跡の10万円を握りしめて

そうして迎えた渡航の日。トランジットで寄ったパリで、旅行に来ていた青木さんと偶然再会したのです。目を疑いました。「あの日の決意を果たしに行ってください」と、そう伝えました。真つ先に青木さんに言われたのは、「お金はあるのか?」と。全財産を旅費に注ぎ込んでいたので文字通り無一文ですと、正直にそう話したら、青木さんはそのとき持っていたすべての現金であった10万円を僕に渡してくれたのです。僕がガーナのプロジェクトで初めていただいた投資でした。お金はもちろんですが、一人の若者の想いに寄り添い、真剣に想ってくださる青木さんの姿勢に、心の底から感謝の思いが溢れました。改めてこの旅は自分だけのものではないと再確認し、必ず意



2017年6月 ガーナに向かう道中 パリにて偶然青木と再会



先進国からの寄付過多によりアパレル製品が大量に投棄されている海岸 (2021年撮影)



現地のスタッフを雇用し海岸の清掃活動を実施。現在の様子 (2024年撮影)

かも分らない、なぜ絵を描きたいのかも分からない。訳も分からなくとも、様々な情報と触れ続けるなかで、自分の運命に気づいたのです。次は、2030年までにガーナへの100億円規模の事業投資と二万名の雇用を目指して挑戦していきます。これからも変わることのない「志」を追求し続け、世界に貢献していきます。



青木との  
YouTube対談はこちら



志が人生を切り拓く

振り返ってみれば、世のため人のためにと行動したときから、僕の人生は好転しました。この原理原則を貫けば、必ず道は拓けると信じています。僕もかつては自分中心で生きていました。「ニューヨークで成功したい」「認められたい」というエゴに突き動かされ、世界中のギャラリィを駆け回りました。でも現実には厳しくて、500回売り込んで、ほぼ全てが前払いでした。自分には才能がない。そんな諦めの気持ちから、私は考え方を変えました。自分よりも、他人のために生きてみよう。そして、始めたのがガーナでの活動でした。

全部、自分中心にやってきて、それがダメで501回目。人のためにしたチャレンジで、初めて自分の活動が評価されたのです。おかげさまで、2024年現在で累計30億円の売上を作ることができ、ガーナでも60名以上の雇用を生み出しました。1年で廃業に追い込まれたダメな経営者だった僕が、今では信用力や総合的な企業力を評価するCRDモデル(スコアリングサービス)で、約52000社中、1位の評価をいただくまで成長をすることができたのです。「サステナブル」という概念が、収益と信頼を大きく引き上げてくれたのです。「僕にとつての芸術は、人を助けるためのものだったんだ」と、自分の運命を悟り、運命に従って生きてきた結果です。

志・運命・使命。様々な言葉がありますが、誰しもが与えられた生き方があると僕は思っています。僕自身がそれを見つけたら、それは、世界中を飛び回り、実際に触れてきたからです。自分が何者かも分らない、なぜ絵を描きたいのかも分らない。訳も分からなくとも、様々な情報と触れ続けるなかで、自分の運命に気づいたのです。次は、2030年までにガーナへの100億円規模の事業投資と二万名の雇用を目指して挑戦していきます。これからも変わることのない「志」を追求し続け、世界に貢献していきます。



過去最高額の2億円で取引された作品「革命」

共感を呼ぶ動機善の力

到着したのは、ガーナのアグボグブロシーというスラム街。先進国から毎年25万トンの電子機器廃棄物を持ち込まれ、たまった量は東京ドーム32個分。そこに暮らす3万人は、1日12時間電子ゴミを燃やして残った金属を売り、賃金は500円。燃やす過程で出た有毒ガスで、30代で亡くなる方も多くと言われている。大量消費された電子機器がここに投棄され、人の命を奪っている。この現実を目を背けてはならないと、強烈な使命感に襲われた。同時に、自分に何ができるのだろうかという無力感にも襲われたのです。

頭から煙が出るほど考え、偶然にも少し前に学んだ「サステナブルな経営」という概念がヒントになりました。スラムのゴミからアート作品を生み出し、コレクションしてもらえば、先進国の人がスラムの現状をリアルに知ることができるし、スラムのゴミも減る。スラムでの活動とサステナブルが、アートという媒体を通して繋がるかもしれない。そう閃いたのです。



はじめて1500万円の値段がついた作品「Ghana's son」

ここに全力投球をしようと思えるような思いが湧き上がりました。まさに自分の命の使い方を見つけた瞬間でした。

ガーナに行く前は「地球の裏側のことなんて誰も興味ない」と思っていました。しかし実際はそうではありませんでした。その証拠に、ゴミで作った作品が、いきなり1500万円で売れたのです。空からお金が降ってくるような、現実とは思えない状況に戸惑いました。昨日まで数万円だった作品が、なぜ1500万円もの価値を持ったのか。その理由を必死に探しました。この短期間で画力が劇的に向上したわけではなく、僕が感じた資本主義の闇、そしてスラム街に暮らす方々の未来を預かった作品だからだと、

熟考の末たどり着きました。それはつまり、人々の心の奥底にある「より良い世界にしたい」という願いです。ならばと、この売上をスラム街に還元すると心に決めました。それからは、作品を作って売っては、ガーナで活動し、そしてまた作品を作って売る毎日。気がつくとも7年の歳月が流れました。おかげさまで活動の幅も広がり、学校を建て、農園を作り、プラスチックのリサイクル工場を運営するまで成長すること



現地で学校を建てるなどの貢献をしている



現地の活動



まとめ

# 「人を動かすリーダーシップ」は 何によってもたらされるのか？

何もないゼロと言える状態からスタートし、それぞれの世界で成功を収められているお二人に共通して言えること。それはファンやともに挑戦する仲間や、作品制作の活動に賛同してくれる方々など、周囲の人から応援や協力により、スタート当初では想像もできないほどの大きな成果や成功を得られているということです。ではどのようにして、リーダーシップを磨いてきたのか。青木が自身の経験とともに紐解いてまいります。



あおき にとし  
**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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団  
理事長

北海道函館市生まれ。1987年、32歳で選抜理論心理学を基礎理論としたアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、延べ50万名の財育成と、8,000名を超える中小企業経営者教育に従事している。自ら講師を務めた公開講座「頂点への道」講座スタンダードコースは28年間で毎月連続700回開催達成。現在は、経営者向け「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担当する。30万部を超える「一生折れない自信のつくり方」を始め、累計67冊の著書を執筆。

## 多くの人に貢献できる ミッションをもつこと

お二人の共通点、それは強いミッションにあると思います。誰かの勇気になりたい、ガーナのスラム街に暮らす方々の未来をよりよくしたいというミッション。この「人の役に立ちたい」「お客様に喜んでもらいたい」「多くの人に貢献したい」という強いミッションがリーダーシップの源です。お金儲けをしたい、地位や名誉を手に入れたいと自分の物心両面の豊かな人生を追求しているだけではミッションとは言えません。人生をかけて何が何でも成し遂げたい使命。誰のために、何のために、なぜ成功しなければならぬのか。そして、

自分が成し遂げることが、誰を幸せにするのか。人生の目的を明確にもち、その目的に一点の曇りも迷いもなく向かう人、皆にとって良いことを本気で実現できる人が、強い求心力をもつのです。

## 自己成長・自己完成の先に ミッションが育まれる

とはいえ、たとえ納得のいくミッションがなくても焦る必要はありません。私自身もはじめからミッションがあったわけではありませんでした。若いころはトップセールスになりたい、成り上がりたい、お金持ちになりたいという目標だけでした。これは決して悪いことではありません。なぜなら、力なき愛は無力。精

神論のきれいなことでは駄目なのです。私はまず、時間とお金だけでなくあらゆるエネルギーを自分に使い、徹底的に自己を高めました。劣等感をばねに、とことん仕事に打ち込み、トップセールス、トップマネジャーとなり、マネーとメダルを手に入れました。

転機が訪れたのは、29歳の時。恩師である夏目志郎先生に出会ったことです。「青木君、豊かな人生よりも豊かな人間になることを求めなさい。なぜならば、豊かな人間こそが豊かな人生を築き上げることができるからだ」。この言葉は私の人生に大きな影響を与えました。人生の目的は、人を踏み台にして勝つことでも金持ちになることでもない。本当に大切なことは縁ある人を幸せにすること。本当の意味での愛という概念に出会い、求める愛、貪る愛から与える愛へシフトし、与える喜びを知るようになりました。

そして38年前、選択理論心理学に出会い、不満足な人間関係が起因するあらゆる不幸をこの世からなくしたい、そう思い社員5名から事業をスタート。今では従業員250名以

上になり、社会変革を志す一般財団法人日本プロスピーカー協会の会員は5000名を超えました。2024年に設立した財団法人 青木仁志啓育財団は、内閣府に認定いただき公益財団法人となりました。さらに多くの苦学生に奨学金を出し、未来の指導者育成に取り組む所存です。

すべて「インサイドアウト」からはじまります。私は、自己完成論理で自分自身を徹底的に高めたからこそ、縁ある人を幸せに導きたいという利他的な想いが芽生えました。まずは自分を、社会からみて価値ある人間に育てていくことからなのです。

## 日々の習慣形成にこだわり 自己信頼をつくる

自分自身を価値ある人間に育て上げるには、健全な自己愛・自己信頼が欠かせません。第一歩は、自分との約束を守ることです。例えば朝6時に起きると決めたらその時間に必ず起きる、今日のタスクを決めたら必ずやりきるなど、自分が決めたことを必ず実行する。小さなことから実行し、少しずつ自分との約束を守り積み重ねていくことで、自己愛が育まれます。

私が20代のころ使っていたノートには「誠実たれ！約束を守る自分になれ！」という言葉が連なっています。そのくらい約束を守れない人間でした。「ローマは1日して成らず」という言葉のとおり、ある日突然成功者にな

## まとめ 「人を動かす力」は日々の小さな 積み重ねから生まれる

- 1 日々の小さな成功体験を積み、自己信頼を高める  
自分との約束を守ることや、日々の自己研鑽やトレーニングを積み重ね、自己信頼度を上げる。
- 2 徹底的に自己成長に注力する  
徹底的に自己を高め、縁ある人々を幸せにできる力をもつ。
- 3 誰のためになせ成し遂げるのか、目的を明確にする  
誰のために、何のために、なぜ成し遂げなければならぬのかを明確にし、人を動かす求心力を高める。

## 28年間伝え続けてきた成功の原理原則のすべてを 13ステップに凝縮!



### 本編

成功の13のステップ 13 steps for success

1週間1ステップと向き合い、91日間かけて成功のマスタースキルを体得する

Prologue 1 成功への扉 2 成功の13のステップとは

#### STEP 1 求める心

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

#### STEP 2 成功のビジョン

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

#### STEP 3 揺るぎない信念

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

#### STEP 4 代価の先払い

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

#### STEP 5 卓越する

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

#### STEP 6 目標を定める

- 1 目標を定め思考を集中させる
- 2 効果的な目標設定技法

#### STEP 7 綿密な計画立案

- 1 時間を制し人生を制す
- 2 努力よりも正しい選択をする
- 3 未来創造のプライオリティマネジメント

#### STEP 8 共創の力を用いる

- 1 偉業を成就させる  
パワーパートナーの力
- 2 強い絆で結ばれた  
真の協力者を得る技術

#### STEP 9 責任に生きる

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

#### STEP 10 勝利者としての自己概念

- 1 願望成就の土台となる自己概念
- 2 不可能を可能に変える愛の力
- 3 勝利者としてのストーリーを生きる

#### STEP 11 己に打ち克つ

- 1 弱さを乗り越える
- 2 悪しき習慣を断つ
- 3 よい習慣を体得する

#### STEP 12 決断と実行

- 1 決めて断つ
- 2 実践に徹する

#### STEP 13 志を磨く

- 1 志を磨き社会に還元する
- 2 リーダーとして生きる

Epilogue 人格の完成を目指して

### 応用編

物心両面の豊かな人生を築く5つのテーマ

5 themes for abundant life 成功の13ステップとあわせて活用し、物心両面の豊かな人生を築く

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

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

日常生活の中でおこるさまざまな障害を乗り越えるために13ステップを活用する

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

2つのバックストーリー 2 back stories 開発者・ファシリテーターが13ステップを活用した道のり

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

36回払いの場合  
〈分割払い例〉 初回 15,623 円  
**14,500 円 × 35 回**  
※税込、分割手数料込、送料込

アチーブメントアカデミー会員限定  
セット内容 映像 62 タイトル・テキスト 2 冊・テキストブック 1 冊  
販売価格 429,000 円(税込) 送料:1,200 円(全国一律)  
(支払い方法) 現金、クレジットカード、ローン

アチーブメントテクノロジー  
マスタープログラム保持者限定

## 13 週間の集中トレーニング

オンライン 無料

共同学習 × 継続学習をとおして学びの仲間とともに  
過去最高の目標達成を目指す  
13週間・全14回のトレーニング

詳しくはこちら

## 1週間で1ステップずつ取り組むセルフトレーニングプログラム 思考を現実化させる技術を結集

『目標達成の技術』を13のステップで体得する



# アチーブメントテクノロジー マスタープログラム



好評  
発売中

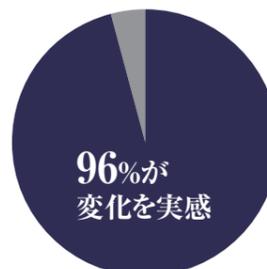
28年間700回毎月連続開催のロングラン講座で伝え続けた

「成功の原理原則」のすべてを  
13ステップ全62タイトルに凝縮

プログラムの詳細はこちら <https://achievement.co.jp/atp/>



リリースから3年半、6,000名以上の方々に活用いただいています



毎日活用した方の96%が考え方や行動の変化を実感

プログラムに「毎日視聴する時間を決めて取り組んだ」方のうち96%の方が、プログラムを活用しはじめてからの考え方や行動の変化を実感。そのうち67%の方は、3か月以内に変化を実感したと回答いただきました。

※2021年8月 アチーブメント株式会社実施「アチーブメントテクノロジーマスタープログラム活用に関するアンケート」結果より(N=211)

### 人間の「習慣形成」に関する研究結果

2010年にロンドン大学のPHILLIPPA LALLYらが行った研究によると、人間が習慣形成に要する日数は、18日~254日の間であり、中央値は66日。調査に参加をした人の半数が、66日で習慣化に成功しました。

# 3万人の頂点に立つも、見えずにいた次のステージ ビジョンを拡張し、1万社の経営者のパートナーを目指す

にしはら よしひろ  
**西原 泰浩**

グループフォワード株式会社  
代表取締役



**Yoshihiro Nishihara** 1962年生まれ。早稲田大学卒業後、商社のアパレル部門に入社。39歳で起業し、婦人服アクセサリーの輸入製造販売会社を運営。2008年、生命保険会社に入社。2009年度よりMDRT登録、うちCOT2回・TOT11回入会。2020年12月より、シャインリンクージ株式会社を設立、代表取締役に就任。日本の金融業界の改革を目指し、年間50回以上のセミナー講師をしながら、年間100名以上の経営者に総合的な資産形成アドバイスを行っている。

Before	After
1 日本一を達成も、 次のステージに迷う	1 ビジョンが拡張し、 70代の理想像が明確に
2 身近な人を変えようとして、 関係が悪化	2 選択理論を活用し、 身近な人との関係が強固に
3 経営者としての 能力に不足感	3 理念・ビジョンから 一貫した組織づくり に着手

## 日本一を達成も、モヤモヤする日々 突破口を求めて受講

「ここか人生をやりきってしまった感じがする」。そう感じたのは60歳を過ぎたときのことでした。私は5人兄弟の長男として生まれ、創業経営者の父から「いつか会社を継ぎなさい」と厳しく育てられました。父に言われたとおり商社へ入社。アパレル部門で成果を残したものの、父の会社に入る前に自分で実績をつくりたいと39歳で独立。プランディング支援や海外のアクセサリーを販売する会社など5社を経営しました。しかし2008年、アメリカに住む友人から「これから世界的不況がきて日本にも影響がある」とい

う情報を入手。その後のリーマンショックで売上は4割まで下がりましたが、事前に手を打ったおかげで何とか社員を守ることができました。同時期、突然父が事故で亡くなりました。ロータリークラブの会長も務め、顔の広い父でした。が自社株対策をしておらず相続税が払えないことが発覚。結局、会社は手放すことになったのです。

「経営者にはお金のプロが必要」。そう確信した私は、業界では異例の47歳で生命保険会社に入社。お陰様で3年でチャンピオンとなり専属代理店として独立。独立後は4年連続日本一を達成しました。

## 見つめ直した人生の目的と マネジメント手法

3日間の講義でまず学びになったのは「経営者は人生理念づくりからはじめなさい」という青木先生の言葉です。企業理念は定めたものの、個人の理念やライフデザインはあまり考えたことがありませんでした。ホームワークでこれまでの人生の棚卸しをし、誰のために・何のために・どんな人生を生きたいか、改めて自分に問い直



書齋には選択理論をはじめ、学びの本が並んでいる

しました。すると、「妻とともに幸せになる」「お金のプロとして中小企業を元気にしたい」という人生の目的が腹落ちし、熱い気持ちが蘇りました。

さらに衝撃だったのが選択理論心理学です。選択理論では、人は内側から動機づけられて行動すると考えます。「人を変えることはできない」「すべては自分が源」。この選択理論の考えは、当時の自分とは真逆でした。うまくいかないことは、すべて人のせいにして、社員を自分のいうとおりに行動させようとしていたからです。

一方で選択理論を土台にしたマネジメントの可能性も感じていました。なぜなら60年の人生のなかで、個人では目標を達成してきましたが、経営者として組織でパフォーマンスを上げることは不足感を感じていたからです。

選択理論を実践し、ビジョンを実現するには到底3日では足りない。そう考えた私は、初受講のなかで上位講座はもちろん、3か月に一度は再受講を続けると決めました。

## 選択理論を土台にした「コミュニケーション・組織づくりへの挑戦」

まず実践をしたことは、一方的なコミュニケーションを排除することです。以前の私は、社員が

ミスをする、怒鳴ったり厳しい指導をしたりしたあげくに「あとは自分でやるから」というのが口癖でした。受講後はこれらを一切やめ、選択理論の身につけた7つの習慣を意識。ミスが起きて、まず社員がどう思っているのかを質問、傾聴することに努めました。そしてどうすれば改善できるかをともに考え、少しずつ仕事を委任していったのです。

私の変わりようは、正直、社員が違和感を感じるほどだったと思います。私自身も、当初は昔の自分に戻りそうになることも多かったですが、3か月に一度の再受講と現場の実践を繰り返すなかで選択理論を土台にしたコミュニケーションを選べるようになりました。

次に取り組んだのは、理念から一貫した組織づくりです。いまも挑戦中ではありますが、会社のビジョンや目指す姿を共有したり、社員一人ひとりの理想の状態を質問し、願望を明確にする支援をしたりしています。すると、前年は年間売上が3億円の組織でしたが、3か月で2億円の売上をつくれる組織に成長していききました。

また、選択理論はプライベートでも大変役に立ちました。実は初受講の日、妻から「私の堪忍袋はもう満杯です」と言われていました。忙しさにかまけてこれまで妻の話を真剣に聞いていなかった自分を反省。妻の立場に立って求めていることを考え、一緒に過ごす時間を増やしました。最近では「私のことを考えてくれて、ありがとう」と言ってもらえるようになり幸せを感じています。



奥様と二人の時間を大切にしている

## 1万社の中小企業に「夢の逆算のプロ」として貢献し日本を明るくする

初受講から1年3か月。まだまだ道半ばですが、目的から一貫した組織づくりへの挑戦と選択理論のおかげで、経営者としても個人としてもストレスフリーになりました。

「夢の逆算のプロ」。それは資産形成のみならず中小企業経営者に総合的なアドバイスができる人材です。私はその人材を日本に根付かせたいと考えています。自分一人では到底できないかもしれない大きなビジョンですが、同じ志をもつ仲間とであれば可能だと考えています。そして仲間とともに、10年間で1万社の中小企業のパートナーとして貢献することを目指しています。

そして古希のお祝いに武道館を貸し切り、1万社の代表者をご招待。出口で一人ひとりのお客様にお礼を伝えてお見送りをしたい。そんなイメージでワクワクしています。受講で拡張したこのビジョン実現に向けて、これからも学び続け、精進してまいります。



金融業界の改革を目指し全国各地で講演を行う

5刷重版&  
発行部数  
5万部  
突破!

「選択理論心理学」に基づいた新しいマネジメント・メソッドが登場!  
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「リードマネジメント」のすべて。  
**部下をもつ全マネジャーの必読書!**

「多くのマネジャーはマネジメントの  
無免許運転をしている——」



人と組織のパフォーマンスを  
最大限に引き出す仕事術



- ◆ Amazonランキング 8部門
- ◆ 丸善丸の内本店2週連続  
●ビジネス-自己啓発 (9/26-10/9 10/17-10/23)
- ◆ 紀伊国屋書店  
●和書部門(文庫・コミック除く) (9/19時点)
- ◆ トーハン  
●ベストセラーランキング ビジネス書 (10/1)
- ◆ 楽天ブックス  
●経営 (9/27-10/4)



著者 橋本 拓也  
アチーブメント株式会社  
取締役営業本部長

メンバーの成長をとおして組織のパフォーマンスを最大化する

**リードマネジメントの5つの技術**

- 1 最優先でやるべき **リーダーシップの技術**
- 2 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**
- 3 組織効率を向上させるための **水質管理の技術**
- 4 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**
- 5 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**

価格: 1,650円(税込)



ご購入はこちら  
Kindle 版もあり

**マネジメントは楽しい! が広がっています。**

昨年9月に橋本拓也の初の著書「部下をもったらいちばん最初に読む本」が発売され、おかげさまで5万部を突破しました!  
多くのメディアにも取り上げていただいています。

**スポーツニッポン**  
2024年11月1日掲載

**TOPPOINT**  
2024年12月号掲載

**DIAMOND online**  
2024年11月29日掲載

**BSテレ東「あの本、読みました?」**  
2024年11月2日掲載

**PRESIDENT Online**  
2024年11月29日掲載

保険業界向けセミナー **第二弾**

TOT11回達成の  
西原 泰浩氏による  
**法人営業の西原式アプローチ**  
公開セミナー **—アプローチ実践トレーニング編—**



西原 泰浩 グループフォワード株式会社  
代表取締役

2020年12月にプレミアエージェンシーとして独立。「中小企業を元気にし、日本を明るくする」という理念のもと、同じ想いの仲間とともに、総合的な金融アドバイザーである「ゴールベースプランナー®」という概念を日本に定着させるべく「金融アドバイザーのためのシステム作り」や「今までにない教育事業の構築(アドバイザー向けのZ会や家庭教師)」と日々新たな活動に邁進している。年間50回以上のセミナー講師をしながら、自らもゴールベースプランナーとして、年間100名以上の経営者に総合的な資産形成アドバイスを行い、ポートフォリオの1つとして生命保険の販売も行う。現時点での保有保障額1000億円超、TOT11回達成。

どうすれば「あなたにすべて任せます」と  
経営者から選ばれる  
セールスパーソンになれるのか?  
トップセールスパーソンに共通する営業の極意。  
それは「経営者から絶対的な信頼を得ること」です。  
今回は、大手保険会社で営業成績No.1の記録と、  
TOT基準を11回達成された実績をもつ西原泰浩氏を講師に、  
経営者から絶対的な信頼を得る営業の技術を、  
4時間に凝縮してお届けします。

本セミナーで  
得られること

高い成果を  
出し続ける人と  
そうでない人の違い

経営者から  
絶対的な信頼を得る  
営業の技術

業界トップの  
セールスパーソンが  
具体的に実行している  
営業ノウハウ

開催日程 **2025年1月15日(水) 12:00~16:00 (開場11:30)**

申込締切 1月7日(火)まで

会場 **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19階

参加対象 **保険業界のセールスパーソン**

参加費 **30,000円(税込)** 定員 **100名**

お申し込みはこちら > [https://achievement.co.jp/service/experience/gain\\_trust/](https://achievement.co.jp/service/experience/gain_trust/)



# JPSA コンベンション 2024 in OSAKA 開催のご報告



2024年11月16日にJPSA コンベンション2024が、グランキューブ大阪にて開催されました。「全国各地から集まる同志の皆様にとって、生涯思い出に残る最高の一日にしたい」そんな関西ブロックを代表するプロスピーカー、そして会員の皆様の純粋な想いがあり、一致団結し、一年以上にわたり準備をして迎えられたこの日でした。全国各地から1100名以上の会員が集まり、過去最大規模の開催となりました。お越しくださった皆様誠にありがとうございました。

## Topic 1 社会の真のリーダーの生き方に触れた AK-69氏と長坂真護氏による基調講演!!



基調講演パネルディスカッションでは、HIPHOPアーティストのAK-69氏と、美術家の長坂真護氏にご登壇いただきました。数々の逆境を経験しながらも、いついかなるときでも全力投球し、リスクを背負ってチャレンジしてきた人生がまさに「ThinkBIG 枠を飛び出せ」そのもの。より良い社会の実現を目指す真のリーダーとしての生き方に多くの刺激をいただき、会場全体が感動に包まれました。

お2人のストーリーはぜひ本誌の巻頭特集を御覧ください

## 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は、どなたでも参加できる共同学習の場です。

JPSA  
会員限定

2月11日(火)

4月15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 部会



### 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

※「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



ベーシックプロスピーカー合格者



荒川 信康様、古川 誠亮様、丸山 卓磨様、寶田 憲弘様、  
篠田 弘子様、宮本 英俊様、鈴木 勉様、松田 大助様、  
櫻井 健次様、里見 健二様、米田 雄一様 ※順不同



鍵山 崇司様、太田 麻衣子様、荒木 弘仁様、梶田 大和様、  
中島 俊輔様、中島 孝司様、益塚 友和様、永原 仁成様、  
山本 奨馬様、櫻村 瑞生様、麻野 彰子様 ※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」694/1000名 (2024年11月26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



Topic 4

この感動を来年はさらにパワーアップさせます!!  
JPSA コンベンション2025名古屋始動!!

**JPSA コンベンション2025 in 名古屋**  
NAGOYA

日時 **11月29日(土)10:30~18:00** (開場9:30)  
【お申し込み期限】 11月21日(金)まで

会場 **岡谷鋼機名古屋公会堂**  
〒466-0064 愛知県名古屋市中区鶴舞一丁目1番3号

参加資格 **JPSA会員**  
定員 **1500名(リアル)**  
参加費 **5,000円(税込)**  
※昼食代は含まれておりません。

感動冷めぬうちに発表された2025年のコンベンション。主幹ブロックを務める東海ブロックの山田俊哉シニアプロスピーカーより、代表の挨拶をいただきました。「混沌の時代だからこそ、我々JPSAが立ち上がるときだ。来年は名古屋で更に過去最高を塗り替えるコンベンションをともに作り上げましょう」。そんな誰しもが心動く熱いメッセージでした。2024年大阪への参加が叶わなかった方もぜひ来年は名古屋でお待ちしております。

JPSA コンベンション 2025 名古屋 お申し込み・詳細はこちら  
<https://www.jpasa.net/link/cv2024/cv2025/>

Topic 2

業界の最前線で選択理論とアチーブメントテクノロジーを実践し続ける  
10名のトップリーダーによる分科会

 鈴木 浩文 認定ベーシックプロスピーカー JPSA 上業部会 部長 税理士法人アクセス 代表社員	 金 兎美 認定ベーシックプロスピーカー SBC 湘南美容クリニック代表補佐	 松田 翠 認定ベーシックプロスピーカー 株式会社誠進堂 取締役部長	 アルコビリチャード ロテム 認定ベーシックプロスピーカー JPSA 北海道ブロック 担当副参事 株式会社 AC15 代表取締役社長	 村本 暁宣 認定ベーシックプロスピーカー JPSA 北海道ブロック 担当副参事 JPSA 北の最果て支部 副支部長 株式会社重屋能本店 代表取締役
 丹谷 聖一 認定ベーシックプロスピーカー 医療法人社団聖礼会 理事長	 浜口 大介 認定ベーシックプロスピーカー iCure テクノロジー株式会社 代表取締役	 佐藤 洋輔 認定ベーシックプロスピーカー NTP 名古屋トヨペット株式会社 店舗戦略部長付チーフマネージャー	 田島 みゆき 認定ベーシックプロスピーカー 田島株式会社 専務取締役	 伊藤 啓介 認定ベーシックプロスピーカー JPSA 埼玉支部 支部長 株式会社アクト 代表取締役社長

分科会では、業界を代表する10名のトップリーダーからメッセージをいただきました。等身大で「日々、実践していること」をシェアいただき、学びに溢れた時間となりました。

JPSA会員の皆様は、MARCより分科会のアーカイブ映像をご覧いただけます  
 ※会場が満員となった関係で一部映像に乱れがございます。ご了承ください。

[https://marc2.achievement.co.jp/modules/flash\\_movie/index.php](https://marc2.achievement.co.jp/modules/flash_movie/index.php)

2025年注目のイベント

すべての会員の方がご参加いただけます

**青木仁志「古希 感謝の集い」**  
~ JPSAと歩んだ軌跡とこれからの未来~

日時 **3月20日(木) 13:00~17:00**  
【お申し込み期限】 3月12日(水)まで

対象 **JPSA会員**  
形式 **ハイブリッド開催**  
[リアル]アチーブメント東京研修センター  
価格 **無料**

お申し込み方法を掲載した招待状をお届けしております

あわせてご活用ください

**オンライン** **パブリックビューイング**

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**

日時 **6月12日(木)~14日(土)**  
【お申し込み期限】 2025年5月29日(木)まで

開催形式 **オンライン** Zoomを使用します  
**パブリックビューイング**  
東京会場:アチーブメント東京研修センター  
大阪会場:アチーブメント大阪研修センター  
名古屋会場:プライムセントラルタワー名古屋駅前店 13階  
福岡会場:リファレンス駅東ビル 3階

通常: 55,000円(税込)  
参事・副参事・顧問・支部長・副支部長・部会長・副部会長: 44,000円(税込)

お申し込みはこちら

Topic 3

拡張した思考を具体的な目標に落とし込む  
1100名での全体ワークショップ

基調講演そして分科会で「ThinkBIG」を体感したうえで、参加者全員で「自身が飛び出す枠とはなにか?」を明確に描き、目標設定するワークショップを実施。佐藤会長によるファシリテーションで、自分と向き合い、決意し、そしてプレゼンを通してアウトプット。愛知県碧南市市長に就任されたJPSA会員の小池友妃子さんと、今回の主幹ブロック参事でもある柏野紗耶加シニアプロスピーカーにも壇上シェアをいただきました。

# 物心両面の豊かな人生は選択できる 幸せな親子で溢れる社会を目指して

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。今回は親子部会で部長を務める勢口真理さんです。「一度は子育てを機に学びから離れていた勢口さんが、17年ぶりに学び直し、なぜプロスピーカーとなり活動し続けるのか、お話しいただきました。」



## 勢口 真理

株式会社LIFE-D 執行役員  
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  
JPSA 親子部会 部長  
ファミリーコーチング認定講師

**PROFILE** 主婦時代、パートでありながら販売員として全国TOP1%の業績をあげ、43歳で完全歩合の外資系生命保険会社にヘッドハンティングされる。初年度より社内でTOP5%の成績優秀者に贈られる社長杯に入賞、MDRT3年連続入賞。現在は「資産運用を日本の文化にする」というビジョンをもつIFA事業会社の役員として、国民金融資産世界一の実現を目指している。

### 「私だってよくなりしたい」 プロスピーカーを目指すとした 17年ぶりの再受講

2020年9月、私は17年ぶりに青木先生の講義を聞いていました。昔と変わらないメッセージに感動する一方「これまで、何やってきたんだろ」と自己評価の嵐でした。

初受講は27歳ですが、30歳で主婦となり学びから遠ざかりました。しかし4歳と6歳の子どもを連れて離婚。パートとして家電量販店で働き、全国のトップの販売員になるもせいぜい時給生活。その日その日の生活を維持するのに必死でした。

その後43歳で外資系生命保険会社にヘッドハンティングされ、子どものためにがむしゃらに働き、MDRTに連続入会するなど経済的な豊かさを手にしました。しかし、一度止まると苦しい生活に戻るかもしれないと、朝から晩ま

で休日もなく仕事の毎日。娘から「ママとごはんをたべたい、おかえりって言ってほしい」と書き置きをもらいました。子どもと食事をした記憶がありません。息子は中学3年生から不登校、外では華やかに見えても内面は葛藤ばかり。壇上でメッセージするプロスピーカーを見て「何でこんなに差がついたんだろう」という比較と「私だってよくなりしたい」という強烈な思いが入り混じりました。「私みたいな経験をした人こそプロスピーカーになり、継続学習の重要性を伝える必要がある」と考え、プロスピーカーになることを決めました。

### プロスピーカーチャレンジで 成長が加速 大切なものを大切に する人生へ

再受講後、まず取り組んだのはセルフカウンセリングです。本当に求めているものは「家族の幸せ」「大切なことをちゃんと大切にできている自分の姿」と再確認。思いやりを示す7つの習慣で子どもに関わりはじめました。

しかし、知っていることとできることは違います。息子には「学校に行かなくてもいいよ」と言いつつ「学校は行った方がいい」と思っていました。

母としての正しさを手放せずにいた私が変わったのが、アシスタントです。アシスタントでは、まず自分が相手の上質世界に関心をもち、その後自分が相手の上質世界に入れてもらえるという順番があると学びました。さらに表面的な言葉より、心で思っていることが伝わると

痛感。徐々に内言語と外言語の乖離がなくなり「あなたには価値がある、あなたの人生は本当に素晴らしい」という心の声が伝わる経験をしました。

これは息子に対しても同じです。正しさを手放し、息子の上質世界に耳を傾け、それが手に入る支援に専念。すると「本当は学校にも行きたかったし友達も欲しかった」と少しずつ本音を伝えてくれるように。再受講から2年、不登校から4年、息子は自ら通信制の高校の課題に取り組み、大学に「発合格」「ずっと向き合ってくれてありがとう」と手紙をくれました。

そして娘との関係性が変わったのがプロスピーカートレーニングプログラムです。

「ママは忙しそうだから心配させちゃいけない」と娘にはたくさん我慢をさせてきました。そんな彼女が最も求めていたものは「ママと一緒に過ごす時間」。家族との時間を最優先にし、働き方を変えていきました。具体的には、プライベートイマージメントを実践し、第二象限であるアッパーマーケットの開拓に注力。結果、働く時間が減ってもお預かりする金額が増え、前年対比130%の業績を達成しました。



家族との関係が強固に

娘との時間も大切にできるようになり、今では本音をぶつけてくれる関係となりました。そして2023年4月、ベーシックプロスピーカーに合格しました。

### 親子部会を設立 一人でも多くの人に 学びと共同学習の機会を

私のプロスピーカーとしてのミッションは、自らの経験をとおして日本中に幸せな親子を増やし、物心両面豊かな人生を歩むことは技術だと伝えることです。

家庭の悩みはセンシティブで相談しづらいかもしれません。しかし私は、一人で抱え込むのではなく、継続学習・共同学習が大切だと考えています。何より私自身、プロスピーカーになる前からコンサルタントの方と勉強会を開催し、職場やママ友と学ぶ場をつくり、不登校に向き合うJPSAの仲間同士でシェアをしたことが心の支えになりました。

2024年3月、同じ志をもつ仲間のおかげで親子部会が立ち上がり、私は部長に就任。部会では、毎月オンライン定例会と年に2回のリアルイベントを開催しています。定例会は、親・子ども・夫婦



学校をはじめ全国各地で子育てをテーマに講演

の関係、不登校などテーマを決めて実施。今後はリーダーキッズやファミリーコーチングなどを開催したいと考えています。

### 幸せな親子で溢れる 社会を目指して

一度は学びから離れ、家庭を犠牲にしてきた私ですが、お陰様で物心両面の豊かな人生を歩めるようになりました。

息子は今、一人暮らしで大学生活を謳歌し、私の誕生日には「おかげさまで今、幸せです」とメッセージをくれました。高校生の娘は「助産師プロスピーカーになってママみたいなママをたくさん増やす」と言い、4月から第一志望の看護学科に進学予定です。

現在、ビジネスでは「資産運用を日本の文化にする」というビジョンを掲げた株式会社LIFE-Dの執行役員に就任し、アメリカ本場の資産形成を日本に普及し、経済的な豊かさの実現を目指しています。また従業員を豊かにしたいと願う経営者のために、従業員向けの金融教育を展開し、物心両面の豊かさの実現のサポートにコミットしています。

今後はシニアプロスピーカーを目指し、豊かで幸せな親子で溢れる社会を目指して学び続けてまいります。

親子部会にご興味がおありの方は、QRコードより公式LINEにご登録ください。



新刊情報  
New books

選択理論で人生は変わります！

## Little Book of Choice Theory あらゆる人間関係がうまくいく選択理論の魔法

自分の人生をコントロールできるのはあなただけ。あなたの「選択」次第で、人生は変わります。世界67か国以上で普及している最先端の心理学メソッド！ アメリカの心理学者：ウィリアム・グラッサーが提唱する選択理論心理学。その考え方をわかりやすい文章と美しい写真でまとめた小さな本。5つの基本的欲求と、それを満たすイメージでつくられる上質世界。そのノウハウを使って、よりよい人間関係をつくる助けになる一冊です。自分がコントロールできるものを知ること。それが、自分の人生の舵を取るための第一歩です。



Webショップで  
購入可能！

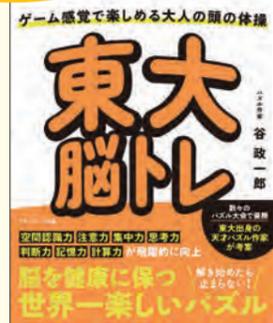


【著者】GLASSER INSTITUTE for CHOICE THEORY  
【価格】1,375円(税込)

世界中が注目している  
メンタルテクニック

あれ?? が  
自然となくなります

やればやるだけ頭が鍛えられる



## 東大脳トレ ~ゲーム感覚で楽しめる大人の頭の体操~

今、パズル業界は過渡期にあります。型を決めてAIに指示をすれば、瞬時に大量の問題をつくってもらえます。私たちが目にする多くのパズル本はそうのように量産された問題で構成されています。しかし、わたしはランダムに自動生成したパターンでの問題では「作業」を生み出すことはできても、「感動」を生み出すことは難しいのではないかと考えます。パズルをつくる側も頭をひねって試行錯誤した結果、今までになかった解き方・今までになかった答えが導き出され、それが解けたときの爽快感、ひらめいたときの感動につながっていくと思います。(はじめにより)



Webショップで  
購入可能！

【著者】谷 政一郎 【価格】1,650円(税込)

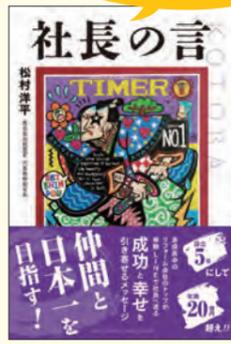
社員のモチベーションを上げる社長の熱い言葉

## 社長の言 -KOTOBA-

塗装業界でキャリアをスタートし、2015年に社員2名で誠進堂を設立。誠進堂の屋号は、1960年に創業された祖父母の製本会社の3代目として受け継いだもので「誠の道を進む」の意。2018年に法人化する。設立5年で売上高20億円を超え、2030年には売上高100億円企業を目指す。滋賀に本社を構え、関西・東海エリアに9つの支店を有する。社員満足度No.1、顧客満足度No.1を掲げ、地域社会に貢献し、「日本を元気にする会社」が最終ゴール。モットーは「活気はすべてを好転させる」。活気こそ、物心共に豊かな人生の源だと考えている。仲間と日本一を目指す！そこで本書は、急成長中のリフォーム会社のトップが、毎朝LINEで社員へ送る成功と幸せを引き寄せるメッセージを一冊にまとめました。



Webショップで  
購入可能！



【著者】松村 洋平  
【価格】1,980円(税込)

熱い想いは  
どこにいても伝わる！

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 でお買い上げください。  
※ 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/>

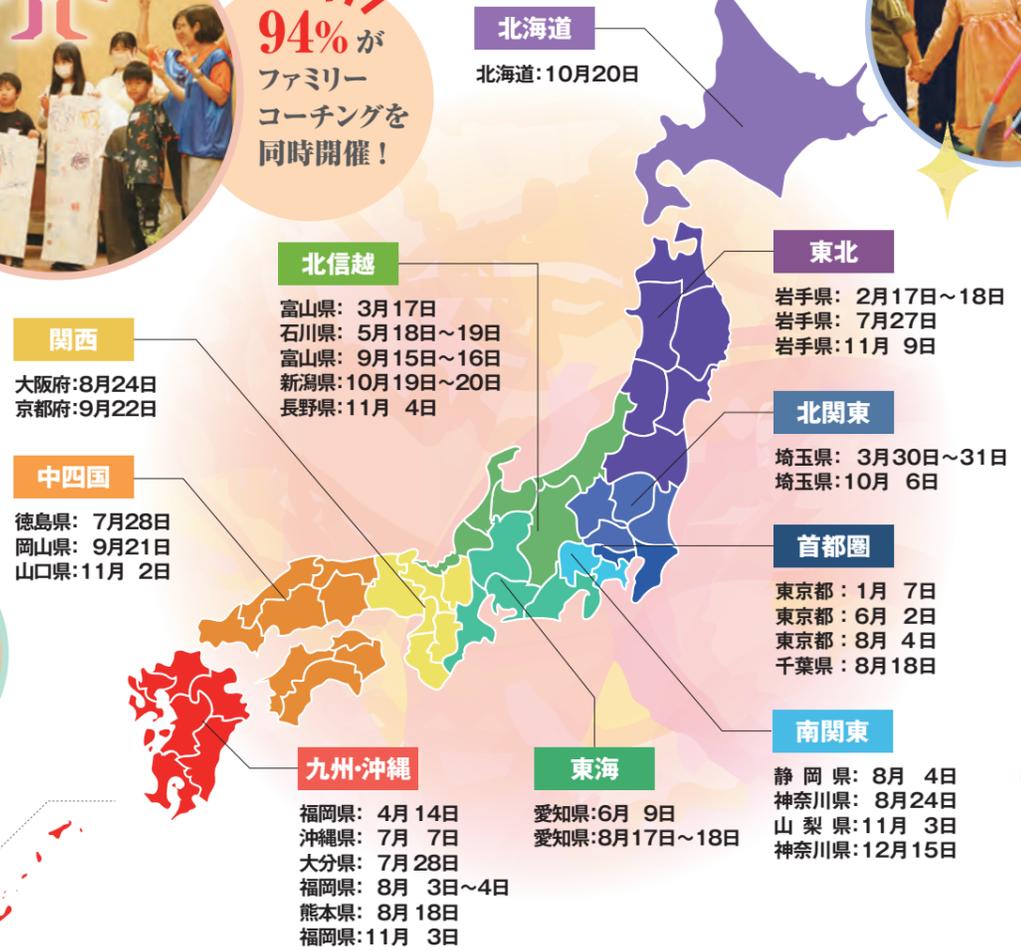


# リーダーキッズ 2024年の開催報告

2024年1月~12月に全国32箇所子ども向け研修リーダーキッズを開催いただき、2022年よりスタートしたリーダーキッズの累計参加者が1,900名を超えました。主催や運営をしてくださった皆様、大切なお子様を預けてくださった保護者の皆様、そして参加してくれた子どもたちに心より感謝を申し上げます。

2024/1~2024/12 リーダーキッズ開催一覧

94%が  
ファミリー  
コーチングを  
同時開催！



参加してくださったお子様一人ひとりにストーリーがあります。自分の命の価値に気づいた子。夢に挑戦する楽しさに気づいた子。お父さんお母さんの存在の大きさに気づいた子。そして、本気で自分の存在価値を承認し、一緒になって未来を描いてくれた大人がいたことは、子どもたちの記憶に確実に刻まれ、子どもたちにとって自ら将来を切り拓いていく原動力になります。JPSA 会員の皆様が地域に密着した、その地域でしかできない開催をつくりだしてくださったおかげです。誠にありがとうございます。

2025年も全国各地での開催を計画していただいています。一人でも多くの子どもたちに一生折れない自信を届けるために、引き続き、どうぞよろしくお願い申し上げます。

リーダーキッズ



お問い合わせ・詳細はこちら

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

# ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2025.1 ~ 2025.4

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

**再満**＝再受講満員 **満**＝満員御礼

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)

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

## 「頂点への道」講座コース体系図

自己実現への人生

**1** アチーブメントテクノロジーコース (基礎講座)

**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 (体験型研修)

**4** ピークパフォーマンスコース (体験型研修)

己の強みを発揮させる  
アチーブメントテクノロジーコースで学んだ目的・目標達成の技術を、体験を通して学ぶために設計された講座です。ワークを通して真の価値や能力を開花させ、技術を他者に分かち合うレベルまで習得することが可能です。

目標達成の習慣化をサポートする  
**3年間で6回の「再受講システム」**  
一流の成果を出すために必要なのは、達成の原理原則を学び、体得することです。初受講に加え、3年で6回の再受講を繰り返すことで、一度だけでは理解が難しいノウハウを、成果を出せるまで学び続けることが可能です。

1st 3か月後 1回目再受講  
2nd 6か月後 2回目再受講  
3rd 9か月後 3回目再受講  
4th 12か月後 4回目再受講  
5th 2年後 5回目再受講  
6th 3年後 6回目再受講

自己実現

Do 90日間の自主学習期間  
Plan ゴール設定と計画化  
Evaluation/Plan 自己評価と再計画  
3か月後再受講  
90日間の自主学習期間  
セミナー受講

## 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

### 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)

### 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

### 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

### 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

### 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ご登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はオリエントカードです。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。

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。

お申し込み方法

- カードのお申し込み**  
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/
- メールを転送する**  
オリエントコーポレ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
- 希望講座を申し込む**  
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

※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。  
※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。  
※ほかの割引との併用はいたしません。

お申し込みはこちら  
https://achievement.co.jp/card/

## 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

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください

- 新潟 泊まる**  
阿賀まちづくり株式会社  
古民家宿・イベント・空き家対策等で持続可能なまちづくりに挑戦。  
特典 新潟県阿賀町にある古民家をリノベーション! 「奥阿賀7名庵くら」一棟何人でも5万円利用!
- 新潟 学ぶ・相談する**  
プロス新潟(株式会社G-クリエイト)様  
お客様のニーズに合わせ、車販売、レンタル、整備を実施しています。  
特典 地元新潟で25年培ったノウハウを基にした中古車販売、レンタカー、車検整備などすべて5%オフ!
- 群馬 学ぶ・相談する**  
株式会社FineFeathers様  
世の為人の為になるサービスの実現を土台に、医療/教育/福祉事業を展開。  
特典 宮入個別指導塾の入会金が通常35,000円のところ、半額の17,500円に!
- 東京 健康を追求する**  
医|白塚会 綾瀬駅前リョウデンタルクリニック様  
患者様の希望に沿った最良の歯科治療がコンセプトの歯科医院。  
特典 「カフェのような空間」で受けられるホームホワイトニング30%オフ! ※要アチーブメントカード提示
- 東京 学ぶ・相談する**  
株式会社ままよ様  
人材不足の企業とひとり親の貧困を同時解決! 社会課題解決型アウトソーシング事業を展開。  
特典 160時間プラン以上のご契約で、顧客満足度最上級「ITコンサルティング」を2H無料提供!
- 神奈川 学ぶ・相談する**  
ロア株式会社様  
新製品開発、補助金申請、営業戦略を専門とするコンサルティング会社。  
特典 エニリーバ社でのマーケティング、営業部長の経験に基づくコンサルティングが初月50%オフ!
- 神奈川 健康を追求する**  
アンジェス動物病院(株式会社アンジェス)様  
近代西洋医学と代替医療を合わせた「統合医療」に取り組む動物病院。  
特典 ペットの生涯にわたるトータルケアを提供。初回診察料or相談料1,000円引き!
- 大阪/兵庫 健康を追求する**  
有限会社ミウ 肩・手専門整体 Lithe様  
病院で15年以上働いた作業療法士しかいない整体院。脳梗塞のリハビリ相談も可。  
特典 肩こり、手のトラブルをはじめ、腰痛など様々な症状に合わせた施術が初回30分980円!

※表示はすべて税込価格です。

## 登録料無料 パートナー企業募集中

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/



5 無料体験説明会 オンライン

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座 無料体験説明会

「頂点への道」講座でお伝えするエッセンスを2時間に凝縮してお届けする体験型の説明会です。講座によって得られる成長や、自己変革のプロセスを受講生の体験談を通して知り、自身のさらなる達成への道のりを描いていきます。

- オンライン Zoom
- 東京開催 アーチーメント東京研修センター
- 大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
- 名古屋開催 ウィンクあいち 901
- 岩手開催 岩手教育会館
- 仙台開催 トラストシティカンパレンス仙台Room 2+3+4+5
- 富山開催 スカイインテック タワー111 スカイホール

参加費：無料  
講師：アーチーメント認定講師  
時間：18:30～20:30  
岩手・仙台開催は19:00～20:30の90分となります。

※開始時間は開催地によって異なります。詳細はWebサイト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 特別無料説明会

経営者は人生理念づくりからはじめなさい  
戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座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と、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。



オンライン Zoom  
参加費：無料  
対象：経営者または事業承継予定者の方  
講師：青木仁志  
時間：18:30～20:30(オープン18:00)  
詳細はWebサイトよりご確認ください。



4 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)

- 東京開催 アーチーメント東京研修センター
- 福岡開催 リファレンス駅東ビル
- 名古屋開催 昭和ビル 9階ホール
- 第107期 1/7(火)、2/21(金)、3/18(火)、4/11(金)、5/8(木)～9(金)、6/10(火)～11(水)
- 第108期 2/7(金)、3/12(水)、4/8(火)、5/9(金)、6/4(水)～5(木)、7/23(水)～24(木)
- 第109期 3/18(火)、4/24(木)、5/16(金)、6/10(火)、7/29(火)～30(水)、8/19(火)～20(水)

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受講済みでありJPSA会員の方 ※その他の資格はJPSAオフィシャルサイトよりご確認ください。

講師：アーチーメント認定講師  
時間：全6回(10:00～18:00)

プロスピーカーが集う学びの場 JPSAの日

オンライン Zoom 2/11(火)、4/15(火)

●アシスタントトレーニング  
参加費：無料  
講師：村田泉  
参加資格：JPSA会員  
時間：13:00～16:00(オープン12:30)

●JPSA研究会  
受講料：無料  
講師：青木仁志 / 佐藤英郎  
参加資格：JPSA会員  
時間：17:00～20:00(オープン16:30)

3 クオリティカンパニー倶楽部 会員イベント

幹部講座 オンライン Zoom

1月10日(金) 4月8日(火)  
テーマ:幹部としての責任 テーマ:人を育てる  
受講料：22,000円(税込)  
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業の幹部社員  
講師：佐藤英郎  
時間：【午前回】9:00～12:00(オープン8:45) 【午後回】13:00～16:00(オープン12:45)

リーダー講座 オンライン Zoom

3月12日(水)  
テーマ:花形プレーヤーとしてオを磨く  
受講料：16,500円(税込)  
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業のリーダー層社員  
講師：中川翔太  
時間：13:00～16:00(オープン12:45)

新入社員講座 オンライン Zoom

入社時研修:4月4日(金) フォロー研修:10月21日(火)  
参加費：38,500円(税込)  
参加資格：スタンダード会員企業 スターター会員企業 2025年4月新卒入社の新入社員(院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)  
講師：アーチーメント認定講師  
時間：10:00～18:00(オープン9:45)

2 マネジメントセミナー

アーチーメントを体感! ~キックオフ会議編~

東京開催 アーチーメント東京研修センター 1月6日(月)  
参加費：22,000円(税込)  
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能) ※経営者等とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する役員管理職である方も参加いただけます。  
講師：青木仁志 / ファンリテーター：佐藤英郎  
時間：9:00～12:30(受付開始8:45)

会員企業同士が研鑽し、クオリティカンパニーを目指す クオリティカンパニー研究会

オンライン Zoom 3月18日(火)  
参加費：無料  
参加資格：スタンダード会員企業 アーチーメントテクノロジー受講済みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能) スターター会員企業 アーチーメントテクノロジー受講済みの経営者(1名のみ)  
講師：青木仁志 / 佐藤英郎  
時間：17:00～20:00(オープン16:45)

2 マネジメントセミナー

管理職向け 選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・スタンダード

東京開催 アーチーメント東京研修センター  
大阪開催 アーチーメント大阪研修センター  
受講料：198,000円(税込) BWMS受講済みの方 154,000円(税込) スタンダード会員企業 108,900円(税込)  
再受講料：154,000円(税込)  
講師：橋本拓也  
時間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30) 【2日目】9:00～18:00(開場8:30)



管理職向け 選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・アドバンス

東京開催 アーチーメント東京研修センター  
受講料：198,000円(税込) BWMP受講済みの方 154,000円(税込)  
再受講料：154,000円(税込)  
講師：村田泉  
時間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30) 【2日目】9:00～18:00(開場8:30)



管理職向け 選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・エンチーム

東京開催 アーチーメント東京研修センター  
受講料：253,000円(税込) BWMT受講済みの方 198,000円(税込)  
再受講料：198,000円(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】9:00～18:00(開場8:30) 【3日目】9:00～18:00(開場8:30)



日程は下記のカレンダーをご確認ください。

営業職・管理職向けセミナー

経営・営業管理職向け 一度のセールスで、生涯顧客をつくる BtoF セールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー



一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アーチーメントは創業37年、この「BtoF」戦略を実行し、売上56億円・経常利益18億円の組織を実現しました。新規顧客のうち8割以上の方が口コミご紹介でお越しくださっています。この講座では、アーチーメントが実践してきた「BtoFセールス・マーケティング」について学び、どのように自社・組織で実践するかを考え、指針にまもります。

東京開催 アーチーメント東京研修センター  
受講料：198,000円(税込) スタンダード会員企業 108,900円(税込)  
再受講料：154,000円(税込)

講師：橋本拓也  
ファンリテーター：岩野耕祐  
時間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30) 【2日目】9:00～18:00(開場8:30)



一度のセールスで、生涯顧客をつくる BtoF セールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー 無料説明会

オンライン Zoom  
参加費：無料  
対象：どなたでもご参加いただけます  
講師：岩野耕祐  
時間：19:00～20:30(オープン18:30)  
詳細はWebサイトよりご確認ください。



アーチー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

3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
1																															
2																															
3																															
4																															
5																															

4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
1																														
2																														
3																														
4																														
5																														

アーチーメントアカデミー・クラブ会員 会員権 再満 再受講済満 満 満員御礼 休業日

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
1																															
2																															
3																															
4																															
5																															

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	
1																													
2																													
3																													
4																													
5																													

## 応援している徳洲会体操クラブが 全日本体操団体選手権3連覇を果たしました!



11月22日から3日間、四日市にて行われた第78回全日本体操団体選手権にて、徳洲会体操クラブが優勝し3連覇を果たされました。

米田監督が10年前に『頂点への道』講座を受講し、年2回の選手向け研修を通して、監督・コーチ・全選手とともに打ち立てた、「世界を魅了する最強で最高のチームを目指す」というスローガンがひとつの結果になりました。また12月には「人間力」にフォーカスを当てた研修も実施。高みを目指すチームの一助となるよう、引き続きご支援をまいります。改めて、心よりお祝い申し上げます。



## 部下の願望を引き出せる 指導者をもつ考え方とは?

今回は部下がミスをしたときこそ成長につながるチャンスであり、内発的動機づけを促して成長につなげるというお話をしました。今回は、部下の願望を引き出せる指導者をもっている考え方をご紹介します。

皆さんは部下の願望を引き出したいとき、どのような考え方をもち関わっていますか。選択理論を学び、相手の願望を引き出すことの大切さはわかってはいる。でも、部下に「あなたの願望は何?」と質問して、「分かりません」と答えられた経験はありませんか。私にもあります。願望という言葉に聞きなじみがなく、考える機会も少ない人にストレートに聞くのはあまり効果的とはいえません。

選手の願望を引き出したいとき、私は4つの質問をしています。相手の自由な考え方を引き出す「拡大質問」。相手がこれからどうしたいかを問う「未来質問」。否定的な言葉を用いず、前に目が向くような「肯定質問」。相手の自己評価を促し、改善に向けて内発的な動機づけを促す「自己評価を促す質問」です。例えば、闇雲に投げ込み練習をする選手には、「今日の練習の狙いは何?」「どっという選手になりたいの?」と質問しながら相手の願望を引き出していき、効果的な行動を選択するよう導いていきます。

このとき私が考えているのは、「相手が主

役だということ。私は前提として、「答えは相手のなかにしかない」と考えています。つまり、本人が気づいていないことをコミュニケーションをとっておして気づくきっかけをつくる。これが指導者の役目なのです。選択理論の基礎理論にもあるように、相手をコントロールすることはできません。指導者にできるのは、部下の考えを引き出す支援です。この考え方を深く落とし込んでいるかどうか。それにより、コミュニケーションの仕方とも相手と関係が築かれていきます。そのうえで、先ほどの4つの質問を用いることで、より効果的に相手の願望を引き出されていきます。私もまだまだ勉強中です。ぜひ、ともに取り組んでいきましょう。

**Point**  
今回のポイント

- 部下の願望を引き出すときは、「相手が主役」だと考えてコミュニケーションをとる
- 本人が気づいていないことをコミュニケーションをとって気づかせてあげることが指導者の役目
- 「拡大質問」「未来質問」「肯定質問」「自己評価を促す質問」の4つの質問を用いて、効果的な行動を選択するよう導いていく

**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年に日本一、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

福岡ソフトバンクホークス株式会社取締役会長 **王貞治氏** 推薦!

選手の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

**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 マネージャー/トレーナー

東京パーソナルコンサルティング部マネー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きたい方へ、セールスの常識を塗り替える90分です。

開催日時 **1月27日(月) 18:30~20:00**

開催形式 **オンライン** ZOOM

お申し込みはこちら

**営業・勧誘行為には  
ご注意ください**

弊社では、すべてのご受講生の皆様に安心・安全な受講環境の提供に努めてまいりましたが、昨今、金融庁より認可を受けていない金融商品やFX・仮想通貨等の投資に関する勧誘を受けたというご相談を複数受けております。勧誘等の事実が確認された場合、勧誘を行った当事者については、その後のご受講をお断りさせていただく可能性がありますので予めご了承下さいようお願い申し上げます。

営業・勧誘行為は原則禁止と講座内でもお伝えしておりますが、同様のケースには十分ご注意くださいようお願いいたします。弊社は一切そのような勧誘に関係ありませんので、勧誘を受けた商品のご契約等につきましては、自己責任での判断をお願いいたします。

本件に関するご相談はこちら

カスタマーサービスセンター

メール info@achievement.co.jp  
フリーダイヤル TEL: 0120-000-638  
受付時間 月~土曜日 (10:30~17:00)

**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**

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

■ = 休業日

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。

# アチーブメント公開講座トレーナーから学ぶ

## 2025年を達成の1年にする技術とは!?

累計6万名以上の方が学んでいただいている戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座シリーズは、目標達成をし未来を切り拓く技術をお伝えしています。その講座のトレーナーが実践している目標達成の技術は何か。アチーブメント公開講座トレーナーが日々実践している目標達成の技術と、その実践に効果的なアチーブメントプランナーをご紹介します。2025年の目標達成にお役立てください。

目標達成の最大の秘訣は  
毎日続けること!



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

毎朝5時に起きる、1時間半身体づくりをする、目的・目標を確認しその日やることを確認する。このルーティンは365日変わりません。お正月のような長期休暇も休日も同じです。特に『頂点への道』講座シリーズは3日間の講座。皆様の前に立ち、導いていくには体力を非常に使います。そのため日々の身体づくりは欠かせません。私はずっと70歳で知力・体力をピークにもっていくと決めていましたが、毎日コッソツとトレーニングを積み重ねていった結果、70歳を超えた今は目標年齢を更新し、80歳を知力・体力のピークにもっていくことが目標になりました。これからも毎日変わらずトレーニングを続けていきます。

5つの基本的欲求を  
満たす出来事管理で、  
1日のクオリティにこだわる



大高 弘之

アチーブメント株式会社  
上席トレーナー

私は5つの基本的欲求を満たす出来事管理をしています。まずは生存の欲求を満たすため、しっかりと6時間の睡眠を取り朝5時55分に起床します。そして今日1日のやるべきことを80:20の法則で見直し、成果に最も効果的なものを優先し、力の欲求を管理。毎日の通勤では朝はトレーナーとして学びになる本を読み、帰りには小説などを読み、楽しみの欲求も満たす工夫をしています。休日は、母のところへ行き一緒に朝食を食べ、妻と一緒に映画を見てランチをしたり、ラグビーの試合を見たりと家族との時間を大切に、愛・所属の欲求と自由の欲求と楽しみの欲求を満たします。誰と比べるものではなく、自分自身の納得感と充実感を大切に、1日の質にこだわった毎日を過ごしています。

### 今日から実践できる目標達成の技術は?

まずは今日やることを  
リストアップする

1日の出来事管理をすることです。今日1日やることをリストアップする。そして書き出したなかから目標達成するために最も効果的なものは何か、80:20の法則で優先順位をつけ、優先順位の高い順から実行していきます。そのときのポイントとして、5つの基本的欲求を満たす5つの分野ごとに目標を決め計画を立てることです。睡眠の時間、教養の時間、大切な人や家族と過ごす時間など時間をブロックする。最小単位の1日の質にこだわって、その積み重ねが1週間、1か月、1年の成果につながるのです。ともに1日の出来事管理をし、質にこだわって素晴らしい1年にしていきたいと思います。

#### おすすめの アチーブメントプランナー デイリープランナー



価格:6,600円(税込)

やるべきことをリストアップし、今日1日の出来事を管理。また結果を書き出し振り返ることとで1日の質を高めます。



### 今日から実践できる目標達成の技術は?

ルーティンに組み込み、  
三日坊主でも  
挑戦し続けること

例えば、朝起きたら勉強してから食事を取る、帰ったら一息つくのではなくトレーニングウェアに着替えてトレーニングをするなど、生活のなかにルーティンを組み込み、毎日続けることです。そして、今日できなかったとしてもまた明日から始めること。できない日があってもいい、三日坊主になってもいい。三日坊主になったら成果は出ません。できない自分を責めるのではなく、「よし! またやろう!」と次への挑戦へつなげ、やり続けることで習慣化されます。今年やろうと決めたことを続けること。ともに最高の1年にしていきたいと思います。

#### おすすめの アチーブメントプランナー

##### 黄金の習慣チェックリスト

毎日続けることを目標に、小さな達成を積み重ね習慣化していきましょう。



価格:990円(税込)

### 番外編 メンバーの目標達成を創り出す技術とは!?

番外編としてリードマネジメント・アドバンスの講師を務める村田よりメンバーの目標達成のために実行していることをご紹介します。

#### 未来のビジョンからメンバーの自己実現の舞台を創り出す

常に考えていることは、メンバーの成長と自己実現の舞台をいかに創るかということです。会社の中長期計画から考えたときに、会社の発展とともに今の社員がどれだけ成長しているか。未来のビジョンや成長の期待をメンバーに伝え、自らが成長することをコミットし、目標達成することで新たなステージに立てることへワクワクしてもらう。そのような関わりを日々行っています。組織の目標達成は、メンバーの成長の先にあります。メンバーの可能性を信じ未来から逆算した関わりを大切にしています。



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

#### おすすめの アチーブメントプランナー

##### パワーパートナーカルテ

パワーパートナーであるメンバーの願望を理解し、メンバーの成長を支援していきましょう。



価格:1,320円(税込)



### 今日からマネジャーとして実践できるメンバーを目標達成へ導く技術は?

#### 目標達成の理由を明確化し、ポジティブフィードバックで達成へ導く

メンバーが目標達成に不安を感じている場合は、なぜその目標を達成したいのか深く掘り下げ、コミットメントを高めます。また達成するための施策を指示するだけでなく、メンバーの強みとともに伝えます。「あなたのコミュニケーション能力は〇〇さんも高く評価しているので、次の仕事ではこんな風に活かしてみたらどうか?」「日頃から周囲への気配りが素晴らしいので、支社の運営にかかわるこの業務もお願いしたい」というように、長所伸展法を活用し、強みを伸ばし、弾み車を回す支援をしていきましょう。

オンライン

パブリックビューイング

東京

大阪

名古屋

福岡

※パブリックビューイング形式にて全国4か所の会場からご参加いただけます。会場は下記Webサイトからご確認ください

# 『超』達成の一年を送るためのエッセンスをお届け！ 『超』達成力セミナー2025

定めた目標を達成する飛躍的な一年を過ごすため、2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  
2025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！

締め切りまで残りわずか！

1月11日(土)

申込 申込締切  
期限 個人申込 1月3日(金)

1月13日(月・祝)

申込 申込締切  
期限 個人申込 1月5日(日)

13:00-16:00(開場12:30)

各回定員3,000名

参加 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と一緒にご参加ください

参加費 各回 2,000 円 / 人 (税込)

※なお担当講師、金額に関しましては、事前の予告なく変更になることがございますのでご了承ください。詳しくはお問い合わせください

アチーブメントアカデミー・  
クラブ会員 限定特典

パワーパートナー2名様を  
無料ご招待いただけます！

『決意』のスタートと共に  
パワーパートナーと共に  
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  
公益財団法人 青木仁志教育財団 理事長

【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

アチーブメントアカデミー・  
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。

※パワーパートナーの方のご招待は、お申し込み後に会員サイト「MARC」より可能です。  
※万が一、ご招待した方が『頂点への道』講座を受講済だった場合は、特典が無効となります。  
その際、別の方を新たにご招待いただくことはできませんのでご注意ください。



※『頂点への道』はアチーブメント株式会社の登録商標です

詳しくはこちら

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

