

Club News

揺るぎない 信念の 作り方



—達成型思考を鍛える4つのステップ—

[特集]

信念の原点は自分への期待である

ゼロから築き上げてきた「達成者」へのプロセス

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

諦めなければ夢は必ず叶えられる

創業13年で達成したNasdaq上場までの軌跡

神野 純孝 ハートコア株式会社 代表取締役社長

人や組織を動かす原動力は「目的」にある

ゼロから業界を変えていく挑戦の物語

下村 豪徳 株式会社 笑農和 代表取締役

「信じる力」を高めれば必ず達成できる

前例のない挑戦・赤字続きから最優秀ドクターまでの道のり

金 児美 湘南美容クリニック 新宿本院 副院長 兼 新宿エリア・エリアドクター
兼 理念経営室室長
(きむ・あみ)

[特集]

揺るぎない信念のつくり方

—達成型思考を鍛える4つのステップ—

6 達成し続ける思考習慣とは一体なにか?

達成力の源泉にある「信念」の本質

8 信念の原点は自分への期待である

ゼロから築き上げてきた「達成者」へのプロセス

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

10 諦めなければ夢は必ず叶えられる

創業13年で達成したNasdaq上場までの軌跡

神野 純孝 ハートコア株式会社 代表取締役社長

12 人や組織を動かす原動力は「目的」にある

ゼロから業界を変えていく挑戦の物語

下村 豪徳 株式会社 笑農和 代表取締役

14 「信じる力」を高めれば必ず達成できる

前例のない挑戦・赤字続きから最優秀ドクターまでの道のり

金 児美 湘南美容クリニック 新宿本院 副院長 兼 新宿エリア・エリアドクター 兼 理念経営室室長 (きむ・あみ)

16 信念をつくり上げる最短ルートとは?

26 My Achievement 私の目標達成ストーリー

井手 健二 外資系生命保険会社 営業社員

34 プロスピーカーという生き方

徳武 聖子 徳武産業株式会社 代表取締役社長
JPSA 愛ランド志国支部 支部長

28 コンサルティング導入企業様の声

コネクシオ株式会社

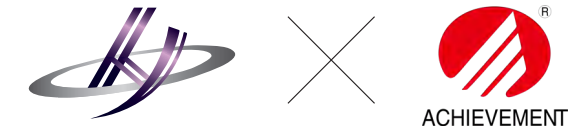
37 セミナースケジュール

32 JPSA 便り



立志夢実現カリキュラムがいよいよ4年目に突入!

夢や志を育む学校教育が当たり前の社会を目指して —



2019年から花巻東高等学校と共に取り組んでいる『立志夢実現カリキュラム』が、この4月より4年目を迎え、生徒の皆様向けの第1回の特別授業が4月15日に開催されました。

弊社名古屋支店 支店長代理の中川が講師を務め、目的を持ち、そこから逆算した人生を生きることの重要性をお伝えしました。

初年度は51.32%だった全校生徒の平均手帳活用率が、3年目の最後には82.35%まで数値が伸びており、この3年間の変化が窺えます。これからも夢や志を育む選択理論を土台とした学校教育をご支援できるよう、

そして日本を背負う社会のリーダーを一人また一人と輩出できるよう、先生方とさらなる連携の強化に取り組んでまいります。

『目標達成の技術 文庫版』が全生徒の手に

プランナーや教員向け研修・生徒向け特別授業のすべての原型となっているのが『目標達成の技術』です。いつでも目標達成の原理原則に立ち返られるよう、全校生徒に進呈させていただきました。全校でさらに学びを深めていただけるよう支援してまいります。



花巻東高等学校との共同プロジェクトをYahoo!ニュースにてご紹介いただきました

大谷翔平選手が在籍されていた頃に実施した硬式野球部向けチームビルディング研修や、現在の取り組みに至るまでの経緯などをご紹介いただきました。



大谷翔平 目標達成の真意 | Q

[特集]

揺るぎない 信念の 作り方

—達成型思考を鍛える4つのステップ—

いかなる逆境に遭遇しようとも、
どんなに困難な状況であろうとも、
「私には出来る」と信じぬける
揺るぎない信念。

大きな目標の達成を手にするためには
必要不可欠といえるものですが、
いかにしてそれを
つくり上げていくとよいのか。

偉業を成し遂げてきた
達成者の経験から
このテーマを紐解いてまいりましょう。

信念の原点は自分への期待である

P8 ゼロから築き上げてきた「達成者」へのプロセス
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

諦めなければ夢は必ず叶えられる

P10 創業13年で達成したNasdaq上場までの軌跡
神野 純孝 ハートコア株式会社 代表取締役社長

人や組織を動かす原動力は「目的」にある

P12 ゼロから業界を変えていく挑戦の物語
下村 豪徳 株式会社 笑農和 代表取締役

「信じる力」を高めれば必ず達成できる

P14 前例のない挑戦・赤字続きから最優秀ドクターまでの道のり
金 児美 湘南美容クリニック
(きむあみ) 新宿本院 副院長 兼 新宿エリア・エリアドクター 兼 理念経営室室長



楽しみながら
「感謝」「協力」「思いやり」「夢」を
学ぶ成長の2日間!!

お申し込み受付中!

自分のビジョンを描き、できるという自信を育む!!

アチキッズではお子様の「夢」を育むことをテーマにしています。夢を描く方法のみならず、自分はできるんだという自信や、「感謝」「協力」「思いやり」といった人として大切なことを、小学生から高校生まで参加するグループ学習を通じて、楽しみながら学んでいきます。毎年終了後、「子どもとの関係がよくなった」「家族の会話が増えた」「子どもがより主体的になった」という声をいただいています。今回よりトレーナーは、入社と同時に大学生キャリア支援事業の責任者に抜擢され、アチキッズの運営にも携わってきた「たくちゃん先生」こと橋本拓也が担当。また、サブトレーナーは、これまで大学生向け公開講座の講師や研修講師として延べ4500名以上を担当し、プライベートでは3児の父でもある坂倉央樹が務めます。感動と成長の2日間をお届けいたします。

アチキッズで身につく大切なこと										
「夢」を描く方法を学ぶ	「夢」といふ自信を育む	「協力」しあう	グループ学習を通して	「協力」	親への手紙を書く	親からの手紙、親への感謝を書き出す	「感謝」	挨拶をする	靴をそろえる、友達との関わり合い、	「思いやり」

東京 8月2日(火)~3日(水)
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

大阪 8月9日(火)~10日(水)
アチーブメント大阪研修センター
大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10 瓦町中央ビル1階

【時間】 1日目 10:00~17:30 (開場9:00) 2日目 9:00~17:00 (開場8:15)

【参加費】 お一人 33,000円 ※同一家庭内からの二人目も同一の参加費です

【対象】 小学1年生から高校3年生

【定員数】 東京 70名、大阪 70名

【講師】 橋本 拓也(トレーナー) 坂倉 央樹(サブトレーナー)

※2日目の15:00~17:00はお子様から保護者の方への感謝状授与式があり、その時間は保護者の方の参加が必須になります。 ※新型コロナウイルスの感染拡大状況により、中止・延期など変更になる可能性があります。 セミナー開催に関する最新情報は、アチーブメントオフィシャルサイト (<https://achievement.co.jp/>) よりご確認ください。

アチキッズ2日目に
保護者向け
セミナーを開催
いたします。
(13:30-14:30)
参加費無料

※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中で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くこともございます。 ※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。

お申込方法:FAXまたは弊社Webサイトよりお申し込みください。
<https://achievement.co.jp/achikids2022/>





達成し続ける思考習慣とは 一体なにか？

達成力の源泉にある「信念」の本質

時代とともに変化してきた ビジネスに有益とされる思考法

ビジネスにおいて、成果を生み出していくために必要とされる「考え方」は、時代の潮流に合わせて変化をしてきたと言われている。一昔は、「ロジカル思考」が重要視されていた時期がありました。近年では「デザイン思考」が話題に上がるようになり、最近では「アート思考」という思考法が取り上げられるようになってきました。それぞれの思考法がそれぞれの特徴を持ち、強みがありますので、新しいから良い、古いから悪いというわけではありませんが、この変遷から、時代が私たちに求めているものを発見するヒントが得られるのかもしれない。

ロジカル思考の前提にあるものは、ある一つの決まった答えが存在しており、誰がどのように考えてもその答えにたどり着くということです。対してデザイン思考は、顧客にとって良いものとはなにかを考える

ことを大切にしています。そして、アート

思考とは、考える本人が持つ価値観や哲学を貫いて独自の答えを導き出すという特徴があります。これは社会成長の流れと一致しているとも言えます。高度経済成長期には、ビジネスにおいても家庭においても決まった成功のパターンがあり、その理想を全員が追いかけていましたが、社会が成熟するにつれて人が求める成功のパターンは多種多様に変化してきました。何処にも決まった成功は存在しておらず、私たち一人ひとりが自分の手で自分の人生を描き、考え、そして叶えていく時代に入ったのです。アート思考とはまさに今の時代を象徴している思考法と言ってもよいのかもしれない。

時代の潮流が指し示す アート思考の本質は「信念」である

では、自分にとっての正解をいかに描き、そして叶えていくのか。そのために大切なことが、自らの哲学や信念を明確にするこ

とであると言われています。生きる軸とすることもいいでしょう。誰かに与えられる正解ではなく、私はこれを信じていきたいという「信念」がアート思考の土台なのです。

『頂点への道』講座でお伝えしている、『アチーブメントピラミッド』がまさにこの考え方にマッチします。目標・計画・実践の前に、大切にしたい価値観を明確にし、環境に左右されることなく、その価値観から一貫した人生を送るということです。確固たる信念を持ち、それを貫き通すこと、何があっても目指した理想の実現を信じて疑わずに挑戦すること。まさに時代がそのような生き方を求めていると言っても過言ではありません。

達成経験が 揺るぎない信念をつくり上げる

では、「信念」とはどのようにつくるものなのか。一言で言えば、達成経験です。自分が意図して目指し、成し遂げることによって、私たちはできると信じられるようになります。そして健全な「思い込み」が育まれ、それが結果的に「信念」といえる状態にまでレベルアップしていくのです。言い換えれば、信念を育む一番の方法とは、達成を目指し、全力でチャレンジをすること。その繰り返しなかで、誰になんとかわれようと揺るがない自分の軸ができ、信念が形成されていくのです。今回の特集では、信

達成型思考を鍛える4つのステップ



念を育む「達成型思考」を4つのステップに分けて紐解き、いかに鍛え上げていくのかを、事例とともに考えていきます。

時代とともに変化してきた思考の潮流

	ロジカル思考	デザイン思考	アート思考
概要	根拠を用いて誰もが納得できるように論理的に結論を出す思考法	利用者(顧客)の声を汲み取りながら、直感的・総合的に課題を解決していく思考法	課題を定義し、自らの信念や哲学に基づいて答えを出す思考法
目的	理論的な納得を生み出すこと	利用者(顧客)が共感し、喜ぶものを生み出すこと	既成概念に囚われない革新的なものを生み出すこと
視点	論理的	論理的であり直感的	直感的
答えの性質	決まった答えが存在する	関係者から見て有益な答えが存在する	人の数だけ異なる答えが存在する

次のページでは、アチーブメント代表の青木がこの4つのステップを解説いたします。



信念の原点は自分への期待である

ゼロから築き上げてきた「達成者」へのプロセス



青木 仁志

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

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールスの世界で腕を磨き、数々の賞を受賞。1987年のアチーブメント株式会社設立以来、44万名以上の人材育成と、5,000名を超える経営者教育に従事し、理念経営を志す企業を数多く輩出。講師を務める「頂点への道」講座スタンダードコースは、28年間で700回毎月連続開催を達成したロングラン公開講座であり、新規受講生は3万6,574名にのぼる。現在は経営者を対象としたアチーブメントテクノロジーコース特別講座の講師を務める。35万部を超える「一生折れない自信のつくり方」シリーズを始め、累計62冊の著書を執筆。

信念の大切さと、達成型思考を鍛えるための4つのステップをご紹介しますが、実際にどのように取り組むとよいか。青木が自身の経験をもとに解説いたします。

「もっと良くなりたい」という一心だった

17歳で社会に出てから50年という月日が流れました。今でこそ経営者・人材教育トレーナーとしての役割に生きていますが、社会に出たときは底辺と言ってもよい存在だったと思います。一つのことを追求し、できると信じてやり続ける人だったかという点、実はその真逆でした。自信もお金も人脈も経験も、何もなく、不誠実で弱くて、約束を守れない、とてもいい加減な人間でした。しかし、たくさんの恩人や仲間を支えられ、今日という日まで歩んでくることが出来たのです。

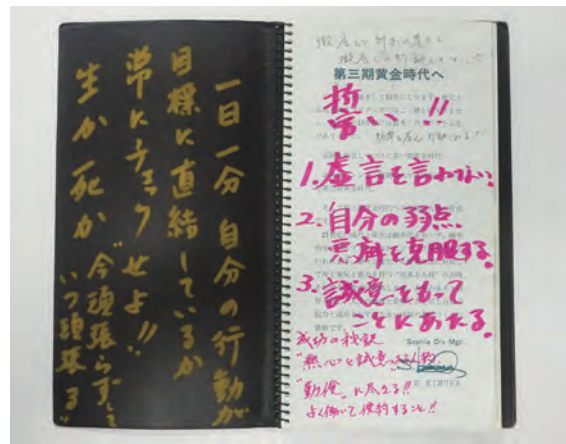
自信を持って言えることがあります。それは、「信念」も「達成する力」も先天的なものではなく、後天的にトレーニングによって身につけ

ることが可能だということです。私の人生がその何よりも証明であると思います。ただし、そこには条件があります。「求め続ける」ということです。私は、若い頃何もありませんでした。「もっと良くなりたい」「もっと良くなりたい」と、何度も何度も自分に言い聞かせ続け、「お前は一体どうなりたいんだ？」と日々自問自答し続けてきたのです。苦しいときほど、逆境のときほど、手帳を開いては自分を鼓舞し続ける言葉を書き、自分自身を叱咤激励してきました。不安や怖れのほうが大きかったと思います。それでも出来ると思え続けました。「今がだめでも、もっと良くなれる。未来はいかようにも変えられるんだ」と言い続けてきました。その自分自身の未来に対する期待だけは、絶対に手放しませんでした。

常によりよい未来へと向かい、思考を拡張させていくこと。これが信念を育み、達成型思考を鍛える1つ目のステップと言っていいたいです。

大切なのは、目の前のことを確実にやりきることに

ただし、言うまでもなく、思っただけでは人生は変わりません。自信も信念も達成力も、結局は日々の実践からしか積み上がっていきません。何を考え、何を言うのかではなく、何を実践しているかです。最初は大きいスケールで物事を考えるのがなかなか難しいので、今日一日に焦点を当てて、とにかく集中して取り組みました。セールスに従事していたときは、一日のプレゼン数を目標に設定し、必ず達成できるプランを綿密に練り上げました。ありとあらゆるリスクを考慮して、何があっても達成できるように何度も何度もシミュレーションをするのです。これが2つ目のプランを立てるステップです。



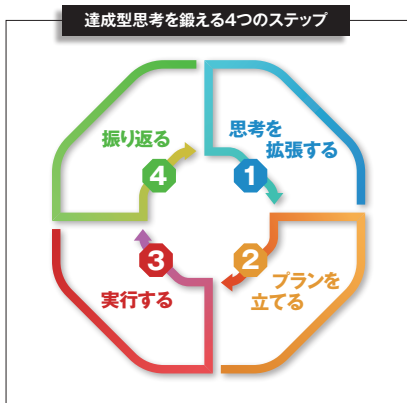
20代の頃に使用していた手帳。幾度も自己暗示をし続け、思考を拡張させてきた。

そして、3つ目のステップは、描いたプランに沿って徹底的に実践していくことです。描いた通りの優先順位での実践です。気分が変わるのではなく、優先順位の高いこと、すなわち目標達成に対して最も役に立つことか

ら順に、取り組んでいくということです。私は『頂点への道』講座のなかで、「目標達成に役立つことは重要。役立たないことは重要ではない。優先順位を守ることが成功の条件である」という言葉をお伝えしています。この言葉にすべてが詰まっていると言っても過言ではありません。達成しない人の特徴は感情に流されて、やりたいうことをやっています。そうではなく、優先順位の高いことから行うという理性で自分をコントロール出来る人こそが、結果を創り出すことができ、達成を手にし、信念を育めるのです。

一歩ずつ積み上げた自信が信念に変わる

そうして、毎日努力をし続ければ、自ずと結果が変わります。ときには達成できないこともあるでしょう。そんなときに大切なのが振り返りです。全力で取り組んでいたにもかかわらず、うまくいっていないことはなにかがズレています。それを検証していきましよう。上記で紹介してきたステップに本当に忠実に取り組んできたのかを徹底的に振り返るのです。自分原因がわからな



達成を創り出してきた方々のストーリーから、信念の育み方を学んでまいりましょう。

- 事例1 P10** 諦めなければ夢は必ず叶えられる
創業13年で達成したNasdaq上場までの軌跡 **神野 純孝**
- 事例2 P12** 人や組織を動かす原動力は「目的」にある
ゼロから業界を変えていく挑戦の物語 **下村 豪徳**
- 事例3 P14** 「信じる力」を高めれば必ず達成できる
前例のない挑戦・赤字続きから最優秀ドクターまでの道のり **金 児美 (きむ あみ)**



諦めなければ夢は必ず叶えられる

創業13年で達成したNasdaq上場までの軌跡

■ 競争が激しいCMS業界で国内売上実績No.1
■ 大手企業から国家機関まで多くの導入実績
■ 2022年2月、米国Nasdaq市場へ上場

神野 純孝
ハートコア株式会社 代表取締役社長

1965年生まれ、大阪出身。日本で最初のパソコン通信会社のハードウェアを高校生の時に作成して以来、ITのハードウェアの開発を行う外資系IT会社にて勤務し、2009年にハートコア株式会社を創立。デジタルコンテンツの管理システムであるCMSの開発をメイン事業に展開。IT分野での関連サービスを豊富に持つ企業として成長を遂げる。2022年2月に米国Nasdaq市場への上場を果たす。

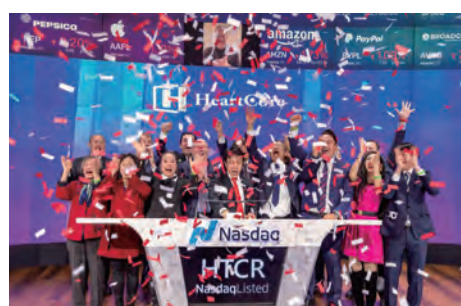
ギリギリのところで 掴んだ勝利

弊社は、2022年の2月に米国Nasdaq市場に上場をさせていただきました。たくさんの方々のお力があっての結果で、数々のお祝いのメッセージをいただきました。本当にありがとうございます。私としてもとても達成感がありました。それは、決して一筋縄ではいかずに、たくさん苦労した背景があったからです。

一言で言えば、最後の最後まで期限に間に合うかどうか分からない戦いを強いられていました。上場のプロセスには、監査法人による監査が必要です。承認をいただいてから1年以内というのが監査の期限なのですが、新型コロナウイルス感染症によって、実際に来日しての監査が出来ず、このスケジュールがかなり後ろ倒しになってしまいました。結果的に、2月10日が期限のところ、上場が確定したのが前日の16時30分だったのです。本

「諦めない心」が 人生を切り拓く

無我夢中とはまさにこのことかと思うほど、どうしたら達成できるのかだけを必死に考え続けていました。難しい依頼だなと思いつながら、何度も打診をさせていただいて、大きな負担をかけてしまうとわかっていても何度もお願いをしました。幸い、米国市場の方々が「本気で求めるならどこまでも応える」というスタンスで、かなり融通を利かせていただきましたが、とにかく私の中では絶対に諦めないということだけを決めていました。思えばこれは、今までのビジネス経験の中



上場をした瞬間を祝う関係者

指針となる「攻略本」を 手にしているか

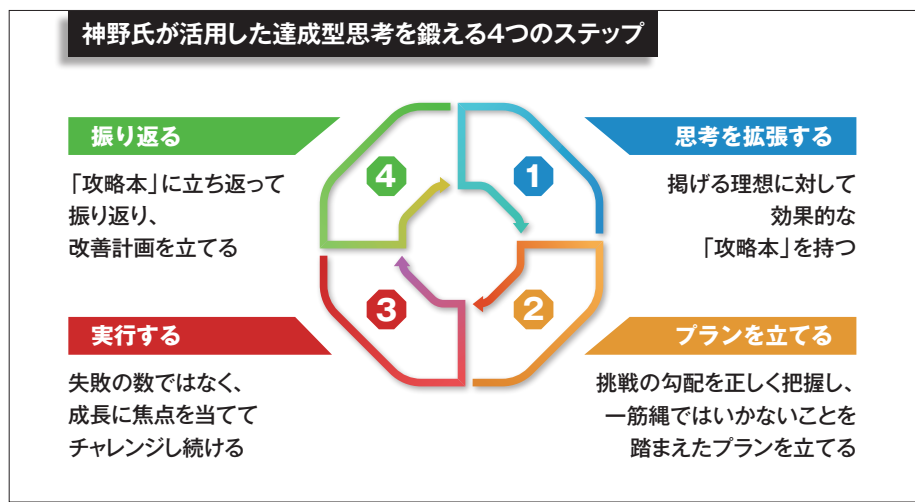
とはいえ、暗中模索でチャレンジし続けるのは至難の技です。もちろん私もそんな無謀な戦いをしてきたというわけではありませぬ。情報と経験を培っていき、そのなかからベストな戦略

を描き、的確な選択をしていくこと。これがビジネスに限らず、人生で成功を収めるには欠かせないものだと思います。ゲームに例えれば、私たちはクリアをするために「攻略本」の力を借りようとしています。現実世界でもビジネスでも同じことをすれば、失敗の数を減らしたり、改善のスピードを高めて成功に近づくことが可能だと私は思うのです。私にとって、今回の「攻略本」とは、『頂点への道』講座の学びでした。私自身の成長はもちろんのことですが、特にどのように理念が浸透する強い組織を作り上げていくのかという点ではとても勉強になりました。企業向けのi:Standard研修も導入しているのですが、社員一人ひとりにとって「攻略本」として、有効活用させていきたいと思います。取り組むごとに、思いが浸透し、本音が引き出され、コミュニケーションが活性化し、チームワークが高まっているのを感じます。その結果、上場にチャレンジできるだけの組織力がついていったのです。「攻略本」とは、さまざまなタイプのものがあると思います。自分が求めるものに合わ



社員がより働きがいを感じられる環境に

せて、変えていく必要もあると思います。ただ間違いなく言えるのは、一人の力で闘おうとするのではなく、他人の力を借りていくことが成功への一番効果的な道であるということです。これからの挑戦も挑戦し続けて参ります。



事例
2

人や組織を動かす原動力は「目的」にある

ゼロから業界を変えていく挑戦の物語



- 前例のない領域で事業を立ち上げ軌道に乗せる
- 約9年で売上が10倍に成長
- 農林水産省や大手企業の協力を得てさらなる事業の拡大に着手

下村 豪徳

下村 克巳 (本名)
株式会社 笑農和 代表取締役

富山県の農家生まれ。IT企業で生産管理・購買業務のシステム開発に携わった後に、2013年に「農業×テクノロジー」という新分野で株式会社笑農和(えのわ)を創業。人脈、資本、商品、アイデアがなく、業界から受け入れられない経験が続くなかでチャレンジし続け、規模を拡大させる。コロナ禍でも過去最高売上を達成し、農林水産省からもその将来性を見込まれており、多額の出資を得ている。

一歩踏み出してから
身をもって知った無謀さ

「俺は明日から無職になるんだ」。初めて『頂点への道』講座を受講したときのことです。3日目の講座中、電話が鳴り止まず、折り返すと「代表が逃げた」との一言。当時勤めていたIT企業の倒産が決まったのです。管理職を務めており、成長しようと学びに来たにもかかわらず、あまりにも急な展開で、現実味がありませんでした。「明日からどうしようか」という一抹の不安がありました。幸い講座の中ではポジティブな方々に囲まれていたので、冷静になって物事を考えることが出来ました。会社の整理をするなかで、進退を考えていましたが、農業を営む実家の跡継ぎをした弟の姿を見て、どうにか弟や家族のために出来る仕事に就きたいという思いがふつふつと湧き上がってきました。そこで、「農業×テクノロジー」という新しいジャンルを切り拓いていこう、と思いつき、一人で起業

「目的」が溢れる力に
変わった瞬間

そうして奮闘しながらも『頂点への道』講座を学び続け、もっと強い信念を持ちたいと、自分の等身大の思いを幾度となく整理してきました。そして、大きなきっかけが訪れたのです。それは、祖父の死でした。脳卒中で倒れ、間もなくして亡くなったのです。アチー



水田の水管理工程を自動制御する「paditch gate (パディッチゲート)」

ブメント社の講師資格にチャレンジする過程で、半生を回想していたタイミングでもあり、このことが私にとって、私自身のルーツと、人生の目的に立ち返らせてくれたのです。下村家は、代々農家を営んできました。先祖から祖父に、そして弟に受け継がれてきたこの家業の重さを改めて噛み締めた機会でもありました。私がこの家で生まれ育ったことも、今こうして生きていることも、全ては農業があったからこそです。感謝の思いが芽生えました。そして、その農業を私は変革させると決意して、事業を起こしたのです。起業すると決めた当初は正直軽い気持ちでしたが、本当にこの業界で私が成功したときに、どれだけの人たちの力になれるのかを真剣に考えると、数多くの方の笑顔が見えたのです。それがまた、私を後押しする大きな力に変わっていきました。この業界に、家族に、大切な人たちに、もっともっと笑顔を届けたい、そんな人たちに恩返ししたいと心の底から思いました。体力的にも精神的にもきついなと言われがちなこの業界ですが、その負担を軽減するだけでなく、より効率的で、高品質な生産

を可能にする力が、ITにはあると私は信じています。そして、ITが農業と掛け合わせられたときに、今まで以上に若者世代にとっても憧れられる職業になると思うのです。その未来を見越して、この業界に従事するすべての人が勝てる未来を見越して、改めてチャレンジすると心に決めることが出来ました。本当の意味で揺るがぬ信念が育まれた瞬間だったと思います。

「目的」に生きれば
必ず夢は叶えられる

それ以降は、社員に伝えるメッセージが変わりました。お客様との商談内容が変わりました。そしてシステム開発への熱量も変わりました。成約率が向上し、社員のモチベーションが向上し、売上も上がっていきました。等身大に私の思いや志をお伝えするたびに、共感をいただいて、より力ある方をご紹介いただけるようになりました。



目的が浸透した一枚岩組織に

なりました。おかげさまで今では農林水産省からの協力をもらいながら、活動することもあります。いつでも伝えるメッセージは、「恩返しの人を生きる」という目的で

下村氏が活用した達成型思考を鍛える4つのステップ



あり、私の使命です。この目的に、使命に立ち返り続けるたびに、力が湧いてきます。絶対に目標達成しようという魂が燃えていきます。だからこそ、前に進み続けることが出来ます。まだまだ道半ばです。これからも目的を大切にしながら、挑戦の毎日を送っていきます。

事例3 「信じる力」を高めれば必ず達成できる

前例のない挑戦・赤字続きから最優秀ドクターまでの道のり



■赤字だった福島院を立て直し、基準の183%を達成
■本院副院長として月間売上1億円を達成
■約7000名の組織の理念経営室室長に抜擢

金 児美 (きむ・あみ)
 湘南美容クリニック
 新宿本院 副院長 兼 新宿エリア・エリアドクター
 兼 理念経営室室長

韓国で医師免許を取得し、3大名門病院の一つSEVERANCE病院にて産婦人科医として勤務。その後、東京女子医大の研修を経て、湘南美容クリニックに入職。赤字だった福島院を変革し、全国トップクラスの実績を残し、新宿本院へと抜擢。圧倒的な結果を作りながら、高い患者満足度を誇っており、同クリニックのモデルドクターとして活躍を続けている。

実績も自信もないところからのスタート

韓国のチェジュ島に生まれ、幼少期は劣等感だらけでした。男尊女卑の文化がまだ残っていて、女性ということだけで差別されることに憤りを感じながら育ちました。ですが、お産のときだけは女性が主役になれると思い、産婦人科医を目指しました。父は早くに他界しており、祖母に厳しく育てられた貧しい家庭でしたが、なんとか医学部を出ることが出来ました。しかし、いざ医師として勤務すると理想とは違いました。喜びもあれば、死と向き合うことも多く、すごく辛かったです。より自分が思い描く理想を探し求めて、留学をしたり、違う分野の医療を訪ねてみたりと様々な試みをしました。そのなかで、女性を救う仕事である美容外科に興味を持ち、2015年から湘南美容クリニックに勤めるようになりました。正直美容外科は、当時は偏見に満ちた分野でした。「お金のために働く

人達」などとたくさん揶揄されてきましたが、私は自分の思いを信じました。翌年には新規院の立ち上げを任せられました。それまで50万人都市でしか成り立たなかったビジネスモデルを、30万人都市でも展開してみようという初のチャレンジであった福島院です。しかし、来る日も来る日も患者様が来ず、頑張っても赤字続き。雰囲気も悪く、苦難の連続でした。そんなときに、代表の相川先生が学んでいると聞き、薬にもすがらないでアチーブメント社の『頂点への道』講座に参加したので。初受講の3日間は、学びながらも、環境が悪い、部下が悪い、患者が悪いといった「言い訳」が頭の中を渦巻き続けました。しかし、後が無い私は、とにかく学んだことを実践すると決意したのを覚えています。そこから、私の人生が180度変わっていったのです。

信じる努力をし続け、本気で走り切った

強い信念を持って突き進んでいると言われる



ることがあります。今ではそうかも知れませんが、一歩ずつ積み上げてきたものだったと思います。受講後に、福島を立て直すために3つの目標を掲げました。そのうちの

5500万円を達成することが出来ました。もし「できるはずがない」と初めから諦めていたら、決してこうはなっていませんでした。

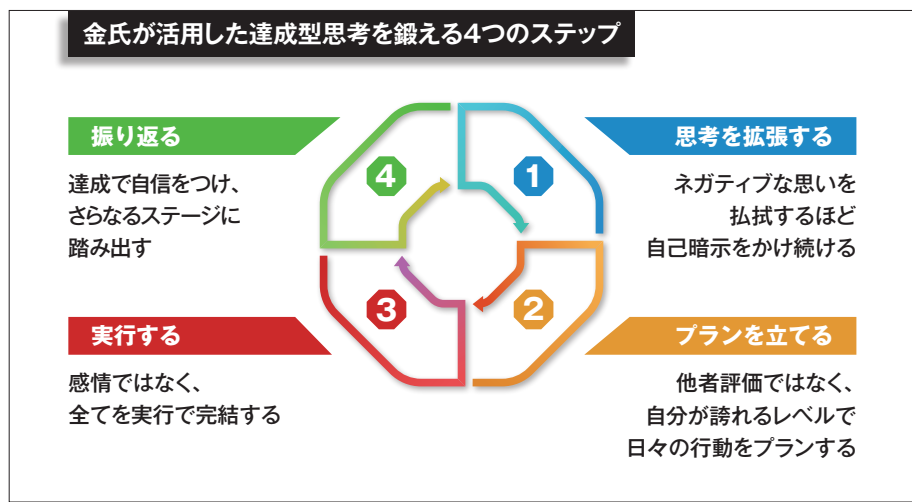
偽りなく「かっこいい」と言える自分を目指して

今は、新宿本院の副院長として配属いただき、個人で月間売上1億円を達成し、最優秀ドクターにも選ばれました。また、全社の理念浸透を司る役割もいただいています。当初の自分がここまで成長できるとは夢にも思っていないでした。今でも大切にし続けているのは、本音で生きるということです。自分を鼓舞する自己暗示やアフターメーションは、決して自信のない自分に嘘をついて隠すことではありません。もっと成長したい、もっと成功したいと自分に期待をし、いついかなるときも、自分が自分を見て誇れる生き方をしようという激励であると思います。結局最後は行動です。行動をするから自信がつかま

自分に「必ず出来る」と毎日言い続けました。小さなことでしたが、これが意外にも変化をもたらしてくれました。出来ると言いつつ、少しづつ思えるようになっていったのかと、いつの日か本当に出来るのではないかと、少しづつ思えるようになっていったのかと、人の考え方は思っている以上に簡単に変わるのです。逆に言えばすぐにネガティブにもなってしまう。だからこそ、「信じる」ということができるように、必死に努力を毎日発信し続けました。すると少しずつ全国から患者様が集まるようになっていったのです。おかげさまで、月に3000万円の売上があれば合格といわれているなかで、福島院は



自身の経験を組織内で惜しみなく分かち合っている



すし、結果が出ます。出来ることを全部やる、それも本気でやる。これが欠かせません。ただ、そのマインドセットを日々し続けることは、絶対的に必要なことなのです。これらすべてが、学びを素直に実践して来たゆえに手にした実績です。だからこそ、誰でもできることだと確信をもって言えます。もっともっと、人の役に立てる私に成長していきます。

「成功の型」を持っているか？

達成型思考を鍛える4つのステップの具体的な取り組みポイントについてご紹介してきました。よくよく見てみると、どれも特別なことではなく、当たり前のことです。しかし、当たり前のことを当たり前に実践できるかどうか、達成と未達を分ける大きな差でもあります。そして、さらに重要なのは、それを一度だけではなく、毎日やり続けるということです。人間とは、楽に流される弱い存在です。だからこそ、常に成果を出すための原理原則、すなわち「成功の型」に立ち返ることが、何よりも大切です。

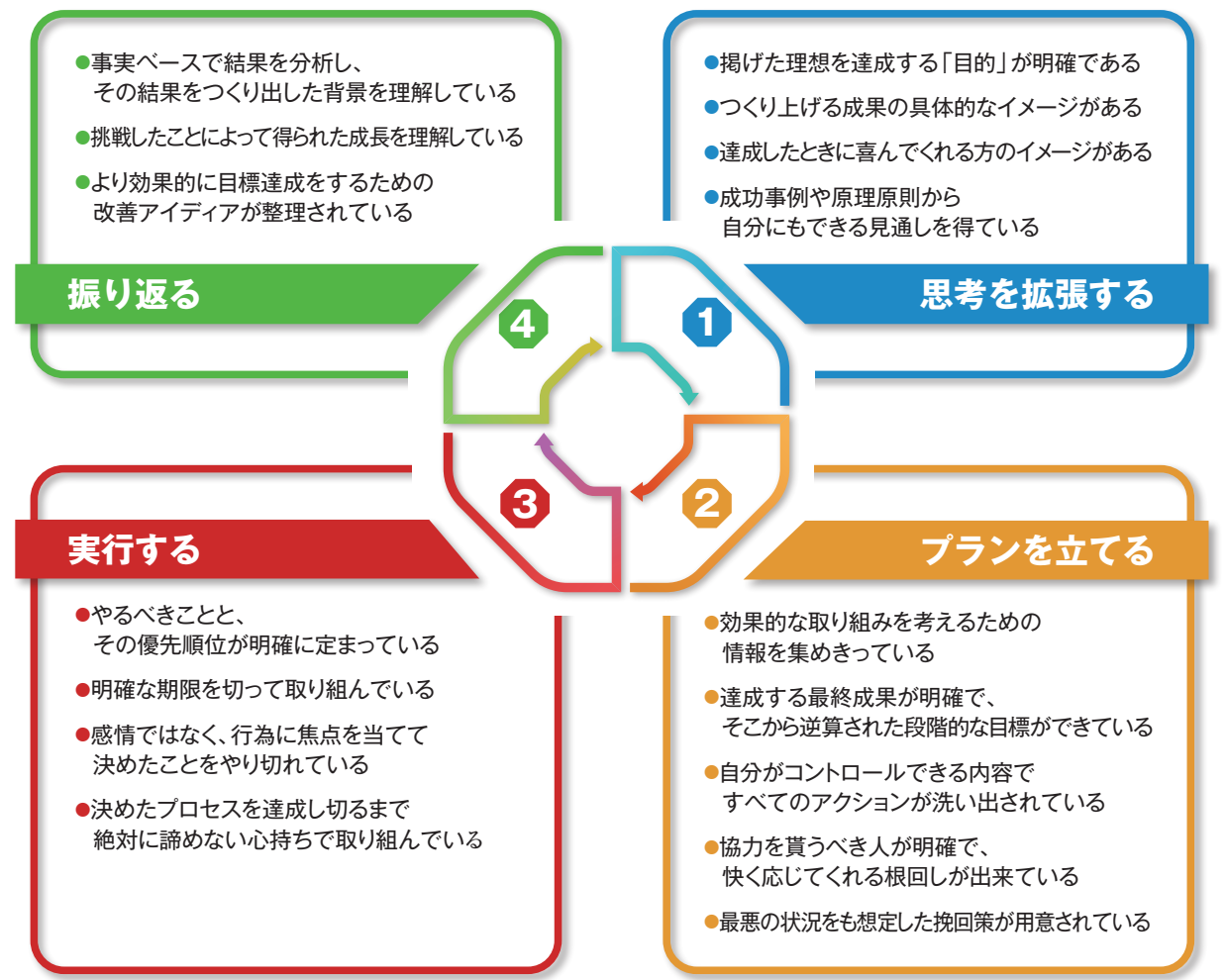
筋力トレーニングと同じように、思考も毎日のトレーニングによって力を高めていくことが可能です。効果的な筋力トレーニングには、プロのコーチの力を借りるのと同じように、効果的な思考のトレーニングにも、コーチとなる存在が必要です。ぜひその「成功の型」を手に入れて、今までの大きな達成、自己ベスト記録を塗り替えることにチャレンジしていきましょう。

アチーブメントは、皆様が「成功の型」を手に入れられる学びの環境とツールを提供し、目標達成を力強く支援する存在を全うできるように、尽力し続けて参ります。

まとめ 信念をつくり上げる最短ルートとは？

ここまで信念(すなわち達成型思考)の本質と、それを用いて大きな達成をつくり上げてこられた3名の方をご紹介してきました。いかがでしたでしょうか。物事を成し遂げていく力というのは、特別な人にだけ与えられたものではなく、万人がトレーニングによって身に付けていくことが可能です。その際に参考にさせていただきたいのが、ご紹介してきました4つのステップです。今一度、その内容と取り組みのポイントをおさらいしていきましょう。

「達成型思考を鍛える4つのステップ」取り組みポイント



最短で信念を手にするためのプログラム・セミナー

P18

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

累計44万人以上が学んだ成功の原理原則を13ステップで習得
思考を現実化させる技術を結集したマスタープログラム

P22

オンライン

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム特別無料説明会

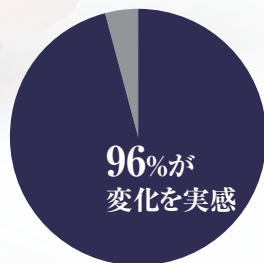
アチーブメントテクノロジー マスタープログラム開発者が紐解く
「成功の原理原則」
～思考の中に未来がある～

開催日時 **6月20日(月) / 7月4日(月)**
18:30~20:30(18:00オープン)

91日間のセルフトレーニングで 技術体得をより確実なものに

リリースから1年半、3000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。

活用者の声

実際に本プログラムを活用し、今までと比べて大きな達成を手にした方々より本プログラムの推薦の声をいただきました。

コロナ禍、建築業界の売上は75%減になりました。そのタイミングでマスタープログラムをスタートしました。毎朝4時に起きて学び、学んだことを会社の朝礼でアウトプットし続けてきました。ピンチをチャンスに変えると決め、事業計画を大きく変更し、今、時価総額50億円の企業になりました。創業から24年、さまざまな学びをしてきたからこそ、マスタープログラムの価値を実感しています。

ハドラスホールディングス株式会社
代表取締役社長 **山本 英明**様



アチーブメントで学び始めて7年。ほぼすべてのプログラムを社内で活用し、一人当たりの業績は学ぶ前と比較して600%成長しました。マスタープログラムは9割の社員が自ら購入して活用しています。プログラムを学んでいる社員が「達成の技術」をより伝えられるようになり、マネジメント力が向上。そのメンバーの業績が上がるようになりました。エステのホームケアのように、日々の思考と行為の習慣を変えることで現場の成果が変わるプログラムです。

株式会社 Aphros Queen
代表取締役 **玄甫 和美**様



アチーブメントを10年以上学び続け、理念浸透に取り組み、承継した家業を発展させてきました。マスタープログラムは「学びを再確認」しようと活用しはじめましたが、プログラムを学ぶことで、まだ自分の可能性に蓋をしていたことに気づきました。映像やテキストと集中して向き合う「深く考える時間」は、まさに経営者に必要な「孤高の時間」と言えます。パンフレットを見て「知っている・わかっている」と思う人にこそ、ぜひ学んでいただきたいです。

株式会社 豆子郎
代表取締役社長 **田原 文栄**様



累計44万人以上が学んだ成功の原理原則を13ステップで習得

好評
販売中

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

あなたが過去最大の目標達成を成し遂げたとき
発揮していた力を常に発揮し続けることができれば
あなたはこれから、何を手にすることができるでしょうか

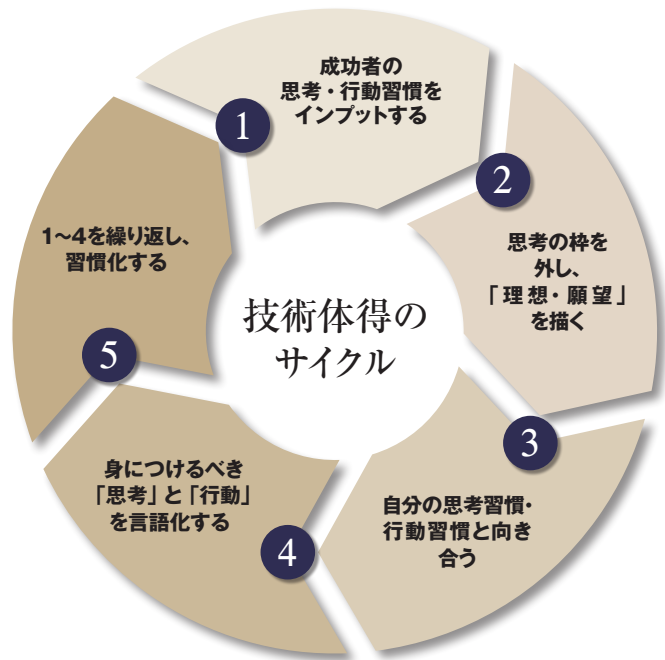


思考を現実化させる技術を結集

思考を現実化させる「達成の技術」を
13週間(91日間)で体得するセルフトレーニングプログラムです

91日間のセルフトレーニングで「知識定着」ではなく「技術体得」へ

91日間(3か月)かけてインプットとアウトプット(実践)を繰り返し、「技術」として「体得」します。
7日間(1週間)で1STEPずつ、毎日時間を決めて取り組むことを推奨しています。



成功のマスタースキルをテキストや映像をとおして学ぶ。現場の課題に合わせて「応用編」を視聴する。



さまざまな角度から、今自分が持っている思考習慣・行動習慣を棚卸しする。



願望を実現させるために、どのような考え方ももち、何をなすべきかをテキストへ書き出し、週に1回テキストブックへ再整理する。

プログラム内容



セット内容：
CD22枚・DVD22枚・
テキスト2冊・
テキストブック1冊

分割払い例

※税込、分割手数料込 ※送料別途

36回払いの場合

頭金 19,000円、初回 15,560円
13,800円 × 35回

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

お申し込みはこちら

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



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



開発者・講師

青木 仁志

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



ファシリテーター

佐藤 英郎

アチーブメント株式会社
相談役 / 主席トレーナー

本編

成功の13のステップ 13 steps for success

1週間1ステップと向き合い、91日間かけて成功のマスタースキルを体得する

Prologue 1 成功への扉 2 成功の13のステップとは

STEP1 求める心

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

STEP2 成功のビジョン

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

STEP3 揺るぎない信念

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

STEP4 代価の先払い

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

STEP5 卓越する

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

STEP6 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

STEP7 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

STEP8 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

STEP9 責任に生きる

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

STEP10 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

STEP11 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

STEP12 決断と実行

- 1 決めて断つ
- 2 実践に徹する

STEP13 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

日常生活の中で起こるさまざまな障がい乗り越えるために13ステップを活用する

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

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



青木仁志のSNS

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



スキマ時間を「学び」に変える情報

音声で学ぶ



Voicy 放送でメッセージをお届けしています。



<https://voicy.jp/channel/2788>

Voicy の放送はこちら



青木仁志のトークの世界

毎日のように魅力的な方々とお会いする青木がお会いしたその場での「対談」を収録。心に火をつける、スパークさせるようなトーク満載の放送をお楽しみください。

記事から深く学ぶ



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

Facebook のフォローはこちら！



青木仁志 (あおきさとし個人)

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

エッセンスから学ぶ

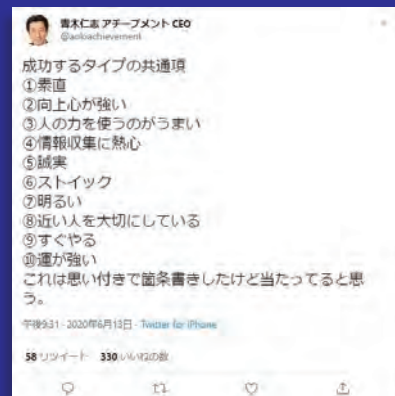


『頂点への道』講座での学びをより日々の生活に活かしていくヒントをお届けしています。クラブ会員の皆様はぜひ、さらなる目標達成のきっかけとしてご活用ください。

<https://twitter.com/aokiachievement>

twitter のフォローはこちら！

ID: aokiachievement



オンライン アchievementテクノロジーマスタープログラム特別無料説明会

アチーブメントテクノロジーマスタープログラム開発者が紐解く

「成功の原理原則」 ～思考の中に未来がある～

あなたが過去最大の目標達成を成し遂げるとき発揮していた力を常に発揮し続けることができれば

あなたはこれから、何を手にすることができるでしょうか？

アチーブメントテクノロジーマスタープログラムはリリースから約1年半、

3000名上の方々にご活用いただき毎日活用した方の96%が考え方や行動の変化を実感されています。

今回の特別無料説明会では、思考を現実化させる「達成の技術」を開発者でもあり、

講師でもある青木が自らお伝えいたします。



講師・プログラム開発者

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

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、トップセールス、トップマネージャーとして数々の賞を受賞。その後能力開発トレーニング会社を経て、1987年にアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、44万人以上の人材育成、5000名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務める公開講座『頂点への道』講座スタンダードコースは28年間で毎月連続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。またグループ4社となるアチーブメントグループ最高経営責任者・CEOとして経営を担うとともに、一般財団法人・社団法人など3つの関連団体を運営している。

6月20日(月)

活用体験談シェア



玄甫 和美
株式会社 AphrosQueen 代表取締役／一般財団法人日本プロスビーカー協会 認定シニアプロスビーカー／JPSA SHIBUYA 表参道支部支部長



竹内 康順
株式会社 ヴィサージュ 代表取締役社長／一般財団法人日本プロスビーカー協会 認定ベーシックプロスビーカー／JPSA 青年の志部会 顧問

時間 18:30～20:30 (18:00オープン)

参加資格 どなたでも参加可能

7月4日(月)

活用体験談シェア



下村 豪徳
下村 克巳 (本名)
株式会社 美農和 代表取締役／一般財団法人日本プロスビーカー協会 認定ベーシックプロスビーカー



香川 壽宗
ブルデンシャル生命保険株式会社 エグゼクティブアドバイザー／一般財団法人日本プロスビーカー協会 認定ベーシックプロスビーカー

参加費 無料

オンライン zoom Zoomウェビナーを利用します

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

お申し込みは

<https://achievement.co.jp/experience/atp-pp/>



DAY2~DAY4

基調講演/分科会 紹介

WGI国際大会2022東京では、各分野における選択理論研究・活用の第一人者を招いた基調講演や、幅広いテーマをもとに選択理論活用の事例を分かち合う分科会を数多く開催して参ります。

カテゴリー

5つのカテゴリーから、選択理論の歴史を紐解き、いまを知り、そして未来を描く特別な時間をお届けします。

選択理論の歴史

選択理論が生まれた背景にあるものとは何か、そして私たちが受け継いでいくべき最も大切なものとは何か。歴史を知る数々の権威から学んでいきます。

カウンセリングへの応用

選択理論の代名詞と言っても過言ではないカウンセリング。その発展の礎となったものや、最新の潮流、具体的な事例、そしてロールプレイの実演と、さまざまな切り口から選択理論の本質と効果性を深く考えていきます。

ビジネスへの応用

良好な人間関係を保ちつつ、高いパフォーマンスを上げていくことに、選択理論は欠かすことができません。業界を代表する実績を持ち、選択理論を実践する数々の企業経営者や現役のマネジャーから、ビジネス領域での取り組みを学んでいきます。

学校教育への応用

子どもたちが主体性を発揮し、自らの人生の舵を握り、よりよい生き方を体得していく学校教育は、世界各国が共通して求めるテーマの一つです。選択理論を応用した「クオリティ・スクール」での取り組みを交えて、教育における選択理論の応用を考えていきます。

地域社会・コミュニティへの応用

私たちが暮らす地域社会や、所属するコミュニティ。それは、家族でも職場でもない、少しだけ特別な空間です。その場にいる全員の欲求が満たされ、より良い環境をもたらす選択理論の応用方法とは何か。事例とともに考えていきます。

登壇者



基調講演

柿谷 正期

日本選択理論心理学会 会長



基調講演

青木 仁志

アチーブメントグループCEO



基調講演

カーリーニング・グラッサー

CEO William Glasser, Inc.



基調講演

ロン・カールトン

Congregational Care Associate Pastor



基調講演

フアン・パプロ・ビジャロボス

President of Rochester School (Colombia)



基調講演

柴橋 正直

岐阜市長



分科会

ブライアン・レノン

Chairperson Emeritus,
William Glasser International



分科会

ブラッドリー・スミス

Director of Student Addiction,
Recovery & Prevention Loyola Marymount
University



分科会

アイバン・ハニー

Director, The Get Happier School at Ivan
Honey and Associates



大会運営ボランティア募集中!!
<https://forms.gle/XoAxxuKw1LgKZmJn6>

タイムラインや講演の詳細はWebページより

WGI2022



WGI国際大会2022 Tokyo

距離の壁を越えて"全世界"で繋がるオンライン&オフラインのハイブリット開催

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

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

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

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

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

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

開催日程

2022年 7月27日(水)~30日(土)

タイムライン

詳しくはこちら



DAY1 7/27(水)	●受付 ●ウェルカムレセプション
DAY2 7/28(木)	●カンファレンス(基調講演・分科会) ●子ども向けプログラム(別料金)
DAY3 7/29(金)	●カンファレンス(基調講演・分科会・日本文化体験イベント) ●子ども向けプログラム(別料金)
DAY4 7/30(土)	●カンファレンス(基調講演・分科会・特別セッション) ●子ども向けプログラム(別料金) ●クロージングレセプション

※28~30日に開催する「子ども向けプログラム」では小学校1年生~高校3年生のお子様に参加できるプログラムです。参加には別途料金が必要になります。ご利用を希望される方は、お問い合わせください。

参加費 30,000円(税込)

※4日間を通してご参加いただけます。
※子ども料金はございません。
※1日のみのご参加も可能です。
詳しくはWebページをご覧ください。

参加形式は、6月末まで変更可能

オンライン・オフラインでのご参加を迷われている方は、
6月末まででしたら変更可能です。
まずはお席を確保ください。

宿泊先のご予約は、優待価格で

お申し込みページにございます「ホテルのご予約はこちら」の
ボタンを押すと、優待価格でご利用可能な Expedia のホテル
予約ページに飛びます。こちら以外では優待価格は適応されま
せんのでご注意ください。

参加の申し込みはこちら

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



井手 健二
外資系生命保険会社
営業社員



Kenji Ide 1954年生まれ。大手企業に32年間勤務の後、2008年、保険業界に転職。MDRT達成5回。2017年度・2019年度長期継続率優秀者として表彰される。2021年、MDRT研修会の講師を担当。また、相続診断士協会が出版する書籍4冊を執筆担当。インターネットラジオ番組に出演し、笑顔相続を広める。

54歳でゼロからチャレンジ 逆境を乗り越え、長期継続率優秀者として表彰

覚悟を決めて転職するも最低賃金

私は大学卒業後、32年間大手上場企業に勤務していましたが、様々なことを経験させてもらいましたが、組織の再編に伴い居場所が無くなっていました。

そんなとき、今の会社から声がかかりました。このまま会社に残っていてもいばらの道。「54歳から転職なんてやめておいた方がいい」。周囲の反応を脇目に「今に見てろ」と転職を決意しました。

しかし、1年も経たない間に営業活動は苦しくなり、収入は最低賃金となりました。妻

たことを思い出し、愛と感謝を人生の土台に置こうと決めました。

そして「愛・感謝」という人生理念から一貫したセールス活動とは、どのようなものか。活動そのものを見直しました。

お客様が求めていることは「自分にとって有益な情報」です。いま考えると当たり前ですが、受講前の私は契約を予約することに焦点が当たり、反論処理やロールプレイの手法ばかりを考えていました。受講して「保険のプロだからこそできる情報提供をし、お客様の役に立ちたい」と決めました。

そこで、前職でフランチャイズオーナーに経営指導をしていた経験から、自分が役に立ってお客様は経営者だと考え、民法・相続・決算書の勉強をはじめました。

定期的な受講と毎朝のトレーニングで目標達成力を確かなものに

受講をして考え方が変わったからといって、すぐに大きな成果が出るとは限りません。私を支えたのは「継続学習」でした。再受講を何度もくり返し、上位講座もあわせて活用しました。当時はまだお金に余裕がなく、毎回3日も仕事をとめて自己投資をすることに、不安がなかったわけではありません。しかし、受講する前から「講座を受けても本当に成果が出るだろうか」と不安に思っている、何も変わりません。私は「絶対に成功したいのだから、青木社長が設計されたベストなプランを信じて素直に学び、

からは「もとの会社に戻って」と言われる日々。3人の子どもは成人しているものの、2人はまだ学生です。晩酌をやめ、妻のブランドバッグを売り払い、親の形見や自宅までも査定に出しました。結局、自宅を売るとは踏みとどまりましたが、ギリギリの生活でした。

「なんとかしなければ」。試行錯誤を繰り返して5年、どうにか成果が出るようになりました。しかし不安だまりません。一時的に数字が上がっているだけで、長くは続かないような気がしたからです。本物の「実力」をつけたい。そう思っていたとき、アチーブメント社の無料説明会に参加し、講師の青木社長が「成功は技術」と仰いました。「技術」なら、手にしたい。

とにかく実行しよう」と考えました。

なかでも熱心に取り組んだのは教材プログラムです。最初の1年間は、毎朝5時に起き「アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム」を視聴し、トップセールスとしての考え方・知識・技術を学びました。翌年は「プロフェッショナル・セールス・マネジャー」を毎朝5時から活用し、学んだことをお会いした経営者の方にお伝えすると、大変喜ばれました。

このように継続学習をつづけた結果「私は必ずできる」という自信が手に入り、成績に一喜一憂しなくなりました。こうしてトップセールスの考え方を毎朝浴び、その日の営業活動に

Before

- 1 契約を預かることに
焦点があたる
- 2 試行錯誤を繰り返すも
不安な成果

After

- 1 人生理念から一貫した
顧客視点のセールスへ
- 2 2021年度5回目の
MDRT入賞
- 3 長期継続率優秀者
として表彰される

2015年8月「頂点への道」講座スタンダードコースを初受講しました。

人生理念から一貫したセールス活動への転換

受講をして、まず衝撃を受けたのは「目的」と「目標」の違いです。恥ずかしながら、61歳になっても知りませんでした。講座では、「目標」は目的を遂げるための手段でしかなく、人生で大切なのは誰のために、なんのために、なぜ生きているのか、という人生の「目的」から一貫した目標を達成することだと学びました。私は自らの人生を振り返り、親から愛情たっぷりに育ててもらったこと、上司・恩師に恵まれてき

活かし続けた結果、2021年度に5回目のMDRT^{※1}入賞、2017年・2019年は長期継続率優秀者として表彰されました。

シニア世代が世界一幸せに生きる国をつくりたい

初受講から間もなく7年、私の60代は本当によくくなりました。おかげさまで、あの時査定に出した自宅には、定期的に家族3世代が集まります。次は70代、COT^{※2}に挑戦します。何かをはじめるとに遅いことなんてありません。私は自分の経験から、人は誰でも、いつからでも、どこからでも変わることができると信じています。そしてこのことを、同世代にも伝えたいと考えています。

シニア世代のなかには、60歳や65歳で定年を迎え、目的や目標を見失っているという方もいると言われます。2050年の日本の高齢化比率は37.7%。これだけ聞くと、ネガティブに捉えられることも多いでしょう。しかし私は、チャンスだと考えています。想像してみてください。人口の37%を占めるシニア世代が、人生の目的に出会い、仕事や趣味やボランティアで活躍し、家族や友人と良好な人間関係を築いている社会だとしたら、いい国だと思いませんか。私はそんな社会を実現するために、これからも自己研鑽を続け「社会をよりよくしたい」と志を同じくするJPSSAの仲間とともに活動してまいります。



インターネットラジオに出演し笑顔相続を語る



毎年お正月に、3世代家族旅行を行っている



※1 Million Dollar Round Table会員:保険業界での優績者が入会可能
※2 Court of the Table会員:MDRTの3倍の基準を達成した優績者が入会可能

コンサルティングサマリー

ソリューション

エンゲージメントサーベイへの理解を深め、人材育成や組織運営を活性化させる研修を実施。

マネジメント層を対象に、エンゲージメントサーベイを読み解き、部下の成長を促すスキルや支援のノウハウ、チームビルディングなどを学ぶオンライン研修実施。

問題

意識改革のためにエンゲージメントサーベイを導入するも、現場での活用が課題。

エンゲージメントサーベイへの理解を促し、現場で自組織のデータをマネジメントに活用してもらうために試行錯誤していた。

成果

エンゲージメントサーベイへの理解が深まり、活用率が2倍に増加。人材育成のための意識も高まる。

エンゲージメントサーベイを活用し、定期的な面談を行うという自発的な取り組みが増加する。

エンゲージメントサーベイへの理解が深まり、活用率が2倍に向上!

CONEXIO

問題 エンゲージメントサーベイ導入も思うように浸透しなかった

当社は携帯電話の卸売・販売や、携帯電話を利用したソリューションサービスを提供している企業です。市場の拡大とともに成長を続け、業界のリーディングカンパニーの一つとなりました。人を大事にする文化がある当社では、「ESなくしてCSなし」という考えのもと、働く環境の整備とCSR活動を積極的に推進しており、厚生労働省や東京都を始め様々な機関のアワードを受賞。以前から導入していたESサーベイにおいても高いスコアを獲得していました。そうした働く環境の整備は、そもそも社員のチャレンジ精神を育もうという配慮から行ってきたものでした。誰もが臆せず挑戦し、仕事を通して成長するためのステージづくりとして、社内制度や職場環境を整えてきたのです。しかしそのよう

な取り組みによって、会社に対する期待や要望が必要以上に高まるという課題も生じていました。そんな弊害を解消するため、ESサーベイに代えてエンゲージメントサーベイを導入。会社に対する満足度ではなく、組織や仕事に対する自発的な貢献意欲や、主体的な取り組みを数値化し、活用するという試みを開始しました。ですが、現場社員のエンゲージメントサーベイに対する理解とその活用については思うように進まず、試行錯誤する状況が続いていました。そこで、マネジメント層への昇格者研修を依頼して

いたアチーブメントHRソリューションズに、エンゲージメントサーベイに対する理解をより深めるプログラムを提案いただきました。昨年と同じ研修プログラムではなく、当社の現在の課題に合わせた研修内容を柔軟にカスタマイズしてくれる点も良いと考えて同社での研修実施を決めました。

施策 マネジメント層を中心にオンライン研修と継続学習を実施

初めて部下をもつようになった店長クラスの社員に対して、オンラインでの1日研修を実施するとともに、現場実践が促進される仕組みを構築しました。研修内容を業務でどう実践するかということにアクションプランシートに落とし込み、実際にどんな行動を起こすかという目標を上長と共有して現場で実践。3か月後に上長と面談し、効果検証を行うというプランを実施したのです。過去に行った研修は、実施したらそれで終わりというものでしたが、行動変容を促し、効果をより高めようという意図がありました。研修のなかで特に素晴らしいと感じたのは、マネジメント職として部下や組織のことを考える前に、自分の「責任」の定義を明確化するというプログラムです。何かが上手いかなかった際、人は

成果 自発的な面談が増え、サーベイ活用率が2倍に

無意識のうちに他者のせいになりがちだというところに気づくとともに、肯定的な取り組みによって自身の言動を変化させようという意識が芽生えました。そうした気づきとマインドの変化を起したうえで、エンゲージメントサーベイへの理解をより深め、自部署での活用を考える。そして、部下の成長を促すための効果的な支援方法や、チーム力を高める方法を学ぶ。プログラムが効果的に設計されてきたため、メッセージが受講者に届き、意識変革につながったと感じています。

効果検証についてはまだ集計できていないため、具体的な成果を把握できるのはこれからですが、幾度かのヒアリングを通して、ポジティブな変化を実感しています。研修で部下と上長のコミュニケーションの重要性を伝えたこともあって、今回の受講者から「部下と一对一の面談を定期的に行うようになった」という声が多数寄せられています。またそうしたマネジメント層の姿勢が多く、メンバーに伝播し、部署内の他のリーダーが、主体的に後輩と面談する機会も増加。組織のコミュニケーションが活性化しています。その結果、メンバー同士でモチベーションの状態が察せられるようになったり、ちょっとした体調の変化に気づいた

り、承認し合うことに結びついたりという好影響が生じています。エンゲージメントサーベイのスコアにおいて、当社は「支援」や「人間関係」のスコアが高いのですが、研修によってそうした自社の強みがよりいっそう強化されたと感じます。

当社では、マネジメント層までエンゲージメントサーベイの結果の閲覧権限を付与して行いました。エンゲージメントサーベイ導入の成功は、結果を閲覧できるメンバーが自組織の状態に対して当事者意識をもってデータを活用するか否かにかかっています。それについても、私たちは大きな手応えを感じています。エンゲージメントサーベイの活用率を比較すると、研修前と後とでは約2倍も増加したのです。受講者を中心としてエンゲージメントサーベイの重要性に対する認識が広がり、「自分ごと」として活用しているという意識が波及したのだと考えています。

新しいことに挑戦することを導き、チャレンジを通して成長することにより、常にもつ集団でありたいと、私たちは考えています。今回の研修によって、そのような文化がよりいっそう深まるための第一歩を踏み出したと感じています。

担当コンサルタントの声

毎年弊社の研修を導入いただいているコネクシオ様より、エンゲージメントサーベイを導入した、ということを知ったところから今回の企画がスタートしました。エンゲージメントサーベイを導入すると、組織の課題を手軽に具体的な数値レベルで知ることが出来ます。しかしそれはあくまで組織状態を「診断」したにすぎません。診断結果を現場の管理者層が認識し、スコアの改善に当事者意識をもち、現場で具体的な取り組みを始め、結果を改善していくこと。ここに至るまでには大変な労力を要します。今回の研修が、そのプロセスを進める1つのきっかけとなることを願っています。

企業情報

コネクシオ株式会社

- 所在地 〒105-6907 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー7階
- 設立 1997年8月
- 事業内容 携帯電話の卸売・販売、携帯電話を利用したソリューションサービスの提供
- 従業員数 5,685名(2021年12月31日現在)
- Webサイト <https://www.conexio.co.jp/>

コネクシオ株式会社
社員活躍推進部人財開発一課

原田 里香(左)
前山 佳子(中)
大澤 瑞代(右)

QCC (クオリティカンパニー倶楽部) 会員限定イベント





クオリティカンパニーサミット 2022

～実践事例研究会～ 代表の方と幹部でご参加いただけます

理念浸透と幹部・社員育成をととして高業績と良好な人間関係の両立を実現している企業は何をどのように実践しているのでしょうか? 代表青木の基調講演と分科会講師の実践事例、参加者同士の意見交換から自社での取り組みへのヒントを得ていただけます。

基調講演

アチーブメントグループ CEO **青木 仁志** テーマ: Road to Quality Company


分科会 様々な業界・規模でクオリティカンパニーを実現させている企業6社の実践事例から成功法則を学ぶ

<p>エステ・美容</p> <p>玄甫 和美 様</p> <p>株式会社 Aphros Queen 代表取締役</p> <p>受講後、社員6名から34名に、売上6,000万円から4億円に増加。理念浸透サーベイにてクオリティカンパニー基準を達成。</p>	<p>歯科医院</p> <p>吉田 洋一 様</p> <p>医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科 院長</p> <p>受講後、社員20名から30名に増加。業界トップ0.1%の売上3億円を突破。成功モデルとして全国から見学に来る医院に発展。</p>	<p>建設・土地開発</p> <p>及川 達也 様</p> <p>セイズ株式会社 代表取締役</p> <p>受講後、社員25名から41名に、売上25億円から40億円に増加。5年連続ハウスオブサイヤー優秀賞を獲得。理念浸透サーベイにてクオリティカンパニー基準を達成。</p>
<p>不動産</p> <p>中西 栄仁 様</p> <p>株式会社フロンティアホールディングス 代表取締役</p> <p>社員数140名、売上70億。センチュリー21系列の加盟店において、関西NO.1の売上、契約件数日本一。理念浸透サーベイにてクオリティカンパニー基準を達成。</p>	<p>電気工事・設備工事</p> <p>高山 幸治 様</p> <p>株式会社リオス 代表取締役社長</p> <p>業界トップ1%の売上13億円を突破。離職率2%未満を実現。福岡県の中小企業経営力評価で歴代最高評価点を獲得。</p>	<p>学習塾、就労移行支援</p> <p>柏本 知成 様</p> <p>株式会社 KyoMi 代表取締役</p> <p>創業まもなく受講。現在の社員数は20名。8年連続で売上対比対比越えコロナ禍でも過去最高売上&最高益を達成。就労実績、業界平均の13倍を達成。</p>

ワークショップ

ファシリテーター **佐藤 英郎** (アチーブメント株式会社 相談役)

クオリティカンパニーを目指す仲間とのディスカッションやサーベイ結果の紐解きをととして未来を描く



開催日時 2022年6月3日(金) 10:00~17:00

参加対象 QCC 会員の経営者、幹部の方々 ※経営者の方は必ずご参加ください。幹部の方のみの参加はできません。

参加費 **プレミアム会員価格 16,500円(税込) / 1名** ※プレミアム会員の方は幹部の方2名と合計3名までご参加いただけます。
ベーシック会員価格 27,500円(税込) / 1名 ※ベーシック会員の方は幹部の方1名と合計2名までご参加いただけます。

会場 アチーブメント東京研修センター

定員 240名

お申し込みはこちら ▶ https://achievement.co.jp/experience/qcc_summit2022/



クラブ会員で経営者の方限定 オンラインセミナー

エグゼクティブミーティング

～戦略構築編～

EXECUTIVE MEETING

- 1月:採用・育成編
 - 4月:営業・マーケティング編
 - 7月:戦略構築編
 - 10月:商品開発編
 - 1月:財務管理編
- ※開催時期やテーマは予定です。予告なく変更となる場合がございます。



3か月に一度、全国からオンラインにて経営者が集う、クラブ会員限定のオンラインセミナー。弊社代表の青木自ら、アチーブメントテクノロジーコース特別講座でお伝えしている企業経営・人生経営における成功の原理原則を紐解きます。さらに、身近なパワーパートナーに学びを分かち合うことによって「真の目的目標達成型」の組織やコミュニティをつくり経営や人生におけるの繁栄の道に入る秘訣をお伝えします。

日時 2022年7月19日(火) 18:30~20:30 (18:00オープン)

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

講師 **青木 仁志** (アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ CEO)

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

参加費 **無料**

【お申し込み期限】 2022年7月16日(土) 23:59まで


本セミナーで得られること

「頂点への道」講座で学んだことを現場に落とし込む方法

「頂点への道」講座で描いた経営デザインの再確認

人軸経営を志す経営仲間との共同学習の場

お申し込みはこちら ▶ https://achievement.co.jp/experience/club_ex/



今さら聞けない…『JPSA 部会って一体なんですか…?』

2021年3月19日に初めてJPSAに誕生した「部会」。今ではその活動の輪は7つ(※2022年4月現在)にまで広がっており、また新たな部会が設立されていくことも予定しています。ところが、その活動や詳細はというと意外と知られていないこともよく耳にします。そこで今回は、「今さら聞けない部会のあれこれ」にお答えしてまいります。

Q1 JPSA 部会とは一体なんですか?

A 地域ごとに分かれる「支部会」とは違って、各業界やテーマごと立ち上げられた学びのコミュニティです。定期的な学びの場が設けられており、同じ課題を持つ方々同士での継続学習・共同学習の環境が用意されています。

Q3 どんな部会があるのですか?

A 2022年4月現在では7つの部会が立ち上がっています。詳細はWebページよりご確認ください。



※50音順

Q2 どんなことが得られるのですか?

A 自分のテーマに合った、深い学びとその仲間です。同じ職種や業界に所属されている方々同士だからこそわかり合えるお悩みがあり、そしてそれを解決してきたプロスピーカー方の経験から得られる学びがあります。より深いレベルで、現場で起こっている問題や課題と向き合い、理解し合える受講生同士で、ともに解決をしていくことができます。さらには、ともに学んでいきたい未受講生の方にとっても参加しやすい環境が用意されていますので、アチーブメントテクノロジーと選択理論に触れるきっかけとしてもご利用いただけます。



Q4 どのように活用するとよいのですか?

A 部会で主催されている定例会などに参加する場合は、各部会のWebページに記載されている「定例会」の欄からご確認ください。一部の部会で、準備中の場合もございます。もしページ内に表示されている役職者などの連絡先をご存じでしたら、直接お尋ねいただくとスムーズです。また、部会を作る側として運営に携わりたい場合も同様に、役職者にお尋ねください。

Q5 どんな人が参加できるのですか?

A 基本はどなたでもご参加いただける定例会が多いです。なかには、参加条件が設けられていることもありますが、詳細はWebページよりご確認ください。

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

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



JPSA
会員限定

4月26日(火) JPSAの日 オンライン



どなたでも
参加可能

支部会や
部会に参加をする

JPSA 支部



2 実践を通して伝達力を開発する環境

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

JPSA
会員限定

コースアシスタントに入る



支部会の運営に携わる

ご希望の支部の支部長に
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



五十嵐 修平様
黒崎 千佳子様
袴田 奨己様
堀部 有紀様
松本 崇様
※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」458/1000名 (2022年3月30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



JPSA 部会の詳細はこちらより <https://www.jpsa.net/community/>

JPSA部会



プロスピーカー
という生き方

vol.48

「人間力」を手にした学び 豊かさの循環を作り出していく人へ

とく たけ せい こ
徳武 聖子

徳武産業株式会社
代表取締役社長
JPSA 愛ランド志国支部 支部長



PROFILE 業界シェアNo.1の高齢者・障がい者向けのシューズ「あゆみ」の製造・販売を行う徳武産業株式会社の代表。会社の経営を担う傍らで、6人の子どもを育ててきた。「頂点への道」講座の受講を通して、経営では事業承継の壁を乗り越え、プライベートでも人間関係を改善。事業承継を通じて、離職者が8名から1名になり、残業時間が3年間で3分の1に減少、女性が働きやすい環境へと変革を遂げ、過去最高業績を達成し続ける。第2回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞で「審査委員会特別賞」を受賞し、第3回「日本サービス大賞」では「経済産業大臣賞」を受賞。百年企業を目指しながら、新規事業にもチャレンジしている。

「人生の被害者」を演じていた過去

スリッパ製造を行う地元企業の後継者として生まれ、家族仲は良かったが、経済的に厳しかったため、志望している学校へはいけませんでした。また、田舎育ちで、商売人でもあったので、地元の方々とのつながりが深く、会社でも家庭でも、ちよつとしたことが周囲には知れ渡ってしまう、そんな環境でした。その影響か、両親からは厳しく育てられました。「商売人の娘だからこれくらいはできてあたり前でしょう」と、ありとあらゆることに対して人一倍の基準を求められていたことをよく

覚えています。今考えれば、それはしっかりと子に育ってほしいという両親の愛情ゆえだったと思いますが、当時の私は受け止められませんでした。不自由極まりない環境で、どうにかここから脱したいと強く思っていたのです。その当時一言言われていたのは「感謝の心を持ちなさい」という言葉でしたが、理屈ではわかってもどうも腑に落ちない、一体どうしたら感謝ができるようになるのだろうか、そもそもなぜ感謝しなければならぬのか、そんな憤りに近い気持ちを持って育ちました。社会人になっても、子育てのことで意見がすれ違って言い争いになったこともありましたが、私には私の人生を生きるという決意がありました。両親の期待に左右されない代わりに、自分で選んだ人生は、全部自分で責任を取ると決意したのです。仕事も家事育児もすべて自分でやると。あたり前ですが至難の業で、世間体だけはうまくいっている存在を演じつつも、仕事では核となる職務を完遂させることができず、家庭にも時間を思うように割けず、子どもたちにつきつく当たってしまう毎日。双方ともにポロポロでした。それを両親や周囲のせいにして生きていたのです。そんなときに、アチーブメント社の『頂点への道』講座に出会いました。講座を学んで一番に感じたことは、青木社長や先輩受講生たちは「実践者」であり、ここに成功する仕組みがあるということでした。実はこれまでに120回以上ありとあらゆる研

修を受けてきた経験がありました。勉強になるたくさんさんの情報を学んできた一方で、学んで終わっていることがほとんどだったのです。参考にはなるもの、結果に結びつけるまで活用できなかったのです。対してアチーブメントは違いました。講師のメッセージが、まさに実践しているからこそ伝わる臨場感と迫力があり、それを学ぶ先輩受講生の方々もレベルが高く、まさに現場で実践しているからこそ伝わるメッセージを数多く伺うことができました。ここはどうやら他と違うかもしれない。そう感じて継続学習を決めたのです。

人間力を育んでくれた 「感謝の心」

学び続ける中で徐々に変化が生まれていきましたが、一番の成長を得られたのは間違いなくプロスピーカーを目指す過程であったと思います。これまで学んできた情報を整理し、自分の言葉でアウトプットする中で、まだ向き合っていないこと、まだ学びを実践できていないことがたくさんあることに気が付きます。そこを乗り越えようと、今まで以上のチャレンジをしていくのですが、そう簡単にうまくはいきません。たくさんさんの壁にぶつかりました。そして、これは自分だけでは乗り越えられないと心底感じたのです。心を決めて先輩プロスピーカーに力を貸してほしいとお願いをしました。親にも頼らないと決めた私です。その一歩はとても重たかったです。

人の時間を奪って、迷惑をかけてまでやることなのか？と何度も自問自答しましたが、このままいても何も変わらないので、思い切って踏み出したのです。それが大きなパラダイムシフトのきっかけになりました。

お願いした方全員が快く引き受けてくれただけではなく、全身全霊で向き合ってくれて、「伝えてくれてありがとう」と言ってくれたのです。力を借りているのはこちらなのに、どうしてこんなにも心地よく接してくれるのか、その当時はわかりませんでした。ただ、その関係が、とても温かかったです。そして、「ありがたい」という気持ちですが、心の底から湧き上がってきたのを感じました。一人では生きられない。素直になって人の力を借りようとしたときに初めて大きな目標にチャレンジできる。そして、力を貸し合えるそんな関係の素晴らしさを噛み締めました。私ももつと人に与えている存在になりたいと思えました。そう思えたときに、これまで



支部長として使命のメッセージを発信し続けている



プロスピーカーとして地域を巻き込んだイベントを主催

弱い立場に居る方が輝ける社会に

おかげさまで、無事プロスピーカーになることができ、感謝の思いを両親や家族にも伝え、これまで長らく引きずってきたわだかまりが解消されていきました。人生が変わった瞬間でした。子どもに対する接し方が変わり、マネジメントが変わり、人の力を借りられるようになり、2019年に事業承継ができました。過去最高業績も達成できました。全ては、「感謝」を土台にした人生を生きられるようになったおかげです。

プロスピーカーとして、さらにシニアプロスピーカーを目指すなかで、私には使命があります。弱い立場の人が輝ける社会にすることです。この社会では女性の立場はどうしてもまだ弱いことが多いです。しかし、そうであったとしても、他人の力を借り、自分の思い描く人生を諦めずに挑戦することで、手に入れられるのだと、私は確信を持って伝え続けたのです。自社の事業にも通ずる思いであり、私の使命がここにあると感じています。この使命をこれからも追求し続けてまいります。

徳武 聖子 さんに
企業イベント・社員研修・業界向け勉強会などに
講師を依頼したい!

講演会・セミナー・勉強会の講師派遣
「Trainers」
(トレーナーズ)

お問い合わせ 講師派遣 トレーナーズ

URL <https://koushihaken.jp/>

アチーブメントセミナースケジュール

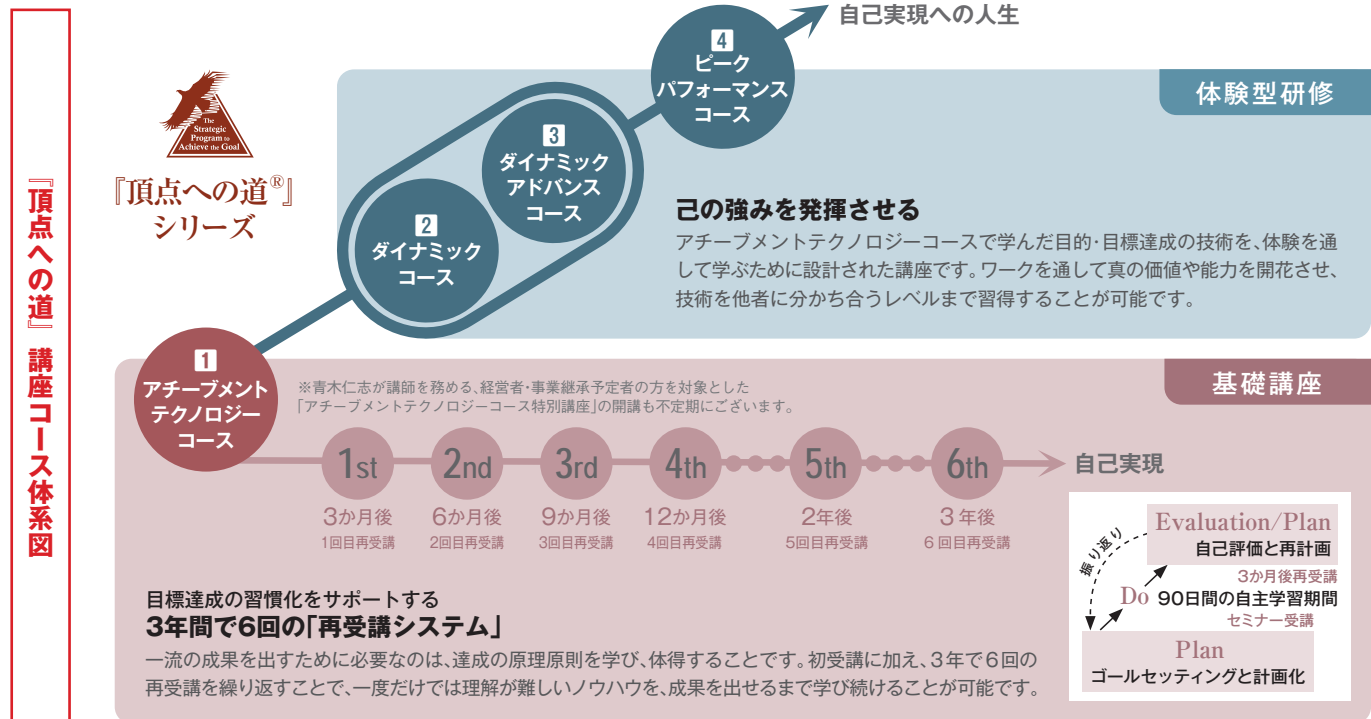
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2022.5 ~ 2022.8

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

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

再満	= 再受講満員	満	= 満員御礼
アチーブメントクラブ3年会員入会特典			
セ	= セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象		
計	= 『成功する計画の立て方、 実行の仕方セミナー』ご優待対象		
アチーブメントクラブ会員 会員権			
B	= パースデー割引 公開講座 特別割引 10,000円分対象 (1,000円×10回)		



新型コロナウイルスの対策について

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

◆講座・セミナーのオンライン開催および自粛・変更に関して

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

アチーブメントの取り組み

新型コロナウイルス感染症予防対策

研修開催中

- 運営スタッフ全員の不織布マスクの着用を義務化します。
- 休憩時には会場内の換気を徹底します。
- お食事休憩時は黙食タイムを設けます。
- 消毒用のアルコールを会場内に常備します。
- 飛沫、接触感染を避けるために研修内容を一部変更いたします。
- 座席間の距離や会場の定員は、各自治体が発表する対策方針の基準に則ってまいります。
- 講師はフェイスシールドを着用、またはご受講生と2m以上の距離をとります。

研修開催後

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

ご受講生の皆様へお願い

新型コロナウイルス感染症予防対策

研修開催中

- ご受講生の皆様は、「不織布マスク」の着用徹底をお願いいたします。また、正しい着用方法でつけていただくようお願いいたします。
- 消毒用のアルコールを会場内に常備しますので、こまめに消毒をお願いします。
- 毎日会場にて検温を実施いたしますので、ご協力ください。
※体温が37.5度を超える場合は受講をお断りいたします。
- 会場内での名刺交換や握手など、直接接点に繋がる行為はご控えください。
- 物販購入時のお支払いは、キャッシュレス決済(クレジットカード)を推奨します。
- お食事の際は、黙食の徹底をお願いします。
- ご受講生同士での会食・懇親会は各自の責任の下、感染対策に配慮をお願いします。

研修開催後

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

会社や地域で開催可能!

すぐに家庭で実践できる!

”子どもの自立心を育む関わり方”を学ぶ2時間の講演会

ファミリーコーチング

すべての親の願いは子どもの「幸せ」だと思います。いい人生を歩んでほしい、立派な大人になってほしい。様々な子どもに対する想いがあるからこそ、ついつい怒鳴ってしまったり、ガミガミ言ってしまう。そんなパパ・ママのためにファミリーコーチングは開発されました。

- 講演会で学べること
- 1 子どもの自信を育む土台となるものはなにか
 - 2 選択理論心理学と外的コントロール心理学の違い
 - 3 子どものモチベーションの源は何か
 - 4 今日から実践できる関わり方の「5つのポイント」

参加者の声

子育てをするうえで、気を付けること、心掛けることが、はっきりして良かったです。

選択理論を初めて聞きましたが、とてもわかりやすかったです!

子どもだけでなく、夫への関わりも見直します。

子どもの自信を育むための「3つのあ・ご」をすぐに実践したいと思います!

身近な実例が多く、どのように子どもに関わればよいのかイメージがもてました!

お問い合わせ 詳細はこちら

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

アチーブメント ファミリーコーチング

この夏からついに開催可能に!

全国のご希望の場所で開催していただけます

一生折れない自信を育む子ども向け講座

リーダーキッズ

「学校の成績が良い」「言うことを聞く」だけではなく、自分に対して自信を持っている。そして、周りの人との良好な人間関係を構築でき、失敗を恐れず挑戦する力を持っている。リーダーキッズとは、そんな子どもたちを育てていくための出張型の研修講座です。

- 講座で子どもたちが学ぶこと
- 1 達成を体験する
チームで力を合わせて「できる!」という喜びをゲームを通じて体験し、挑戦する大切さを学びます。
 - 2 自分の良いところを知る
お父さんお母さんに書いてもらった「わたしの良いところ」を見ながら自分自身でも自分の良いところを見つけていきます。
 - 3 自分の未来を描く
どんな大人になりたいのか、ワクワクする自分の「夢」を作文にします。
 - 4 親への感謝を作文にする
お父さんお母さんへの日頃への感謝を「ありがとう作文」として書き、全体発表会で読み上げて手渡しをします。

お問い合わせ 詳細はこちら

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

アチーブメント リーダーキッズ

アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込めます。



東京本社 (アチーブメント東京研修センター)



〒135-0063
東京都江東区有明3-7-18
有明セントラルタワー20階

大阪支社 (アチーブメント大阪研修センター)



〒541-0048
大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10
瓦町中央ビル1階

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 アチーブメント東京研修センター
第82期 5/7(土)、6/4(土)、7/2(土)、8/6(土)、
9/2(金)~3(土)、10/6(木)~7(金)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
第83期 6/4(土)、7/2(土)、8/6(土)、9/10(土)、
10/14(金)~15(土)、11/15(火)~16(水)

福岡開催 リファレンス駅東ビル
第84期 7/14(木)、8/2(火)、9/21(水)、10/7(金)、
11/2(水)~3(木)、12/2(金)~3(土)

東京開催 アチーブメント東京研修センター
第85期 8/31(水)、9/27(火)、10/25(火)、11/23(水)、
12/23(金)~24(土)、2023年1/30(月)~31(火)

受講料: 165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)
参加資格: ビークパフォーマンスコース受講済みでありJPSA会員の方
※その他の資格はJPSA公式サイトよりご確認ください。

講師: アチーブメント認定講師
時間: 全6回(10:00~18:00)

福岡支店



〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-8
ダヴィンチ博多シティ4階

名古屋支店



〒460-0008
愛知県名古屋市中区栄4-3-26
昭和ビル1階

横浜支社



〒231-0033
神奈川県横浜市中区長者町5-85
三共横浜ビル9階

プロスピーカーが集う学びの場 JPSAの日

オンライン Zoom 6/14(火)、8/19(金)

●アシスタントトレーニング
受講料: 無料
講師: 村田泉
参加資格: JPSA会員
時間: 13:00~16:00(受付開始12:30)

●JPSA研究会
受講料: 無料
講師: 青木仁志
参加資格: JPSA会員
時間: 17:00~20:00(受付開始16:30)

クオリティカンパニー倶楽部 会員イベント

アチーブメント株式会社 キックオフ会議を体感!
~青木の理念メッセージ編~

東京開催 アチーブメント東京研修センター
7/1(金)

参加費: 22,000円(税込/朝食代込)
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の皆様
講師: 青木仁志 / ファシリテーター: 佐藤英郎
時間: 9:00~12:30(受付開始8:45)

幹事講座 オンライン Zoom
7/6(水) テーマ: 組織をまとめる
参加費: 22,000円(税込)
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の幹部社員
講師: 佐藤英郎
時間: 13:00~16:00

基礎から学ぶ「実践会計」

オンライン Zoom
5/12(木)

参加費: プレミアム会員:11,000円(税込)
ベシック会員:16,500円(税込)
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部会員限定
講師: 渡邊勝也
時間: 15:00~17:00(入室開始14:40)

リクルーティングカレッジ
理念共感型人材の採用設計を描く2日間
東京開催 アチーブメント東京研修センター
1日目: 8/2(火) 2日目: 9/22(木)
参加費: 880,000円(税込)
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の
経営者、社員の方々
講師: 高橋優也
時間: 10:00~18:00(会場9:30)

営業職・管理職向けセミナー

セールス
営業職向け 日本一を輩出してきた実証済みの営業技術
セールス学校

オンライン Zoom

受講料: 1,000円(税込)
講師: 針生栄司
時間: 19:00~20:00(オープン18:30)

BWMP
管理職向け 「言うべきことを伝えきる」マネジメントの基礎を学ぶ
ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード

オンライン Zoom

受講料: 66,000円(テキスト代・修了証・税込)
再受講料: 33,000円(テキスト代・税込)
講師: 橋本拓也
時間: 10:00~18:00(オープン9:30)

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

オンライン Zoom

受講料: 154,000円(テキスト代・税込)
再受講料: 77,000円(テキスト代・税込)
講師: 村田泉
時間: [1日目]10:00~19:00(オープン9:30)
[2日目]9:00~19:00

教材フォローセミナー

1 朝の技術習得勉強会
アチーブメント・セールス・アカデミー

オンライン Zoom

受講料: 無料
参加資格: アチーブメント・セールス・スキルアッププログラム購入者限定
講師: 野地優太
時間: 7:30~9:00(オープン7:00)
詳細はWebサイトよりご確認ください。

2 朝の技術習得勉強会
プロフェッショナル・セールス・マネジャー活用術

オンライン Zoom

受講料: 無料
参加資格: プロフェッショナル・セールス・マネジャープログラム購入者限定
講師: 村田泉
時間: 7:30~9:00(オープン7:00)
詳細はWebサイトよりご確認ください。

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

オンライン Zoom

受講料: 無料
参加資格: ボース・ウィン・マネジメント・プログラム~ケーススタディーマスター編~購入者限定
講師: 村田泉
時間: 19:00~20:00(オープン18:30)
詳細はWebサイトよりご確認ください。

4 アチーブメントテクノロジーマスタープログラム購入者限定
目標達成クリニック

オンライン Zoom

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

アチーブメントクラブ3年会員入会特典 [セ] = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象 [計] = 「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」ご優待対象

7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	
	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	
1						1																										
2		2																														
3																					3											
4																																
5					5																											
6						6																										
7																																

8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		
	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水		
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
6																																	
7																																	

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

5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		
	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火		
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
6																																	
7																																	

6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			
	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木			
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
6																																	
7																																	

アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が10万円以上で無料。

アチーブメントクラブ会員の
皆様のために誕生した
メンバーズカードです

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

期間限定

入会キャンペーン開催中!

いま、アチーブメントカードをお申し込みいただくと、『頂点への道®』講座
アチーブメントテクノロジーコース、アチーブメントテクノロジーコース特別講座の再受講が、
16,500円(税込)割引とたいへんお得にご受講いただけます。※割引価格での再受講は、1回限りです。

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

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



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

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

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

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



特典3 アチーブメントグループのサービスを優待利用できます



日本料理 四四 A2 (よしあつ) 〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿2-13-10 レンブラント広尾1F
TEL 03-6277-3150

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

[アチーブメントカード](#)



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

NEW 北海道 **健康を追求する**
医療法人社団 愛心会 土別やまぎし歯科様
旭川と土別の2院でお子様からご高齢者の方まで幅広い治療を行う歯科医院。
特典 保険外治療 20% 割引! 北北海道の皆様のお口の健康を守ります。 ※要アチーブメントカード提示

NEW 福島 **買う・贈る**
ずっとこの味阿部農縁 / 株式会社阿部農縁様
桃「あかつき」の産地直送農家です。完熟収穫したものを即日配送。
特典 公式サイトでの2万円以上のご注文で完熟果物でつくった「桃のコンポート」をプレゼントします!

NEW 群馬 **健康を追求する**
プライベートジムDROIT様
群馬で4店舗を運営。予防発想のメディカルパーソナルトレーニングジム。
特典 個別×医療連携で会員の半年継続率 100% のジム体験 80分 5,500円が無料! ※要カード提示

NEW 埼玉 **泊まる**
Comfort Stay みやび様
秩父市にある、和モダンでアットホームなコンセプトホテルです。
特典 カード提示でご宿泊代金をお一人様 550円引き! 直接のお電話か公式HPでのご予約のみが対象。

NEW 千葉 **学ぶ・相談する**
婚活生活 / 株式会社マリッジバージョン様
地域密着で出会いからご成婚までをサポートする仲人型結婚相談所。
特典 入会金[1万円割引]&ご成婚時にお名前色紙(アート書道家「矢野華風」先生作)をプレゼント!

NEW 東京 **遊ぶ・観る**
NPO法人JOY Kids Theater様
子どもたちの心身や思考を健やかに育むミュージカル教育を行っています。
特典 ご入会金19,500円が5,000円オフ! ベイビークラスから大学生クラスまで全てが対象。

NEW 東京 **食べる**
梅林株式会社様
京急「梅屋敷」駅から徒歩2分の居酒屋。完全地域密着型で4店舗を展開。
特典 ドリンク1杯サービス! 地元のお客様へ感謝の気持ちを込めて日々営業中。

NEW 東京 & 大阪 **美を追求する**
ハリウッドアイラッシュ / 株式会社オーブ様
男性眉毛サロン「ハリウッドアイラッシュ」はアチーブメント大阪支社徒歩2分!
特典 全施術メニュー10%オフ!(商品は対象外) 2012世界大会の金賞受賞者がオーナーのサロン。

NEW 東京 **買う・贈る**
ベジセーフ / 株式会社landlink様
野菜の皮までまるごと食べられるエコなお水「ベジセーフ」を開発販売。
特典 人気商品ベジセーフが20%オフ! ※会員専用URLに記載のクーポンを決済時に要入力

NEW 東京 **つくる・建てる**
セイズ株式会社様
創業21年、5年連続ハウスオブザイヤー 優秀賞受賞のハウスメーカー。
特典 家具20%オフ! プランニング&見積り&ライフプラン相談無料! ※要アチーブメントカード提示

NEW 神奈川 **買う・贈る**
横濱写真館 / 有限会社ケイフオトサービス様
横浜にある写真館。お客様の一枚(CREW)として記憶に残る仕事を追求。
特典 記念写真1カット17,600円が14,300円に! 結婚式の撮影や個人撮影も行っています。

NEW 岐阜 **学ぶ・相談する**
株式会社千代田商会様
「光触媒コーティング」による室内の感染対策ができる施工事業を展開。
特典 サービス業を応援! 感染対策の工事諸経費を無料に! ※動線施工11万円~(40m)の申込で適用

NEW 愛知 **健康を追求する**
えんどう鍼灸接骨院様
【交通事故治療】に特化した鍼灸接骨院。交通事故専門士が在籍しています。
特典 交通事故というまさかの事態にはご相談を! 無料にて適切な治療や補償の情報提供をいたします。

NEW 鳥取 **美を追求する**
メディカルエステサロンShinyou様
本来の女性の美しさを取り戻せるメディカルエステサロン。
特典 初回体験コースを10%割引! ミニデトックスティナー3袋進呈! ※要アチーブメントカードご利用

5つの基本的な欲求を満たす
**上質なサービスを
提供する**
パートナー企業が
増えました!

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください

**登録料
無料**

アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

パートナー企業募集中

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

パートナー企業特典

- アチーブメントの広告ツールにて無料で企業情報・優待サービスをご紹介します!
- 店頭掲示用POP&ステッカーで優待サービスを告知できます!

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

経営者
女子会

申込
受付中

第88回 経営者女子会イベント 仮想通貨とCBDC



写真はイメージです

ビットコインなどの仮想通貨やデジタル人民元などのCBDC(Central Bank Digital Currency)を解説します。ブロックチェーンの技術を使って世界で今どのようなことが起きているか学べます。

5月7日(土) 13:00~14:30(12:45開場)

オフライン アチーブメント東京研修センター

※講演会の後、14:30から茶話会を企画しています。

オンライン zoomを利用します。

参加費 会員 無料 / 非会員 2,000円(税込)

講師 青木 太志
アンビシャスキャピタル(株) 代表取締役



お申し込みはこちら



パスポートのいらない世界旅行

「パスポートが無くても世界を旅する」をテーマに、日本にある各国のレストランにてビジネス交流会を行います。 男性の方もご参加可能

東京 5月28日(土)/6月18日(土)/7月9日(土)
8月20日(土)/9月10日(土)

大阪 9/24(土)
時間 12:00~(予定)

会場、参加費など詳細は
右記QRコードよりご覧ください。



Webページはこちら



Facebookはこちら

経営者女子会会員募集中

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



お申し込みはこちら



お問合せ先

keieishajoshikai@gmail.com joshi-kai.jp

東京都江東区有明3-7-18有明セントラルタワー19階

セミナー・イベントのお申し込み・詳細は、facebookからも!
http://www.facebook.com/keieisha.joshikai/

検索 経営者女子会

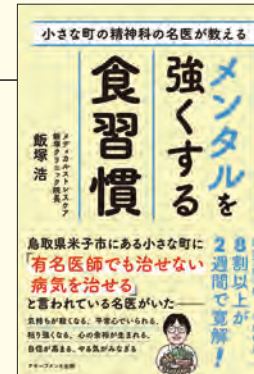


その他のイベントも
随時Webサイトにて
ご案内しております! >>

https://www.joshi-kai.jp/events



新刊情報 New books



年間16,000件の診療をする精神科医が教える最強のメンタル食
ストレス解消に食べる“マイルド依存”から抜け出して、最高の体調を手に入れる!

小さな町の精神科の名医が教える メンタルを強くする食習慣

「5年以上毎日続いていた線維筋痛症がたった4か月で消失した」
「アルコール乱用とDVだったが、翌日からビタリと暴言・怒りがおさまった」
「長期間続いていた涙が止まらなくなるほどのうつ状態が1週間で寛解した」
増え続ける糖尿病、うつ、認知症、アレルギー疾患。これらは現代生活を送るから起きる「現代病」です。単一原因のみでは効果が乏しく、医原病すら引き起こします。
大切なのは「何を摂るか」より「何をやめるか」です。現代医療では解決できない慢性疾患も8割が1週間で改善します。

【著者】飯塚 浩
【価格】1,540円(税込)

だるい、眠りにくい
気分が重い...を解消する
メンタル食とは?!



Webショップで
購入可能!

既刊情報 Previously published

人気書籍が待望の文庫化!
「個人と組織の目標達成」を支援する人気講座のエッセンスを凝縮!

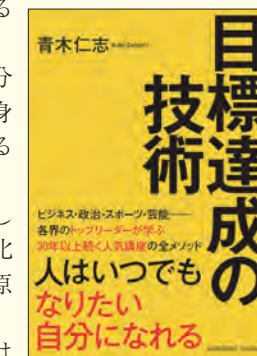
売れ筋 Pick Up! シリーズ累計35万部突破!
WBC侍ジャパンヘッドコーチ 白井一幸氏 推薦!

目標達成の技術 文庫版

【著者】青木 仁志
【価格】825円(税込)

人間に与えられた最大の道具は思考。その道具の使い道を決めるのは、その人自身です。
変わらない人は深層心理で自分に蓋をしています。まずは自分自身を愛する。これが目標を達成するための第一歩です。
本書では、著者が40年間実践しながら、体系化した思考を現実化させるための「思考法」「原理原則」「行動技術」をお伝えします。思考を現実化するエネルギーは誰にでも内在しています。真の目標達成の考え方を掴むことで、なりたい自分になるための自己変革の道をめざしましょう。

アチーブメントテクノロジー
コースをこの1冊に凝縮!



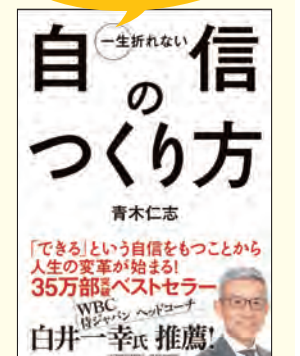
Webショップで
購入可能!

一生折れない 自信の作り方 文庫版

【著者】青木 仁志
【価格】715円(税込)

できるという自信を持つことから、人生の変革が始まります。世の中がどうであれ、周りの環境がどうであれ、自信をもって人生を歩むことは誰にでもできます。自信とは自分を信じる心です。他人から与えられた自信は本物とは言えません。自信とは主張ではなく、積み上げていくものです。実際に実行したことの連続で育まれます。本書では大きな自信を手に入れるための秘訣を紹介しています。

初版から8年、新たな4項目
を収録してリニューアル!



Webショップで
購入可能!

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

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





アチーブメント株式会社

筑波大学アスレチック デパートメント

産学連携で学校スポーツ教育を 変革するパートナーシップ

パートナーシップの目的

本プロジェクトは、スポーツ強豪校である筑波大学の指導経験と、社会人向けの教育研修・組織変革に34年従事してきたアチーブメントの経験を融合し、これからの時代にあるべき「学校スポーツを通じた人材教育の確立」を目指します。

*A Theme of
Partnership*

2月にFuture-Creation Leadership Program (次世代型リーダー育成プログラム)を開催しました。

2月5日から6日までの2日間、弊社と筑波大学アスレチックデパートメントの共同開催で、全国トップを争う15の強豪部活を対象に、オリジナル研修をお届けしました。

参加されたのは、主将・副将・主務など、チームの運営に携わる皆様。チームとしてより強く成長していくことはもちろん、部員全員が日々充実感を持って価値ある学生生活を送れることや、強制・圧力によって他者を変えようとする外的コントロール的な関わりが一切排除され、明確な目的やビジョンを持ち、その実現を全員で目指せるチームを創り上げていくこと。そんな理想を大学に属する部活動で追求できることをゴールに、今年で3回目になるオリジナル研修です。

「リーダーシップとはなにか?」を体感するワークや、自分自身の等身大の思い、勝つ目的をブラッシュアップしていくプレゼンテーション、そしてチームが目指す目標達成までの道のりを具体的に描き、強豪チーム同士でお互いにフィードバックし合う時間など、2日間に渡って、「次世代リーダー」として活躍するためのマインド・ノウハウ・スキルを高めていただきました。

「日本の体育・スポーツ教育を牽引してきた歴史と自負があるからこそ、学生スポーツ界での変革の渦を巻き起こしていける。そして、もっと本質的なスポーツにおける人材教育を、ともに創り上げていく。」

それが筑波大学アスレチックデパートメントと、弊社が共に目指している志です。これからもご支援をさせていただきながら、より多くの学生の皆様に貢献できるよう、活動して参ります。



「ベースボールクリニック」と
「大学新聞」に
掲載いただきました。



取り組みの詳細はこちらの特設ページより <https://achievement.co.jp/tsukuba-ad/>



INFORMATION

インフォメーション



アチーブメント 営業職向け 中途採用説明会



「教育の力で世界を変える」

そんな高い志を持つ方を、ご存知ですか？

■ 日 時：2022年5月7日(土) 9:00~11:00
2022年6月13日(月) 19:00~21:00

本説明会は Zoomを利用します。

■ 講 師：高木謙治
(マネージャー/トレーナー)

■ 申 込：右記QRコードよりお申し込みください。



お客様からのお声を 受け付けております。

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

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

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

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

ご入力はこちらより

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

VOICE アチーブメント



アチーブメントは、映画『レッド・シューズ』を応援しています。



RED SHOES

映画『レッド・シューズ』

「戦う女性は美しい」。

映画『レッド・シューズ』は、ひとりの女性が自分の理想の人生を、本当の人生を手に入れるためにリングに立ち、奮闘をするストーリーです。アチーブメントは、スポンサーとして、応援をさせていただいております。2022年秋より全国にて上映予定ですので、ぜひお楽しみにお待ちしております。

監督/雑賀俊朗 脚本/保木本真也・上杉京子
出演：朝比奈彩、松下由樹、市原隼人、佐々木希ほか

■詳細はこちら

映画 レッドシューズ



休業日のご案内

■=休業日

5月							6月							7月							8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	5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13
8	9	10	11	12	13	14	12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
15	16	17	18	19	20	21	19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
22	23	24	25	26	27	28	26	27	28	29	30			24	25	26	27	28	29	30	28	29	30	31			
29	30	31												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、左記の日程を社休日とさせていただきます。各セミナーのキャンセル・日程変更などのお申し出、また、ホームページやFAXなどで商品を購入された場合の商品発送やお問い合わせに対するご返答も、翌営業日以降となりますので、あらかじめご了承ください。

2022年
8月開講

一回のセールスで、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

87.5%の紹介率を実現する『BtoF』戦略を学び
セールス・マーケティングの仕組みづくりに活かす2日間

こんなことはありませんか？

- 一度来ていただいた方に、もう一度リピートしていただきたい
- 口コミやご紹介による新規顧客を獲得したい
- 受付や電話窓口の対応など、お客様との接点をより効果的に次につなげたい

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。アチーブメントは創業35年、この「BtoF」戦略を実行し、売上40億・経常利益10億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・ご紹介でお越し下さっています。この講座では、アチーブ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、BtoF セールス・マーケティングの指針にまとめます。

本セミナーで得られること

1
口コミ・紹介からの
新規顧客を
獲得する方法

2
顧客がファンとなり
リピーターとなる
仕組みの作り方

3
一度の顧客接点で
顧客をファン化する
具体的な関わり方

日程

8月11日(木)~12日(金)

通い2日間 1日目 10:00~19:00(受付開始 9:30)
2日目 10:00~19:00(開場 9:30)

申込締切 8月3日(水) 23:59まで

受講料 **154,000円(税込)**

参加対象 経営者、または営業部門や店舗の責任者の方

定員 **50名** 会場 **アチーブメント東京研修センター**

講師・ファシリテーター



講師
橋本 拓也

アチーブメント株式会社 執行役員
東日本エリア担当営業部長 兼 トレーナー



ファシリテーター
岩野 耕祐

アチーブメント株式会社
マネジャー / コンサルタント

※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、担当講師に關しましては、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

<https://achievement.co.jp/experience/btof-sales/>

