

Club News

人と組織に 変化をもたらすもの

選択理論の可能性



[鼎談]

中小企業の潜在力を引き出す、 「伴走支援」の全国展開を目指す

角野 然生 経済産業省 中小企業庁 長官

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

木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

人と組織に変化をもたらすもの —選択理論の可能性—

柿谷 正期 日本選択理論心理学会 理事長

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

柴橋 正直 岐阜市長

ファン・パブロ・アルジュア ロチェスター校(コロンビア)元校長

栗原 加代美 NPO法人女性人権支援センター ステップ理事長

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



4 [鼎談]
**中小企業の潜在力を引き出す、
 「伴走支援」の全国展開を目指す**

角野 然生 経済産業省 中小企業庁 長官
 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
 木俣 佳文 元参議院議員/アチーブメント株式会社 顧問

[特集]
**人と組織に変化をもたらすもの
 選択理論の可能性**

- 10 **基礎知識** **選択理論心理学とは?**
- 12 **ビジネス** **選択理論こそ企業を繁栄させるマスターキーである**
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
- 14 **地域社会** **職員も市民も誰一人取り残されない岐阜市を目指して**
柴橋 正直 岐阜市長
- 16 **学校教育** **自主自立した子どもたちが育つ豊かな学校を**
ファン・パブロ・アルホウレ ロチェスター校(コロンビア)元校長
- 17 **カウンセリング** **DVや虐待の加害者も被害者も決して見捨てない**
栗原 加代美 NPO法人女性人権支援センター ステップ理事長/DV、虐待、カウンセラー
- 18 **日本での普及の歴史** **日本での選択理論の始まりといま、そして未来**
柿谷 正期 日本選択理論心理学会 会長/NPO 日本リアリティセラピー協会 理事長
- 20 **より深く学ぶ** **選択理論の学びを深めるために**

22 **My Achievement 私の目標達成ストーリー** **34** **プロスピーカーという生き方**
田中 まどか 株式会社ヒトノワコーポレーション 次長 竹内 康順 株式会社ヴィサージュ 代表取締役社長
 JPSA 認定ベーシックプロスピーカー

30 **コンサルティング導入企業様の声** **37** **セミナースケジュール**
株式会社ラクスパートナーズ

32 **JPSA 便り**

戦略的目標達成プログラム『頂点への道[®]』講座

特別無料説明会

オンライン開催 **目標達成の技術**

上場企業経営者、トップ営業マン、アスリート、一流タレントなど50,000名以上が受講した人気講座のエッセンスを凝縮した1冊を元に著者自ら語る、『目標達成の技術』特別講演会!



講師 青木仁志

目標達成は“技術”である。

それは、どの業界でも職種でも、鍛錬を積むことで身につけられる力です。その技術をお伝えし続けてきたのが、戦略的目標達成プログラム『頂点への道[®]』講座です。30年連続開催し、50,000名以上が受講している『頂点への道』講座。各業界トップ5%の優績者を数多く輩出してきたこの講座では、「選択理論[®]心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」などの概念とともに、目標を達成するための具体的な実践アイデアを300以上お伝えしております。本講演会では、そのなかでも特に重要なエッセンスを2時間に凝縮してお届けします。さらなる目標を達成するきっかけとして、ご活用ください。

※『頂点への道』はアチーブメント株式会社、『選択理論』はアチーブメント株式会社、NPO法人日本リアリティセラピー協会、ウィリアムグラッサー記念財団の登録商標です。

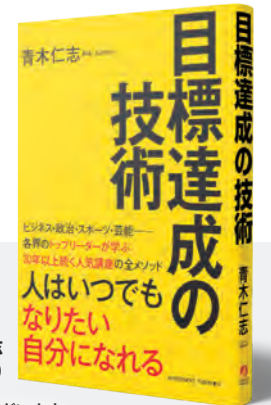
『目標達成の技術』著者 青木仁志 特別オンライン企画

| | |
|-----------------------|-----------------------|
| JPSA 南関東エリア 協力 | JPSA 関西・中四国エリア 協力 |
| 2022年11月21日(月) | 2022年12月19日(月) |
| 申込期限 11月18日(金)まで | 申込期限 12月16日(金)まで |

このセミナーで得られるもの

- 1 目標達成を確実にする戦略的目標達成の技術
- 2 選択理論心理学に基づいた信頼構築の技術
- 3 社員の主体性を引き出す理念経営手法
- 4 仕事とプライベートを両立する時間管理技法

累計5万部突破!!



時間 18:30~20:30 (18:00オープン) **参加費** 無料
参加資格 どなたでもご参加いただけます

著者：青木仁志
 価格：825円(税込)

本セミナーはZoomを利用します。 ※参加手続・接続方法などについてはいくつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後のメールでご確認ください。

その他エリアの開催日程も随時公開!

- | | | | | |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| JPSA 九州・沖縄エリア | JPSA 東海エリア | JPSA 北海道・東北エリア | JPSA 北信越エリア | JPSA 首都圏エリア |
| Coming Soon... | Coming Soon... | Coming Soon... | Coming Soon... | Coming Soon... |

講演会のお申し込みはこちら →

<https://achievement.co.jp/experience/specialonlinepp/>

ACHIEVEMENT
イマズグ!
 Web申し込み



アチーブメント株式会社 顧問
木俣 佳丈

経済産業省 中小企業庁 長官
角野 然生

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

鼎 談

中小企業の潜在力を引き出す、「伴走支援」の全国展開を目指す

日本企業の99.7%を占め、従業員の数でも約70%を占める中小企業。この国の津々浦々に、毛細血管のように広がる中小企業が活性化しなければ、日本経済に真の発展は望めない。復興庁統括官を経て中小企業庁長官に就任した角野然生氏は、東日本大震災の被災事業者への経営支援を、現場で力強く牽引してきた経験がある。そうした取り組みを通して得た知見をもとに、現在、中小企業をサポートするための新たな試みも始動させたという。そんな角野長官に、中小企業活性化に向けた官民の理想的な協力体制や、今後の中小企業支援のあり方などについて話を伺った。

体当たりの支援が生んだ理想のサポートスタイル

木俣 福島県の被災事業者への経営支援では、地域の事業者を対象に、大規模かつきめ細かい支援をされたと同っています。実際にどのような支援を行われたのですか。

角野 はい。今おっしゃっていたように、福島県の大震災で被災された小規模事業者や中小企業を支援する活動を2015年から始めました。当初、官民合同のメンバー100名ほどでチームを組んで被災事業者の方々への訪問活動を開始しましたが、その後、コンサルティンクができる人材を集めるため、復興支援に協力的な大企業や、地元の金融機関や中小企業支援機関などにも協力をお願いして人材を貸していただき、最終的に200名強のチームを編成して支援活動を行ってきました。震災当時、被災地域には家族経営の商店や工場、企業など、統計上8000もの小規模事業者、中小企業がありました。そうした方々が、原発事故によって故郷からの避難指示が出されたために北海道から沖縄まで全国に避難されている状況でした。お一人おひとり探し出し、二人一組で5000社以上を訪問して、ご要望ある事業者にコンサルティンクを行いました。

青木 あの震災によって被災者の方々は想像を絶する苦労をされたことと思います。そうした人々を支援する角野さんたちのご苦労も、

また並大抵ではなかったことでしょう。

角野 震災時の状況を考えれば大いに理解できるのですが、被災者の方々は国や電力会社に対して、当時、強烈な不信感をお持ちでした。やっとお会いできても、「何しに来たんだ!」「今さら何をしようというんだ!」とお叱りを受けることもしばしばで、私たちの意向をお話ししても半信半疑。取り付く島がないという状態になることも多くありました。しかし2回、3回と何度も足を運ぶことで、少しずつ心を開いていただきました。「あなたはまた来てくれた。だから本当の気持ちをお話し」と。そこから私たちの仕事の本番でした。

木俣 コンサルティンクのスタートラインに立つ以前のご苦労があったわけですね。また、そもそも商圏が壊れてしまったなかで事業を復興させていくというのは、本当に困難なことだったと思います。

角野 おっしゃるとおりです。我々の活動もなかなかうまくいかず苦悩の日々が続きましたが、一つの支援活動が転機となりました。ある食品の販売業を営んでいる事業者様を支援していたときのことです。その企業は赤字続きの状況に加えて、経営者の方の精神的なダメージが大きく、先が見えないという状況に陥っていました。そのようななか、担当していたコンサルタントがあるときTシャツを着て現場に入り、従業員の方と一緒に商品を売り始めたんですね。矢も盾もたまず起こ

した行動だったのですが、それを熱心に続けているうちに、現場の雰囲気が変わってきました。従業員の方から、「もつとこうする方が良いのではないか」「こんなポップを作れば売れるのでは」という前向きな意見が、どんどん出るようになったんです。すると従業員の变化に触発されて、経営者の気持ちが前向きになっていきました。自分もやる気を出さねばと。そこから様々なアドバイスをしていくうちに、経営者の方のモチベーションがだんだん高まっていき、いろいろなアイデアも出始め、半年後には黒字に変わりました。その事業者さんの事例が一つの転機となり、私たちの支援スタイルが明確になっていきました。

木俣 素晴らしい。コンサルティンクのスタンスが、どのように変わったのだと思われませんか。

角野 支援される側の気持ちに「寄り添い」、信頼関係をつくることを、より重視するようになりました。それなしには、いかにコンサルティンクの専門知識があっても成果は得られません。まずは気持ちに「寄り添い」、誠実に、逃げずに、「対話と傾聴」を繰り返す。そうすることでご本人の内から意欲が湧いてきたり、課題があぶり出されたり、打開策を見つけられるようになったりします。ときには想像を超えた潜在力が、発揮されることもあります。

青木 角野さんを始めとするメンバーの方々がいかに誠実に、福島の方々と向き合っ



きたかということがわかります。まさに「誠に至る」、至誠の心を感じました。

「メニュー型支援」ではなく「伴走支援(寄り添いながら自走を促す)」

木俣 先ほどのお話を伺って改めて思いましたが、支援される側の「気づき」を、いかに引き出すかということが大事ですね。

角野 はい。さらにいうと、気づいていただくためにどうするかということが大事だと考えています。事業者の方と信頼関係を築いたうえで話を伺っていると、いろいろな要望が出てきます。例えば、店舗を修繕するために



Nario Kadono
1988年、東京大学経済学部を卒業し、通商産業省へ入省。2013年に官房参事官(製造産業局担当)、2015年に内閣府原子力災害対策本部現地対策本部事務局長、2017年に福島相双復興推進機構専務理事兼事務局長等を歴任し、福島第一原子力発電所事故の被災事業者への経営支援などに務めた。2021年7月より中小企業庁長官に就任。

補助金がほしいとか、従業員が集まらないのでサポートしてほしいなど。そのとき「こういう補助金がありますよ」とか、「こういう支援制度がありますよ」というように、あたかもサービスメニューをお見せするような解決法をとりたくなるのですが、そこからより深く掘り下げてコンサルティングしないと、本質的な問題を見失うこともあります。対話と傾聴をさらに続けると、実は人手不足という問題の裏に家族間のトラブルがあり、それを解決する方が先決だったりすることもあるのです。信頼関係をベースとして寄り添うように伴走し、「本当の課題は何なのか」ということに気づいていただくために、「課題設定型」で対話と傾聴を繰り返すというスタイル。それを私たちは「伴走支援」と呼ぶようになりました。

青木 「メニュー型支援」よりも「伴走支援」というわけですね。いまのお話を伺い、これまでアチーブメント社がやってきたことをまでは花巻東高校への進学にこの手帳があることを理由として挙げる生徒が、入学者の65%を超えました。

青木 『立志 夢実現特別カリキュラム』を立ち上げる以前、硬式野球部向けにチームビルディング研修も開催しており、その当時は大谷選手も在籍していて、同研修を受講されました。私たちの研修が、彼の人間形成に少しでも貢献できていたとすれば嬉しく思います。そのようなご縁もあって、同校野球部の佐々木洋監督とも親交があるのですが、私は彼を一流の教育者であると感じています。勝利至上主義にはならず、後々の人生を見据えた人間教育の場として部活動をとらえ、部員を指導しておられる。そうした環境から大谷選手や菊池選手が巣立ち、プロ野球選手としても、

さに言語化していただいたと感じました。私たちが近年注力している教育の分野でも、同じことがいえます。親が本質的なことを見極めないまま子どもに何かを与え過ぎると、甘えや依存心が芽生え、脆弱な子どもになるケースがありますね。そうではなく本人にしっかりと考えてもらい、内から出てきた目標や目的をしっかりと見据えたいうえで、親が力添えすることが大切です。そうしてこそ、支援が意味を成すようになります。お話を伺い、我が意を得たりと感じました。

木俣 今の青木社長のお話に関連しますが、アチーブメント社は高校教育の現場に、研修ノウハウを導入するプロジェクトを進めてきました。メジャーリーガーの大谷翔平さんや菊池雄星さんの母校である花巻東高校様と組み、『立志 夢実現特別カリキュラム』という産学連携プロジェクトを2019年から推進しており、始動して今年で4年目になりました。そのプロジェクトでは同校と「オリジナ

人間的にも高く評価されています。ですが佐々木さんは、自分が育てたのではないと言われます。大谷さんや菊池さんのなかにあったものを引き出しただけだと。そういう姿勢こそ、一流指導者の証ではないでしょうか。角野さんが語られた「伴走支援」の話を伺い、それを思い出しました。

官民の知見を集結した『伴走支援協議会』を設立

木俣 本日は福島での事例を中心にお話を伺いましたが、そうした活動を通して得た知見を、他でも活かされているとのことですね。

角野 はい。福島での経験を活かして関係支援機関からなる『経営力再構築伴走支援推進協議会』を設立し、被災していない中小企業への支援もスタートさせました。同協議会には日本商工会議所や全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会、日本公認会計士協会、日本税理士連合会、中小企業診断士協会、全国の地域金融関係機関の方々などにお集まりいただき、知見の共有蓄積を図ることとしています。そうした方々と連携しながら全国で活動を展開し、この国の中小企業をもっと元気にしていきたいと考えています。大事なことは、それぞれが有する暗黙知を体系化し、それを蓄積して次の世代に伝えていくこと。それが我々行政の務めです。

青木 官民の総合力によって、中小企業をサポートしようというチーム編成に、角野さん

ル手帳」を共同開発し、生徒が自ら夢や志を育みながら、社会で活躍する人材へと成長できるようサポートしています。この試みは各種メディアでの報道もあって注目され、いま



中小企業庁管理職の皆様と意見交換会を実施

9月21日に青木・木俣がお伺いし、アチーブメントが取り組む中小企業支援の実態や変革事例をお伝えいたしました。



の並々ならぬ意気込みを感じますね。大いに期待しています。私は最近「経営者は人生理念づくりからはじめなさい」という書籍を発売しました。経営者向けに人生理念の重要性を伝えたいと思っています。経営のなかに人生があるのではなく、人生のなかに経営がある。より良い経営者になるために、人生の目的をしっかりと見直そうという内容です。私がこれまでセミナーや書籍を通じて、経営者に様々なメッセージを発してきたのは、この国に貢献できる中小企業を一社でも多くつくりたいと思っているからです。中小企業庁様とはまさに同じ志であるということ、今回の鼎談で実感しました。近代日本経済の父といわれる渋沢栄一氏は、個人の私利私欲のためではなく、社会に必要とされる事業を起こすべきだと考え、生涯に500以上の企業を立ち上げられました。そのように志のある経営者を、いかに増やしていくかということ。それが今後の日本の課題ではないでしょうか。北川長官の時代に、私は中小企業庁様で2回講演させていただきました。お役に立てる機会があれば、ぜひ声をおかけください。この先の10年間は人生の集大成と考え、自分の経験と知見をより多くの人に伝えていきたいと思っています。

角野 ありがとうございます。ぜひとも協力しながら、より良い日本社会のために取り組んでいけたら幸いです。

木俣 本日はありがとうございます。

[特集]

人と組織に 変化をもたらすもの

選択理論の可能性



1965年にウィリアム・グラッサー博士によって、リアリティセラピー（選択理論の原型）が発表されて以来、カウンセリング・学校教育・ビジネス・日常生活・地域コミュニティなど、様々な分野でその活用が進んできました。

50年以上の歴史のなかで、確かな発展があり、世界中の60以上の国々で広がりを見せています。

そして2022年7月に、東京で開催された、選択理論研究における世界最大のカンファレンス『WGI国際大会2022 Tokyo』では、各分野での最新の事例と取り組みが世界から集まりました。

今回の特集では、選択理論のこれまでの歩みと、各分野での代表的な取り組み事例から選択理論がもつ可能性について見ていきましょう。

- P10 基礎知識 **選択理論心理学とは？**
- P12 ビジネス **選択理論こそ企業を繁栄させるマスターキーである**
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
- P14 地域社会 **職員も市民も誰一人取り残されない岐阜市を目指して**
柴橋 正直 岐阜市長
- P16 学校教育 **自主自立した子どもたちが育つ豊かな学校を**
ファン・バプロ・アルホウレ ロチェスター校(コロンビア)元校長
- P17 カウンセリング **DVや虐待の加害者も被害者も決して見捨てない**
栗原 加代美 NPO法人女性・人権支援センター ステップ理事長
- P18 日本での普及の歴史 **日本での選択理論の始まりといま、そして未来**
柿谷 正期 日本選択理論心理学会 理事長
- P20 より深く学ぶ **選択理論の学びを深めるために**

青木仁志 新刊

5,000名以上の経営者が学んだ「理念経営」の真髓が凝縮された一冊

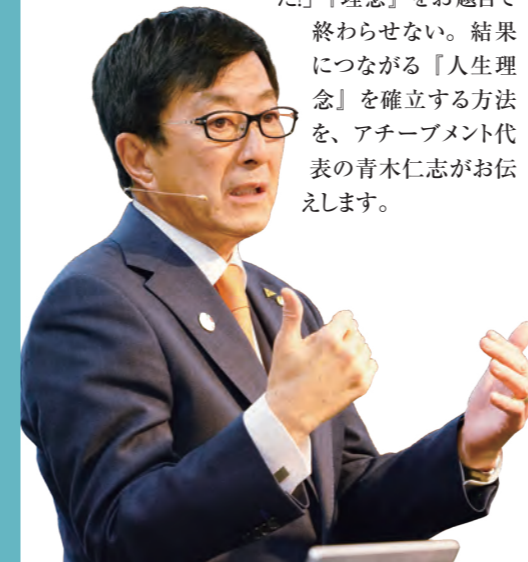
ワタミ株式会社
代表取締役会長兼社長

渡邊美樹氏 ご推薦!!



私は資本金 300 万円と強い理念だけを握りしめて起業した。青木仁志さんとアチーブメントにも同じようなものを感じる。経営者自身の理念と価値観。成功する経営の軸はそこに尽きる。本書はそれが学べる良書です。

著者の青木がアチーブメントグループの代表として、理念経営を実践し、成し遂げてきた数々の実績。その全ての原点は、経営者としての、個人の『人生理念』にあった。「人を幸せにする経営は、ひとりの個人の『理念』からはじまる。経営者にまず必要なのは、自分自身との対話だ! 『理念』をお題目で終わらせない。結果につながる『人生理念』を確立する方法を、アチーブメント代表の青木仁志がお伝えします。



売上**40億**・
経常利益**10億**を超える
人材教育会社を
一代で実現

「働きがいのある会社」
ランキング
7年連続選出

就職希望ランキング
300名以下の企業で
全国**1位**

(日本経済新聞社調べ・2014年) [ご購入はこちら](#)

価格 **1,980円(税込)**



若者たちに贈る青木仁志の 爽快ソフトエッセイ

「好きなことを好きなだけやればいい」
「あきらめない人生に終わりはない」
僕が若い人にお伝えしたいことは、
究極的にはこれだけです。
自分を閉じ込めている「心のふた」を
開けたら、人生をあなたの思い通りに
描けるようになります。(本書より)

20～30代から寄せられたリアルな

お悩み相談 Q & A 付き

価格 **1,496円(税込)**



4つの分野で広がる選択理論の活用

選択理論の活用はカウンセリングにとどまらず、ビジネスや学校教育、地域社会などと様々あります。そんな選択理論の最たる特徴と言えば、「人が自ら変わる力を引き出せること」でしょう。2022年の夏に開催された、選択理論研究における世界最大のカンファレンス『WGI国際大会2022Tokyo』の講演から、その特徴がどのように活かされているのかを分野別に見ていきましょう。

ビジネス

良好な人間関係と高いパフォーマンスの両立をする選択理論の活用をアチーブメント代表・青木が解説します。

P12-13
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



地域社会

地域社会は、家族でも仕事でもない特別な空間。関係者全員の欲求が満たされる環境をどう創り出すのか。岐阜市の取り組み事例を元に考えていきます。

P14-15
柴橋 正直

岐阜市長



学校教育

主体的で自己肯定感の高い子どもを育てることは、世界各国がテーマとしています。『クオリティ・スクール』の取り組みを交えて、教育での活用を見てみましょう。

P16

ファン・バプロ・アルホーレ

ロチェスター校
(コロンビア) 元校長



カウンセリング

選択理論を基盤としたカウンセリング。今回は夫婦関係に特化した事例から、選択理論の本質と効果性を考えていきましょう。

P17

栗原 加代美

NPO 法人女性・人権
支援センター ステップ
理事長



このページの解説者

ロン・カールトン

フライザー・ユナイテッド・メソジスト教会 牧師

横田基地での従軍牧師・空軍大佐として、兵士たちのカウンセリングを行った経験を持ち、日本で選択理論が知られるきっかけを作った。その後、日本リアリティセラピー協会の共同設立に携わり、韓国、シンガポール、アメリカ等で選択理論の普及に尽力している。



このページの解説者

ロバート・ウォボルディング

セイビア大学名誉教授

1988年に、グラッサー博士から認定を受けた初めてのトレーニングディレクターである。これまでアメリカ・ヨーロッパ・中東・アジア等、13か国で選択理論を伝えてきた。教師・著者・実践者として国際的に知られている選択理論研究の権威である。



選択理論心理学とは?

多くの国と地域、そして領域で注目が集まり、活用が広がっている選択理論心理学。その代表的な活用実績をここでは改めてご紹介してまいります。まずは選択理論の基礎概念をおさらいしてみましょう。日本での選択理論の普及の立役者である「ロン・カールトン」氏と、選択理論研究の第一人者である「ロバート・ウォボルディング」氏の講演から紐解いていきます。

全ての動機づけは内側から起こる

選択理論とは、ウィリアム・グラッサー博士が提唱した心理学です。人の行動のメカニズムを解明しており、すべての行動は自分自身の選択であり、他人の行動をコントロールすることは出来ない(図1)と考えています。誰もが持つ『5つの基本的欲求(図2)』があり、それを満たす『上質世界(図2)』を手に入れようと、私たちは日々行動していると考えます。精神疾患を有する方に対して、薬ではなくカウンセリングで治療をする『リアリティセラピー』が選択理論の原型です。コントロールできる自分の思考と行為に焦点を当て、悩みを解消するスタンスを大切にしており、特に人間関係という角度から、自分自身が改善できることを見つけ、悩みを解消するアプローチです。

世界的に認められる心理学へと成長

1965年に発行されたグラッサー博士の著書『リアリティセラピー(図3)』が全米で大ヒットし、その高い効果が認知されていきました。米国の大学や大学院で心理学やカウンセリングを学ぶテキストの中では、『アドラー心理学』や『認知行動療法』と並んで、代表的な9つの心理療法としてリアリティセラピーが紹介されています。これらの実績をもとに、グラッサー博士がまとめ上げてきた理論を、この当時は『コントロール理論』と呼んでいました。私たちが慣れ親しんでいる『選択理論』という名称は、「選択する」ということを強調するために1996年に改名され、1999年の書籍発行(図4)とともに知られるようになっていったのです。

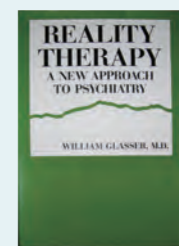
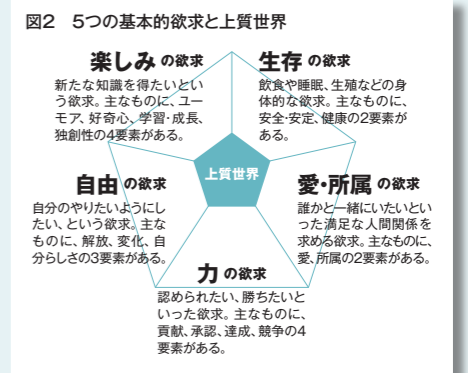
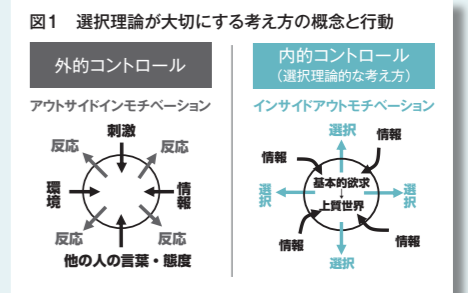


図3

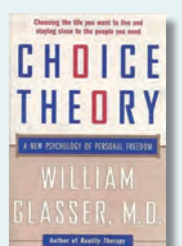


図4

選択理論の詳細はこちら

<https://www.choicetheory.jp/about/>





なく内発的動機づけがあります。実践すればするほど確信がより深まってきました。そして、「これを日本社会に普及し、多くの人の役に立つ。必ずそんな会社を実現する」と、故ウイリアム・グラッサー博士と約束をし、アチーブメント社は35年以上の歴史を紡いできています。

欲求が満たされる会社は 発展し続ける

選択理論が定義する幸せとは、5つの基本的欲求が満たされている状態です。これは、例外なく全ての人間が求めていることです。人が集まり魅了される会社というのは、まさに5つの基本的欲求が満たされる環境であると私は考えています。対社員・対顧客・対社会において、5つの基本的欲求が満たされる環境を整え、そしてさらなる上質を追求し続けていくこと、これこそが企業が永劫発展し続ける原理原則なのです。簡単なことではありませんが、いつの間にか5つの基本的欲求が満たされる環境をつくること、願望すなわち上質世界にアプローチをし、求める心を育む仕組みづくりを大切にしてきました。それは社員を甘やかす訳ではなく、自分で行動を選んで責任を取ってもらうという、むしろ厳しい考え方とも言えます。



故グラッサー博士と交わした約束を守り続けている

ビジネスにおける可能性

選択理論こそ 企業を繁栄させる マスターキーである

縁ある人を幸せにする組織づくり

選択理論との出会い、 ビジネスに活かす決意

選択理論との出会いは35年経ちましたが、出会った日の驚きはいまでも鮮明に覚えています。「私が追い求めていたものはこれだ」という確信を覚えたのです。目標達成をし続けてきた人生でしたので、自分が結果を出すことは得意でしたが、どうしたら他人を目標達成に導けるのかに苦悩していました。人生の指南書の一冊である『成功哲学』では、成功の原点は燃えるような願望であると書かれています。しかし、その願望を他人に持たせることは至難の技でした。そんなときに選択理論の内発的動機づけの考え方に感銘を受け、その実践的な内容

容をビジネスに応用できると確信を覚えたのです。この考え方を活用すれば、罰や報酬を使わずにマネジメントではなく、自ら行動したくなるマネジメントができると。そして、誰しもが自分の行動をセルフコントロールし、結果を出すための再現性の高いメソッドができると思いました。前例はありませんでしたが、選択理論を広めることが必ずこの社会をよくすると確信し立ち上げたのがアチーブメント社でした。

内発的動機づけで 会社と社員が活気づく

創業前からマネジャーとして数多くのトップセールスを育てた経験がありました。しかしそ

の反面、なかなか結果が出ずにリタイアしていたメンバーも少なくはありませんでした。選択理論を学ぶ前は、なぜ目標達成にこだわらないのか、なぜ決めたことをやりきれないのかと、裁き気持ちが強かったです。しかし選択理論を学んでは、本人の願望が明確になる支援を私がしていなかったと理解しました。上司としての正しさは、必ずしも部下にとって正しい訳では無い。人の分だけ願望があり、正しさを持っている。だからこそ重要なのは、相手の願望が明確になる質問をし、その願望成就を支援するアプローチであると、選択理論が教えてくれたのです。主体性が発揮され、社員がイキイキと働き、高い成果を出し続ける会社には、例外



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、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、45万人以上の人材育成と、5,000名を超える経営者教育に従事し、理念経営を志す経営者を数多く輩出。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。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64冊の著書を執筆。

例えばですが、アチーブメントでは昇進昇格や給与・待遇に関わる業績目標は、全社員が自分で設定します。設定する観点は、理想像を手にするための成長が得られるかどうかです。設定する際に上司が支援し、理想像を明確化します。そこから逆算したキャリアプランを描き、成長テーマを決めるのです。目標達成は会社のためのみならず、自己実現につながると全員が理解しているからこそ、主体的に取り組んでくれています。最終的には年齢に関係なく、実力に応じて待遇や報酬が決まります。だからこそ、営業部門であっても「ノルマ」という概念がありません。そのような刺激を与えなくても職務を全うしてくれるのです。マネジメントにおいても、外的コントロールを使う人は、どれだけ成果を出しても昇進昇格をさせることはありません。選択理論に生きている人だけが組織を持てる仕組みにしています。そうした取り組みが功を奏し、おかげさまで増収増益し続け、経常利益率20%以上を維持・新卒

周囲を幸せに導く経営で 世界を豊かにする

自社の実績を踏まえて、ビジネス・経営での選択理論の活用を伝え続けてきました。「利益は目的ではなく結果である。縁ある人を幸せにすることこそが、経営のゴールである」。そんなわたしの主張が、かつては周囲の経営者に馬鹿にされ、相手にされませんでした。しかし、そう言っていた経営者の会社は今ももう存在せず、アチーブメントと選択理論を信じて学び続けてくださっている受講生の皆様は発展し続けています。選択理論は企業の長期的繁栄のマスターキーなのです。社会を豊かにするため、これからも伝え続けていきます。

企業が選択理論を土台にした
「縁ある人を幸せに導く経営」を貫く限り、
必ずや未来永劫繁栄し続ける。

青木 仁志



ました。2021年の開校でしたが、出席率は85%を超えています。そして1期目は15名いた生徒全員が進学することも実現しました。欲求が阻害されず、安心して学べる環境であれば子どもたちは必ずと伸びていくのです。

**市役所職員が幸せに働き
より良い市政を実現する**

そして、選択理論を生かしているのは福祉分野です。現在、生活保護や困窮者の支援を行う「生活福祉課」と、ひとり親家庭を支援する「子ども支援課」と、引きこもりの方やその家族を支援する「地域保健課」の3つの部署の職員に対して選択理論の研修を実施しています。相談に来られる方は、ご自身もしくは家族が何かしらの困難に直面し、今この瞬間にお金が無く困っているという切羽詰まった状況におられます。市としてはもちろん社会復帰をしていただく支援をしていきたいところですが、なかなかそう簡単には行かず、担当部署の職員としては、どう関わったら良いのかに非常に苦悩していました。その上、被支援者の人数も多いので、高い負荷がかかっていたのも事実です。この状況をどうにか良くし



セルフデザイン(音楽領域)の授業の様子

行政・地域社会における可能性

職員も市民も 誰一人取り残されない 岐阜市を目指して

誰もが幸せに暮らせる街へ



柴橋 正直

岐阜市長

1979年生まれ。大阪大学文学部人文学科卒業。株式会社UFJ銀行勤務を経て、2009年に衆議院議員総選挙で初当選。2018年に第21代岐阜市長に就任。「人々の幸せに貢献する」人生ビジョンに生きる。キャッチフレーズは「岐阜を動かす」。主要政策は、岐阜駅北再開発/名鉄高架化事業/史跡岐阜城跡整備基本計画/こどもファースト/ワークダイバーシティ/寄り添う福祉など。現在、2022年2月の岐阜市長選挙で再選し、第22代岐阜市長に就任。2012年8月「頂点への道」初受講。

いじめや不登校という 社会課題を解決するために

私が初めて選択理論に触れたのは2012年のことでした。アチーブメント社の『頂点への道』講座で出会い、その後2018年に岐阜市長に就任しました。行政に選択理論の導入を決意したのは2019年のことです。岐阜市の中学校でいじめによって生徒が自ら命を絶つという大変悲しい事件が起きました。市内ではかつてないことで、いじめ重大事態として深刻に受け止め、絶対に改善をしていく決意を固めました。そこでお力をお借りしたのが、柿谷正期先生です。公教育検討会議というものを立ち上げ、その委員を務めていただき、選択理論の観点か

らいいかにして学校教育を良くしていくのか、たくさんのお話をいただきました。そこから、他の市で取り組んでいた小中学校に『いじめ対策監』という役割の先生を置く仕組みを導入したり、教育委員会の教育長や委員の皆様と議論をする総合教育会議の数を増やしたりしてきました。そして、様々な議論を重ねた上で、「学校・家庭・地域の誰もが生命の尊厳を理解し、互いに心を開く対話を重ね、一人ひとりが価値ある大切な存在として互いに認め合う教育を推進する」を基本方針とした岐阜市教育大綱を定めたのです。誰一人取り残すことなく、自分自身の存在の大切さを知ってほしい、そしてそれを思う存分発揮してほしいという想いを込めました。そして具体的な施策の一つとして、

『草潤中学校』という不登校特例校を開校しました。ここで大切にしているのは、勉強をする場所も形式も「自分自身で選択できる」ということです。教室でも、図書館や校長先生の部屋や自宅からのオンライン参加でも良いと。自分が最もはかどるのは一人の場所だとなればそれでも構いません。担任の先生も自分で選べます。学ぶことへのハードルを下げ、子どもたちにとって学校自体が欲求が満たされる環境にすることに注力し



不登校特例校・草潤中学校 開講式入学式の様子

ようと、WGI認定シニアインストラクターの山川遊子先生に岐阜にお越しいただき、市役所のなかで対象となる部署の職員に直接指導いただいています。選択理論を学び、それをセルフコントロールや被支援者との関わりに活かしてもらおうことが目的です。理論を正しく学ぶこと、そして実践をするためにロールプレイングのトレーニングをするなど、トータルに設計していただいております。2年以上が経ち、研修を受講した職員は100名を超えてきました。被支援者との人間関係が改善され、満足できていると答える職員の割合が、5%から54%まで伸びました。職員同士の関係においても、25%から44%まで伸びたのです。機械的な支援ではなく、相手の上質世界や5つの基本的欲求を理解し、満たすように取り組むこと。それによって建設的な会話になり、スムーズに手続が進み、支援の目的が果たされるように変化してきました。まさに「他の人の欲求充足の手助けを行いながら、自らの

欲求充足をする」という選択理論の責任の概念が、少しずつ浸透してきた証拠であると捉えています。職員のなかには、これまでのやり方ではうまく行かずに悩んでいましたが選択理論を学んでから、被支援者に対して力になれる実感があると涙を浮かべながら話してくれる人もいます。これこそが選択理論が持つ大きな力であると思います。

**選択理論という指針が
未来を明るく照らしてくれる**

行政という大きなテーマと云えども、その現場を担うのは人です。人と人がどうしたらよりよい関係で、より目的が果たされるのかという問いに対する効果的でわかりやすい理論が選択理論そのものではないかと思えます。わずか2年と少しの期間ではありますが、少しずつ変化が生まれてきました。より明るい岐阜市、すべての人が幸せを手にする岐阜市を目指して、取り組みを続けてまいります。

行政も企業経営と同じだと思う。
選択理論が指針や土台となれば、
満たし合える良好な関係が実現する。

柴橋 正直



身につけたい7つの習慣がもつ計り知れない力

夫婦間の暴力や子どもの虐待などが社会問題として数多く取り上げられていますが、この問題に20年以上対峙してきました。そのなかでも、選択理論は私に大きな力を与えてくれます。私のもとを訪れるのは家族に出ていかれたDV加害者の方々です。その方々に選択理論をお伝えし、自分のセルフコントロール力を高めてもらおうと支援をしています。当然ながら最初には皆さん切羽詰まった状態でお越しになられます。何もかも妻に依存していて、妻に自分の欲求を満たしてもらおうことが当たり前の状態で、その妻が急にいなくなるのです。生きていけなくなる人もいます。彼らに対処しますのは、

ただただ話を聞き受け止めるということですが、それだけで心を入れ替えてくれる人もいます。「どこに行っても批判されてきました。初めて自分という存在を受け入れてもらえる場所に出会えました」そう言うくださる方も少なくありません。致命的な7つの習慣を受けて生きている人は、それを使うことが当然になります。だからこそまずは私たちが身につけたい7つの習慣で接するのです。そうして、この環境を性質世界に入れてもらえてからようやく具体的な行動や言葉掛けを学んでいきます。

加害者側が怒りを選択したり暴力を振るってしまいう前には必ずネガティブな考え方がありまします。これをいかにポジティブに切り替えていくかという角度からサポートしているのです。簡単な声掛けから、自分の欲求充足の手段を含

め年に52回受講してもらい、選択理論を身につけていきます。

私たちが信じるのは加害者が変われるという可能性

これまで1000組ほどの夫婦の支援をしてきましたが、うち8割が関係を取り戻してくれています。時間はかかりますが、一歩ずつ歩み寄り、選択理論的な関わり方・生き方を体得していくなかで、果たされていったことです。たとえどんな状況にいたとしても、加害者の方は、自ら変わっていく力も、よりよくなる力も持っていること、それを私たちが誰よりも信じて、支援することを心がけています。社会からDVという言葉が消える日を目指して、これからも活動してまいります。

カウンセリングにおける可能性

DVや虐待の加害者も被害者も決して見捨てない

選択理論が繋ぐ人と人の絆



栗原 加代美

NPO法人女性・人権支援センター ステップ理事長
DV、虐待、カウンセラー

2001年、DV被害者を保護するシェルターを開業。より根本的な問題解決を目的に、2011年からは年52回受講する加害者更生プログラムを開始。これまで1000組ほどの夫婦関係、親子関係が壊れた夫婦の支援をし、うち約8割は加害者の行動改善が果たされ、関係修復に至る。テレビ、新聞、雑誌等で加害者の変化を訴える。全国各地で講演会を通して、高校生、児童相談所職員、警察官、市役所職員、学校の教師等にDVの直し方を伝えている。



何より重視するのは安心安全な空間かどうか

全世界がコロナ禍に見舞われた2020年。コロナ禍もその例外ではありませんでした。選択理論を元にした学校教育で、不登校の生徒がおらず、いじめが発生しても生徒たちが話し合って解決し、国内トップレベルの大学進学実績を誇る学校を経営をしています。その教育の形もコロナ禍で大きく変わりました。しかし、生徒・教員・保護者・地域社会等の協力があって、元通りに近い教育を実現できています。非常に苦しい戦いが強いられましたが、指針として大切にしてきたことこそが、5つの基本的欲求が満たされる環境です。もちろん感染対策を施すには大きな投資も必要で

したが、判断するための指針は、利益や利便性ではなく、いつでも選択理論です。生徒にとっても先生にとっても不安のない環境を創り、改善を繰り返しました。授業を受ける形式は強制をせず、オンラインも設けましたが、結果的に2021年の8月には、生徒たちが自らを選択をし、全生徒の登校が実現しました。

コントロールできる領域を拡張し続ける教育

仕組みはもちろんですが考え方の教育も本当に大切でした。自分がコントロールできることに焦点を当てる大切さを学ぶためのワークを定期的に取り組んでいます。円を書いてコントロールできることを円の中に入れ、でき

ないことを外に出すというシンプルなものですが、成長をしていくことに円がだんだん大きくなっていきます。最初は「食べ物」「挨拶」「休み時間にやること」といった内容ですが、だんだん「自分の徳」「将来の夢」「助けを求めること」などが増えていくのです。こうした取り組みを通して、自分で選ぶことの重要性を学び、生徒たちが自立していくのです。これからの固定観念にとらわれず生徒たちの可能性を引き伸ばす教育を実践してまいります。



学校教育における可能性

自主自立した子どもたちが育つ豊かな学校を

選択理論に生きる強さを育む



ファン・パブロ・アルホーレ

ロチェスター校(コロンビア)元校長

コロンビア・クワンタラカ州チアにある国際的に認知されたグレース・サーク・オリティ・スクール第1校、コレヒオ・ロチェスターの校長を務める。教育学(教育行政)と理学の修士号を持ち、システム思考の専門家としてグレースのコミュニティで国際的に認められている。同校はラテンアメリカの学校デザイン賞を受賞し、ロチェスター校がリース校として認められ、コロンビアで初めてCOVID-19/パンデミック時に教室に戻った学校として、成功モデルを提供する教育機関となる。組織運営の「システム」の変革をもたらす重要な要素として、選択理論心理学を応用しながら学校運営に従事している。



故グラッサー博士と青木仁志との一枚

日本での発展の歴史

日本での選択理論の 始まりといま、 そして未来

この国をより豊かにする歩み

運命的な出会いから 全てが始まった

WGI国際大会2022 Tokyoが開催され、少しの時間が経ちました。改めてこの会に協力してくださった多くの皆様、そしてご来場くださった多くの皆様に心からの感謝をお伝えしたいと思います。日本の地でこの大会が開催されるのは私の念願でした。そして、規模でも内容でも過去にない充実した大会になったことを心から嬉しく思います。

思い返せば、私が選択理論の原型であるリアリティセラピーに出会ったのは、1985年でした。心理学や栄養学を学び、さまざまな形でセラピーを研究・実践していた当時の

とても感動しました。人が変わっていくことに対して、自ら変化しようと決意し行動していくことに対して、ここまで効果的な心理学はないと強く確信したのです。加えて、グラッサー博士の整理された理論はとてもシンプルでした。これならばわかりやすくしてどんな人でも学びやすい、そして自身の生活に落とし込んで活用がしやすいと思ひ、この心理学を日本に広めていくと決意したのです。

全員が力を合わせ 作り上げてきた発展の歴史

そして、翌年の1986年には、日本で初のリアリティセラピー集中基礎講座をロン・カールトン先生を講師として開催し、私は通訳と受講生を兼ねる形で参加をさせていただきました。年に1度のペースで開催し、少しずつではあるものの、選択理論を日本に伝えていくと決意してのスタートです。そして、転機が訪れたのは翌年の1987年のことでした。

私に突然一本の電話がかかってきました。それは、米国従軍牧師として日本の横田基地に赴任されていたロン・カールトン大佐からでした。米国軍人へのカウンセリングなどをされておられました。当時は米国軍人が日本女性と結婚する例も増えてきており、英語だけではなく日本語でも選択理論を伝えたい、広めていきたいという願いを持たれていました。そして、米国での留学経験を持っており、心理学やセラピーを専門とする私にお声がかかったのです。当時はとても驚いたことを覚えていますが、私が日本でのカウンセリングの広がりについて話し終えると最初の質問が「あなたはリアリティセラピーを知っていますか」でした。



グラッサー博士が来日するたびに通訳として活躍をした

た。青木仁志さんが2回目の講座を受講してくださったのです。そして青木さんから「選択理論をベラスにした会社を立ち上げたい」と聞きました。もちろん応援しようと思ひましたが、まったくイメージがつかず、どうなるのかも思っていました。それが、35年の時を経てこのように素晴らしい展開をされていく、心から誇りに感じています。あくまでもセラピーが中心で、カウンセリング領域や学校教育での応用が中心だった選択理論をビジネスの世界でこうして結果を作り、数多くの受講生や会員の皆様の活躍があるということがまさにその証明であると思ひます。選択理論の権威である多くの先生方もおっしゃ

確信を覚えた その効果性

そこからはのめり込むようにして学んできました。ロン・カールトン先生自身の経験もあり、私は選択理論そのものの価値に徐々に気づき始めていったのです。さまざまな心理学やカウンセリング手法を学んできましたが、その多くは過去や現在のつらさに焦点を合わせていました。対して選択理論のアプローチは全く別で、人の行動のメカニズムを解き明かしているということが最も驚きのポイントでした。このメカニズムは、人であれば人種や経験などに関係なく普遍です。誰もが同じだからこそ活用がしやすいということに、

日本文化の魅力と 選択理論の未来

私は日本という国の文化についても様々勉強をしてきましたが、相手を思い慈しむという文化は本当に尊いものだと思います。それは、「武士道」といった言葉でも表現されますが、そんな日本だからこそ、相手の立場に立ち尊重するスタンスを取る選択理論の考え方が浸透し易いのではないかと思ひます。選択理論を学べば、この国は必ずより発展し、豊かになっていく。35年以上の活動を通して、その確信を深めてきたと同時に、今後さらに明るい未来があることを信じています。皆様の取り組み、積極的な活動に心から感謝をしております。今後どうぞよろしくお願ひいたします。

人が決意し、自ら変化することに対して、
選択理論以上に効果的な心理学は
存在しないだろう。

柿谷 正期



柿谷 正期

日本選択理論心理学会 会長
NPO日本リアリティセラピー協会 理事長

1978年に柿谷カウンセリング・センターを開業。1984年3月にはグループホーム大磯ハウスを設立。リアリティセラピーに関しては米国ウィリアム・グラッサー協会が認定した日本人初のインストラクターであり、日本初の「リアリティセラピー」認定講座を主催するなど先駆的な働きをし、現在も第一人者として活躍している。

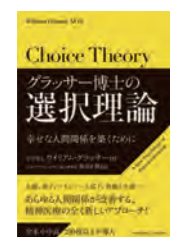


選択理論の学びを深めるために

ここまで選択理論心理学の様々な活用事例と、その歴史を見てきました。世界中で多くの方を魅了し、各分野で高い成果を生み出し続けているその考え方は、まさに私たちの明るい未来を示してくれる可能性と言えます。皆さんの身近では、選択理論のどのような新たな可能性が見つかりそうでしょうか。その可能性を追求した先には、どのような変化が生まれそうでしょうか。言うまでもなく、そのために必要なのは、正しく学び正しく理解することです。アチーブメントでは創業以来選択理論を土台にした人材教育サービスや各種商品を提供してまいりました。ここではその代表的なものをジャンルごとに少しだけ紹介させていただきたいと思っております。

書籍から学ぶ

グラッサー博士の選択理論



人間関係のメカニズムを解明し、上質な人生を築くためのナビゲーター

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



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



あきらめていた「あの人」との人間関係がわずか7日で大逆転する本
著者: ウィリアム グラッサー
著者: カーリーン グラッサー
訳者: 柿谷 正期
販売価格1,100円(税込)



テイクチャージ 選択理論で人生の舵を取る

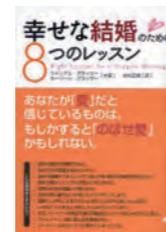


グラッサー博士の遺作である選択理論の入門書

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



幸せな結婚のための8つのレッスン



幸せな夫婦と不幸な夫婦を分ける鍵とは。どんな夫婦でも幸せになれるヒントが見つかる本
著者: ウィリアム グラッサー
著者: カーリーン グラッサー
訳者: 柿谷 正期
販売価格1,980円(税込)



関連商品・セミナーから学ぶ

『DVDで学ぶ! 選択理論』
- 基礎から日常生活における応用まで -

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

販売価格19,800円(税込)

5つの基本的欲求サーベイ web版

あなたの欲求を詳細に分析することによって、効果的な思考と行為の選択をサポート

販売価格2,200円(税込)

Choice

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

販売価格22,000円(税込)

リアリティセラピー研究会

選択理論心理学を基礎理論とした「リアリティセラピー」をロールプレイを通して学ぶ2時間の勉強会

参加費 720円(税込) 主催: 日本選択理論心理学会 東京中央支部

選択理論を土台にしたマネジメントを学ぶ

BOTH-WIN MANAGEMENT SERIES

マネジメント力強化プログラム

相手を無理やり動かすことがマネジャーの仕事ではありません。

ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード
ボース・ウィン・マネジメント・プラクティス
ボース・ウィン・マネジメント・フォー・チーム
ボース・ウィン・マネジメント・プログラム
ケーススタディ・マスター編

ボース・ウィン・マネジメント・シリーズ |

選択理論を職場に活かす ウォーホルディング博士の
リードマネジメント
実践プログラム
~ 知識編・ロールプレイ編 ~

リードマネジメント実践 |

選択理論を土台にした良好な夫婦関係を学ぶ

パートナーシップ・トレーニング・プログラム

人生100年時代。
最愛のパートナーと
長く幸福な時を過ごすために

パートナーシップトレーニング |

たなか
田中 まどか
株式会社ヒトノワークホレーション
次長



Madoka Tanaka KDDIの販売代理店にて、店舗のマネジメントを担う。入社最速で店長に昇格し、実績を出し続けマネジャーに昇格をしたものの、マネジメントに苦戦し、部下の退職を経験。上司からの薦めで、「頂点への道」講座を受講し、苦手だった育成が、自身の強みに変わる。2020年にはグランプリ受賞までに成長。2022年8月にはベーシックプロスビーカーにも合格している。

苦手だったマネジメントが強みに 部下とともに手にした代理店日本一の称号

「もう責任者にはなりたくない」
からのスタートだった

「こんなに熱心に指導をしているのに、なぜ辞めていくんだ」。受講前はそんな苦悩の真っ只中にいました。18歳で就職し、22歳で今の会社に務めはじめました。なんでもやりきることに好きだったので、当然と思ひ懸命に働きました。お陰様で、最速で店長・マネジャーと昇進を続けることができ、順風満帆なキャリアを歩めているような自覚もありました。しかし、いざマネジメントをするとなると、まったくと言っていいほどうまくいきませんでした。自分が結果を出してきた経験をとにかく伝えたいという

小さなプライドを手放し、
手にした日本一の称号

きっかけとなったのは、コロナ禍でした。店舗運営も商品も施策もどんどん変わっていきます。感染対策も万全を期する必要がある、出勤することそのものがリスクのなか、部下にも大きな負担がのしかかりました。追いやられるようにして、激動の渦のなかに引きずり込まれていきました。混乱という言葉が一番しっくりきます。このときに、講座で学んだことが脳裏に浮かんだのです。「環境がどうであれ、私は自分で自分の人生を選択できる。それならば、本当はどうなりたいのか、どんな存在でいたいのか」。自問自答し続けました。これまでは結果を出してきた自分、成功のメソッドを持っている自分というプライドを握りしめていたのですが、私が変わらなければこの会社も店舗も崩壊するかもしれないと思ひ、自ら変わらうと決意をすることができたのです。そうして改めて学んできたことを復習し、再受講をしたりするなかで、段々と私自身が大切にしたいことが明確化していきました。



社員が定着し、育つ文化を創り上げてきた

これまででは成果を出すことを求めているが、それは立場や責任感ゆえのものだった。本当に手にしたいのは、コロナ禍で大変な毎日でも

選択理論が解き明かしてくれた
成果を出すための指針

初受講のときに一番心に刺さったのは選択理論心理学でした。「他人は変えられない。変え



社員を想う心が伝わり、組織の団結の源となっている

これだけ頑張ってくれている部下たちに幸せになってもらいたいということでした。彼ら彼女らに無理やり変えるのではなく、努力が報われてほしい、喜んでほしい、結果を出して幸せの伴う成功を掴み取ってほしいという想いが明確化したのです。これは私にとって大きな転換点となりました。「部下は問題を持っていて、それを指摘し、改善させ、成果に導く」というのが上司の役割だと思ひ込んでいましたが、これ以降は「部下たちはみんな素晴らしい想いを持って懸命に働いてくれている。一人ひとり強みが違うので、その人の持つユニークな力をどのようにして借りるとみんなが達成していけるのか。それを引き出して全体勝利に導く」ということであると捉え方が大きく変わりました。

激動の毎日でしたが、緊急事態宣言が発令されてから丸一年、新型コロナ感染者はゼロでした。それだけでなく、部下全員と協力して接客の基準をあげ、顧客満足にこだわった結果、店長を兼任していた東京ソラマチの店舗が、「a1リーグランプリ」という全国約2000あるショップから優秀店舗を決める大会で、カスタマーエクスペリエンスアワード部門で1位を達成しました。お客様の体験価値の向上・業績・取り組みの再現性などの観点からの評価で、比較的難

Before

- 1 最速で昇格を果たすも、**部下の離職が絶えない**
- 2 責任感は強いものの**頑張ることに限界感があった**
- 3 コロナ禍の変化に**組織全体が翻弄される**

After

- 1 主体性を引き出すマネジメントを学び、**日本一の店舗を創り出す**
- 2 仕事への意味付けが変わり、**自然体で目標達成ができるように変化**
- 3 組織全体が一致団結し、**成長し続ける文化が醸成される**

られるのは自分の思考と行為だけである」と伺い、自分の行動を振り返りました。たしかに部下への愛情を持っていましたし、成功させようと全力を尽くしていましたが、部下の行動を私がコントロールできるんだという考え方に支配されていた自分に気がついたのです。刺激を与えれば動いてくれるだろう。そう思って関わっていました。だから自分はいまうまいかなかったのかと納得しましたが、これまでの自分の頑張りを全否定されたような気持ちにもなり、正直面から受け止めることはできませんでした。それでもこの学びは確かだと確信し、継続学習を決意しました。学んでから2年くらい経ったころに転機が訪れたのです。

易度が高いアワードでもありましたが、何も特別なことはやっておらず、講座で学んだ「事前対応をすること」「お客様の願望を叶えること」「重要だが緊急ではないことを優先すること」を徹底して取り組んだ結果です。ともに学び、ともに成長してきた部下たちと獲得したアワードで心の底から嬉しかったです。

**組織で働く方に伝えたい
一人の想いで会社が変われると**

この価値ある体験や、取り組んだこと、この技術をもっと多くの方に伝えたいと思ひ、2022年にはベーシックプロスビーカーにも挑戦し、お陰様で認定をいただきました。振り返るとこの学びと出会ったお陰で本当に人生が変わりました。紹介して下さった上司と社長には心から感謝しています。周りを豊かに導いた分だけ、自分が豊かになれると講座で学びます。それならば、心の底から縁ある人全員で豊かになろうと、今では思えます。同業他社や、管理職をされている方など、私が経験してきた苦難や葛藤と同じ状況にいらっしやる方にメッセージを伝え、役に立てる生き方を貫き続けてまいります。



2000店舗あるショップの中で堂々の1位を獲得

理念浸透を加速させる クオリティカンパニー倶楽部イベント一覧

経営者・経営役員

代表 役員

組織の20%人材
(+候補)

組織の60%人材

新入社員

NEW

オンライン **クオリティカンパニー研究会**

クオリティカンパニー倶楽部会員企業の実践事例や理念浸透サーベのクオリティカンパニーランク達成企業のご紹介。またクオリティカンパニーを実現するための秘訣を青木と佐藤が直接お伝えします。

開催日時 **12月2日(金)** 2023年**3月7日(火)**
 申込期限 12月1日(木)まで 2月27日(月)まで
 17:00~20:00 (16:45開場)

講師 青木 仁志 / 佐藤 英郎

参加費 **無料**

スタンダード会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済の経営者・経営役員の方 (複数名ご参加可能)
 スターター会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済の経営者(1名のみ)

お申し込みはこちら

NEW

オンライン **組織づくり問答塾**

青木のもとで組織づくりに尽力してきた取締役・執行役員の方3名が実践してきた取り組みを等身大でお伝えします。「BtoFを実現する営業組織づくり」編では、2006年に新卒で入社し生え抜きで営業本部長に就任した橋本より、理念を貫いて目標達成にこだわる営業組織をいかに作るかについてお伝えします。

「BtoFを実現する営業組織づくり」編

開催日時 **2023年3月21日(火・祝)** 13:00~16:00
 申込期限 3月13日(月)まで

講師 橋本 拓也

参加費 **16,500円(税込)**

参加対象 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、社員(社員様のみのご参加も可能)

お申し込みはこちら

オンライン **幹部講座**

トップの決断を正解にするためにどう組織を動かすべきか、幹部のノウハウを佐藤英郎から直接学べる講座です。一枚岩の組織をつくるためには、経営者と幹部社員の結束が必要不可欠です。佐藤英郎が経営者の思いを代弁し、幹部の心構えを渾身のメッセージで伝えます。

テーマ: 幹部としての責任

開催日時 **2023年1月17日(火)** 13:00~16:00
 申込期限 1月9日(月)まで

講師 佐藤 英郎

参加費 **22,000円(税込)**

参加対象 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

お申し込みはこちら

オンライン **リーダー講座**

徳と才の両方を兼ね備えた率先垂範のモデル人材を目指す講座です。真のリーダーとは、徳と才の両方を兼ね備え、行動や成果をもって模範を示すもの。本講座では、徳と才の両方のアプローチから、率先垂範のリーダーとして必要な在り方を学びます。

テーマ: 花形プレイヤーとして才を磨く

開催日時 **2023年3月24日(金)** 13:00~16:00
 申込期限 3月16日(木)まで

講師 原田 周平

参加費 **16,500円(税込)**

参加対象 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

お申し込みはこちら

クオリティカンパニー倶楽部会員サービスを リニューアルいたしました!

リニューアルの2つのポイント

1. クオリティカンパニー実現のサイクルにあわせ、会員サービス区分及びサービス内容の見直し・ラインナップの拡張を行ってまいります

クオリティカンパニーを目指し上質世界を拡張する機会

クオリティカンパニーを実現するための組織づくり・仕組みづくりを支援

社員一人ひとりの成長と自己実現を支援する社員育成支援システム

2. クオリティカンパニー倶楽部入会条件が変わります

これまでは、アチーブメント経営実践塾を受講された方のみでしたが、より多くの企業のクオリティカンパニー実現を支援したいという想いで、入会条件を変更いたします

クオリティカンパニー倶楽部 入会条件 アチーブメントテクノロジーコースを修了済み、またはクオリティカンパニーデザインプログラムの利用権をお持ちの役員が1名以上在籍している法人の方が、ご入会いただけます。

クオリティカンパニー倶楽部 新会員サービス



| | スタンダード会員 | スターター会員 | エントリー会員 |
|---|----------|---------|---------|
| 幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う。クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。 | ○ | ○ | ○ |
| 社員の自己実現に向け一人ひとりの成長を後押しするとともに、組織人としての自覚を促す。クオリティカンパニーへの一歩を踏み出す企業のためのサービスです。 | ○ | ○ | ○ |
| 経営実践塾を受講された企業にクオリティカンパニー倶楽部エントリー会員資格が付与されます。 | ○ | ○ | ○ |

| | スタンダード会員 | スターター会員 | エントリー会員 |
|-----------------------|-----------------------------|----------|---------|
| 理念浸透サーベの実施 | 年1回無料実施 (300名以下) ○ | ○ | × |
| | 属性別分析を無料実施 (10属性以下) ○ | × | × |
| 限定セミナー・イベント参加権 | クオリティカンパニーサミット ○ | ○ | ○ |
| | 階層別オンライン講座 ○ | ○ | × |
| | 階層別リアル講座 ○ | × | × |
| | リクルーティングカレッジ人事制度セミナーなど ○ | × | × |
| | 経営問答・経営者合宿など ○ | × | × |
| 経営実践塾の再受講権 | ○ | ○ | × |
| 月刊ビジネスパートナーを無料送付 | ○ | ○ | × |
| 会報誌「QCC ニュースレター」の定期送付 | ○ | ○ | × |
| 社内学習を促進する社員育成支援システム | 30名まで利用可能 | 5名まで利用可能 | × |
| 年会費(税込) | 396,000円 | 132,000円 | 無料 |

社内学習を促進し社員育成を行うシステム 「QUATS (クオーツ)」



QUATSとは

QUATSとはQuality Company Training Management Systemの略で、クオリティカンパニー実現に向けた社員育成の支援を目的とするインターネットサービスです。クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業・スター会員企業がご利用いただけます。

QUATSでできること



QUATSは、社員一人ひとりのMARCアカウントと連携し、社員一人ひとりの学習環境をつくる支援をするシステムです。

- 購入されたオンライントレーニングプログラムを活用し、社内で共同学習及び社員一人ひとりのセルフトレーニングが可能となります
- ※ オンライントレーニングプログラムを視聴いただくことができるのは、同法人のなかでも、購入セット数以下の人数の方に限られます。
- 「頂点への道」講座の社員受講進捗管理機能により、学習効果を高めていただけます
- ※ 2023年以降のリリースを予定しております。

QUATSの活用方法

1. QUATSから、利用者を登録します

※登録ができる人数は、スター会員の場合5名まで、スタンダード会員の場合30名までとなります。

2. 利用登録をしたい方一人ひとりがMARCアプリ上で、企業 (QUATS) への情報開示に同意をします

※MARCアプリにアカウントをお持ちでない場合、新たに登録が必要となります。
※アチーブメントクラブ会員の方でなくても、MARCアプリへは無料でアカウント登録が可能です。

3. QUATS上で、オンライントレーニングプログラムの利用登録を行います



QUATSへのログインはこちら <https://quats.achievement.co.jp>



クオリティカンパニー倶楽部 スター会員・スタンダード会員の方へ
社員一人ひとりの携帯端末から、
お持ちの映像プログラム (法人パッケージ) を
活用いただくことが可能となりました!

共同学習とセルフトレーニングの併用で、技術体得を一層加速

QUATSをご利用いただくことで、社員一人ひとりがご自分の携帯端末から、会員企業が購入されている映像プログラム (法人パッケージ) を視聴いただくことが可能になります。共同学習だけでなく、社員一人ひとりのセルフトレーニングが可能になることで、技術体得の加速につながります。

※ご利用いただくにはいくつかの条件がございます。詳細は次のページをご確認ください。

| | | |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| <p>活用例 1</p> <p>通勤時間を利用して</p> | <p>活用例 2</p> <p>休憩時間を利用して</p> | <p>活用例 3</p> <p>朝や休日を利用して</p> |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|

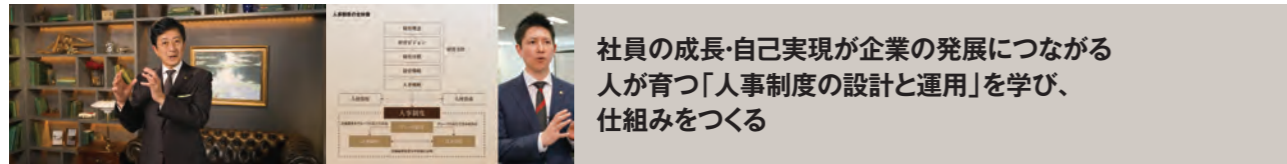
法人で活用可能なプログラム

※それぞれご利用いただくには、法人パッケージをご購入いただく必要がございます。

| | |
|---|--|
| <p>組織の販売力を高め売上向上を目指す アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム</p> <p>同じ商品を買って売れる人と売れない人がいます。売れる人には売れる理由があり、トップセールスには共通したスキルがあります。購買心理と最先端の営業スキルを体得するために設計された、販売力強化の技術を学べるプログラムです。</p> | <p>具体的なケーススタディからマネジメントを学ぶ ボース・ウィン・マネジメント・プログラム ~ケーススタディ・マスター編~</p> <p>成果と人間関係を両立するために、選択理論心理学を土台にしたマネジメントを、具体的なケーススタディをとおして学ぶDVD・CDプログラムです。マネージャーとしてどのように育成・指導するか、講師がロールプレイングを行い解説します。</p> |
| <p>営業組織のマネジメント力・採用力が高められる プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム</p> <p>「思うように部下の育成が進まない」「組織として売上が伸びない」など営業組織をマネジメントするにあたり必要な「考え方」「専門知識」「マネジメントスキル」を体系的に学ぶプログラムです。</p> | <p>中小企業経営者のための幹部とともに学ぶ 理念浸透プログラム</p> <p>繁栄し続ける強い組織をつくるために、理念浸透は欠かせません。全社員が企業文化を体現するほどの理念浸透を実現するためには、「上司の理念への姿勢」が重要であると言われております。このプログラムは、中小企業が理念浸透を実現していくために必要な考え方を、経営者と幹部が同じ言語で学び、どう企業理念を浸透していくか、ともに考え、実行していくことを支援していくためのツールです。</p> |

中小企業の「仕組みづくり」を
支援するためのプログラム
好評発売中!

人事制度設計と運用の基礎知識を学び テンプレートを活用して「人が育つ仕組み」をつくる



社員の成長・自己実現が企業の発展につながる
人が育つ「人事制度の設計と運用」を学び、
仕組みをつくる

経常利益10億円の生産性を
実現した人が育つ
「人事制度の設計と運用」を体系化

選択理論心理学にもとづいた
仕組みのつくり方と使い方を学ぶ

グレード制度・評価制度作成のための
テンプレートデータつき

本 編

Prologue 社員の成長・自己実現が企業の発展につながる組織づくりとは

| | | |
|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|
| STEP 1 経営戦略・人事戦略をもとに仕組みづくりをはじめ | | |
| Step 1-1 明確な経営目的を掲げる | Step 1-3 仕組みづくりの目的を定める | |
| Step 1-2 心理学にもとづきシステムを設計する | Step 1-4 プロジェクトのスケジュールを立てる | |
| STEP 2 理想の組織像からグレード制度を設計する | | |
| Step 2-1 グレード制度とは | Step 2-3 キャリアゴールを設計する | Step 2-5 ランクを設計する |
| Step 2-2 グレード数を設計する | Step 2-4 グレードの基準を言語化する | Extra Session 2-1 グレード制度 アチーブメントの例 |
| | | Extra Session 2-2 賃金制度を検討する |
| STEP 3 社員の成長を促進する評価制度を設計する | | |
| Step 3-1 評価制度とは | Step 3-3 成果の指標を設定する | Step 3-5 理念行動評価の指標を設定する |
| Step 3-2 ウェイトを設定する | Step 3-4 プロセス評価の指標を設定する | |
| STEP 4 評価制度を整える | | |
| Step 4-1 仮評価結果にもとづき調整をする | | |
| STEP 5 制度の目的を遂げる運用方法を定める | | |
| Step 5-1 運用のルールを定める | Step 5-2 昇格要件を検討する | Step 5-3 評価者を定める |
| STEP 6 仮導入の準備をする | | |
| Step 6-1 仮導入にむけた準備をする | Step 6-2 評価者のトレーニングを行う | Step 6-3 仮導入説明会を準備する |
| | | Extra Session 仮導入説明会の具体例 |
| STEP 7 人事制度を育てる | | |
| Step 7-1 人事制度を見直す | | |

Epilogue 人を活かすシステムをつくり続ける

法人パッケージは、クオリティカンパニー倶楽部の
スター会員・スタンダード会員の方がご利用いただけます。
※非会員の方は、会員へ入会いただく必要があります。

セット内容 映像全 27 章・テキスト 3 セット (3 名分)

販売価格 **374,000** 円 (税込) ※追加1名につき22,000円 (税込)
送料1,200円 (全国一律)

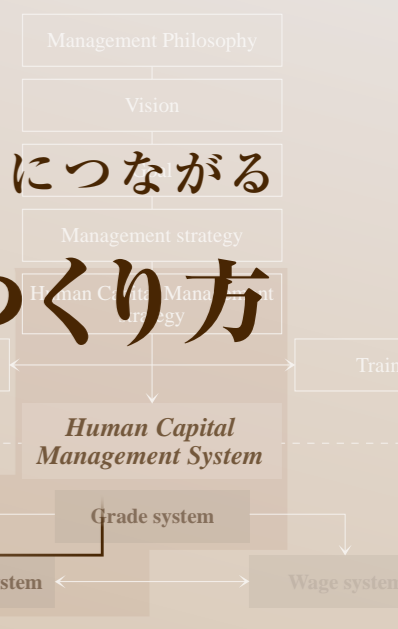
プログラムの詳細・お申し込み <https://achievement.co.jp/hms/>

社員の成長・自己実現が、企業の発展につながる 『人が育つ仕組み』のつくり方

人事制度の設計と運用 — 基礎編 —

Human Capital Management System Design Program

クオリティカンパニー倶楽部 スター会員・スタンダード会員向け
(詳細は24ページをご参照ください)



クオリティカンパニー実現のサイクル



明確な経営目的があり、目的を果たす仕事をするなかで働く人が生きがいを得ながら価値ある商品・サービスを届けお客様の生活の質の向上に貢献し関わる地域や業界の発展をつくり結果として利益を得る。

クオリティカンパニー実現のサイクルを回し、高業績と良好な人間関係を両立するために欠かせない「仕組みづくり」を行うプログラムです。

「人が育つ仕組み」の3つの特長

1 人事制度をとおして、企業から「メッセージ」を伝える

2 人材育成のための「トレーニングシステム」である

3 選択理論心理学にもとづき設計する

コンサルティングサマリー

ソリューション

『スタートアップ研修』と『コーチング研修』を実施。
プロ意識を育むとともに、若手社員の育成力を高める。
新入社員のヒューマンスキルを高め、
メンター担当者のコーチングスキルを向上させる2つの研修を実施。

課題

定評がある技術研修に加えて、ヒューマンスキルを
いま以上に向上させる教育を行いたかった。
プロ意識をより高めるとともに、
若手社員による新人サポート制度をさらに強化したかった。

成果

顧客評価のスコアがアップ。新入社員がプロ意識を
高めるために必要な共通言語と指標を共有化。
顧客がエンジニアを評価するスコアが向上。
新入社員の成長を、継続支援するための体制が整った。

2つの研修を併行して実施。 強みである「育成力」を さらに高める環境を構築



課題 エンジニアのヒューマンスキルを高め、
育成力に磨きをかけたかった

東証プライム上場・株式会社ラクスのグループ企業である当社は、エンジニアの派遣事業を展開している企業です。当社の社員として採用したメンバーを、技術習得後に顧客先企業へ派遣しています。内定率4%台の厳しい採用基準を設け、向上心やコミュニケーション能力が高い新卒や第二新卒のIT業務未経験者を採用しています。その後、質の高い技術研修によってエンジニアに育てる「育成力」が、私たちの強みです。

そのようななかで課題となっていたのが、社員のヒューマンスキルをより向上させたいということでした。採用している社員のポテンシャルは高いものの、職業人としての経歴が多様なため、ビジネスマナーやコミュニケーションスキルにばらつきがありました。また顧客の社内

成果 2つの研修を両輪にして
自社の育成力がさらに高まる

当社では派遣先の企業様に対して、エンジニアの満足度に関するリサーチを行っています。スタートアップ研修導入後は「規律順守・姿勢」「報連相・連携」という2項目でスコアが向上しました。

研修受講者へのアンケートに、業務に対する姿勢や考え方が、よく反映されている点も興味深いことでした。エンジニアの個性が活きるクライアントに派

ター・メンティ制度を導入しており、新人エンジニアを入社2〜4年目の先輩がサポートしています。その制度でメンターとなる先輩社員が、コーチングスキルを身につけるための研修を、アチーブメントHRソリューションズ社に依頼しました。新人の時に受けた先輩社員からのサポートに感謝している社員が多く、自分自身も後輩育成に協力したいという思いが、当社の社員間で継承されています。そうした思いを活かすためにも、確かなスキルを身につけてもらいたいと考えての試みでした。研修ではコーチングに関するスタンスやスキルを基礎から学べたため、メンターになる若手社員にとって、とても有意義な研修になりました。受講者は皆、メンティと1on1の面談を行う際の実務的なスキルと、人材育成のための基本的な考え方が身についたと実感していました。

で働くことになり、当社内の上司や先輩社員と密に接して教育を受ける機会が少なかったため、プロ意識を育むために一定の研修を実施する必要性を感じていたので

す。そのような独特の事業形態をもつ当社には、研修会社による既存の研修ではマッチしにくいと考え、以前は自社社員が講師となって研修を行っていました。しかし、他業務を兼務する社員の負担も大きかったことから、当社に合った研修の提供が可能そうな企業数社を検討。また、若手社員による新人サポート制度も導入しているため、若手社員の指導力強化についても課題意識がありました。これらの要望に合わせてプログラムをカスタマイズしてくれる点と、研修設計がしっかりしている点が決め手となり、アチーブメントHRソリューションズを選びました。

遣し、一人ひとりが最大限輝けるようにすることが私たちの大切な役割の一つです。そのため貴重なデータが得られたと感じています。

研修での学びを共通言語にして、受講者と業務を語れるようになったことも大きな収穫です。ラクスパートナーズのエンジニアとして業務を全うするための指針を、より共有しやすくなりました。スタートアップ研修は、今後、既存の技術研修とワンセットと考えて実施していく予定です。

コーチング研修についても、必須の研修にすべきだと考えています。先輩社員のコーチングスキルは、当社のメンター・メンティ制度を支える土台です。社員の満足度が高かったこの研修を、今後も継続していきたいと思っています。新入社員のヒューマンスキルを高めるスタートアップ研修と、当社の「育成の文化」に磨きをかけるコーチング研修は、新入社員育成のための両輪になると感じています。

クライアント企業の期待を上回るエンジニアを育成することで、当社は成長を続けてきました。様々なビジネス領域においてIT人材の不足感が高まるなか、当社の事業に対するニーズは増していますが、自社の「育成力」を今後もさらに高め、顧客の期待に応えていきたいと考えています。



株式会社ラクスパートナーズ
取締役

森 大介

施策 自社の実情や要望に沿った
2つの研修を実施

当社ではエンジニア・クレドを定めて、行動指針を明確化しています。それを組み込んだプログラムにカスタマイズしていただき、新規採用した社員を対象としたオンラインでのスタートアップ研修を導入。ラクスパートナーズのエンジニアとしてふさわしいビジネスマインドを身につけるとともに、プロフェッショナルとしての土台を育むプログラムを設計しました。研修ではコミュニケーションスキルを養うためにゲーム形式のグループワークを行います。楽しみながら多くの気づきを得られる構成になっており、受講者は内容をよく吸収できていたと感じています。

またスタートアップ研修だけでなく、若手社員を対象としたコーチング研修も併せて実施しました。当社ではメン

企業情報

株式会社ラクスパートナーズ

- 所在地 〒160-0022 東京都新宿区新宿4-3-25 TOKYU REIT 新宿ビル8F
- 設立 2018年3月1日
- 事業内容 エンジニアの労働者派遣事業
- 従業員数 725名(2022年4月1日現在)
- Webサイト <https://www.rakus-partners.co.jp/>

担当コンサルタントの声

スタートアップ研修、コーチング研修ともにマインド教育を重視して実施しています。ご受講生は毎回真摯に学んでくださっている様子であり、その後も学びを現場で活かし、成果に繋げていただいているようです。ただ、記載の成果を実現したのは弊社の研修だけが効果的だったからではありません。ラクスパートナーズ様の質の高い採用や他の研修の改善など、様々な施策を実施されているからこそ得られた成果だと実感しています。今後も「育成力」が更に高まるよう貢献してまいります。

広瀬香美さんがJPSAのテーマソングを 作詞作曲くださいます!!

今年でデビュー30周年となる日本を代表するアーティスト
広瀬香美さんがこの度JPSAのテーマソングを作詞作曲くださることになりました。

曲のタイトルは「We are the dream factory」

これまでも広瀬香美さんはJPSAコンベンション2019の特別講師として登壇される
などJPSA活動の趣旨に賛同くださり、ご協力くださっていました。
今回、JPSAのさらなる発展を祈念して 様々な立場や世代のJPSAメンバーが
心ひとつに活動をするための曲をつくってくださいます。

先日は青山のスタジオにて
青木代表理事はじめ、理事や参事顧問の
方とレコーディングをいたしました。

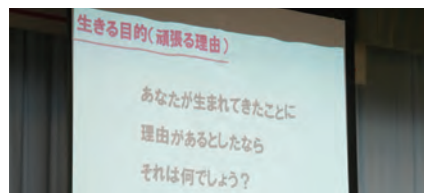


プロスピーカーサミット、JPSAコンベン
ションでお披露目予定です。
どうぞお楽しみにくださいませ!



岐阜市 × 教育委員会 × JPSA岐阜支部で

中学生向け特別講演会が実現しました!!



2022年9月21日、岐阜市立精華中学校にて全生徒673名に対
して90分間の特別授業が開催されました。講師は26歳の助
産師・芳川悠ベーシックプロスピーカー。自らが「いじめの
被害者」「うつ」「不登校」を経験したことがあり、それを踏ま
えて子どもたちに「命の大切さ」を伝え、自己肯定感を育む

ことよっていじめを撲滅することを目的に開催されました。
感動的なメッセージに涙をされる生徒や先生もいらっしゃり、
盛況にて幕が閉じました。自分も他人も大切にできる学校
教育を目指して、これからも全国のJPSAの会員の皆様とと
もに取り組んでまいります。

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

12月6日(火) JPSAの日 オンライン
JPSAの日に参加をする



どなたでも
参加可能

支部会や
部会に参加をする

JPSA 支部



2 実践を通して伝達力を開発する環境

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

JPSA
会員限定

コースアシスタントに入る



支部会の運営に携わる

ご希望の支部の支部長に
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

木村 邦昭様 篠原 毅様
大石 倫太郎様 秋月 保成様
西江 佳奈様 岡村 金司様
松本 学様 木下 純乃様
田代 芳章様 小松崎 淳史様
坂口 愛様 安光 雄介様
柿木 知佳代様 杉 直樹様
廣松 秀隆様 藤上 育美様
田中 まどか様 和田 沙織様
高橋 一貴様 岡留 豪様
杉浦 学様 玉城 麻衣様



シニアプロスピーカー合格者



阪井 国子様

プロスピーカー 500名突破!!

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」505/1000名 (2022年10月5日時点)

JPSA
会員限定

新プロスピーカーのプレゼンは、
JPSA 研究会でお聞きいただけます

お申し込みはこちら

JPSA 研究会



プロスピーカー
という生き方
vol.51

自らの可能性を信じ、継続学習を 続ければ必ず道は切り拓かれる

たけうち やすのり
竹内 康順
株式会社ヴィサージュ 代表取締役社長
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー



PROFILE 一部上場企業を経て、1987年9月、福岡市にて株式会社ヴィサージュを設立。業界未経験ながら、サラリーマン時代の経験を活かし、ビジネスマン向けの居酒屋として店舗を拡大。全国5万件のサントリー生ビール取扱店の中、プレミアムモルツの調達人店としてトップ220件に選出され、サントリー社内での営業スタッフ向け品質セミナーも担当する。2015年6月ベーシックプロスピーカー合格。

初受講後3年で 業績をV字回復

私は、「九州産」にこだわり博多料理に特化した飲食店を経営しています。多くのサラリーマンが接待や宴会に使ってくださり、創業後14年で6店舗まで拡大しました。しかし2005年を最後に売上は減少。リーマンショックが追い打ちをかけました。そして2012年、業績を改善するために『頂点への道』講座を初受講しました。

受講して、経営理念はあるものの、日々の前のことに追われ、具体的な行動計画が描けていないことに気づきました。そこ



大手企業向け勉強会

で第二象限の理念浸透・人材育成・マーケティング・メニュー開発に着手すべく、朝晩セルフカウンセリングをし、長期から逆算した1日を送りました。まずは生ビールで日本一になると目標設定。保管方法・注ぎ方など具体的な指針を定め実践しました。また、選択理論心理学を学び、これまでスタッフに外的コントロールを使ってきたことを反省。アシスタントとして初受講の方のお話を傾聴し、学びの支援をする経験をおして『身につけたい7つの習慣』を土台にコミュニケーションがとれるようになり、スタッフとの関係が良好になりました。

結果、サントリーが定めるプレミアムモルツを提供する飲食店5万件のなかのトップ220件に選ばれ、2015年には売上7億8千万円に回復。ベーシックプロスピーカーにも合格しました。

プロスピーカー合格後に 次々と訪れた試験

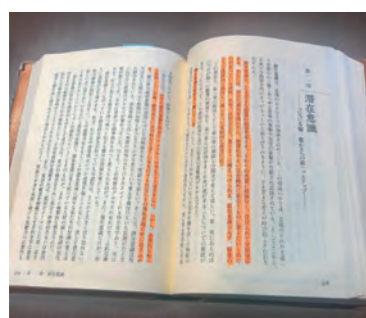
これからさらなる飛躍をと意気込んでいましたが、順境は長くは続きませんでした。1つ目の試験は、2015年。天神ビックパンという大規模な再開発が始まり、店舗付近のビル街が更地になりました。周辺人口は6万人減。業績が急速に悪化しました。

2つ目の試験は、2020年から現在も続くコロナ禍です。実は試行錯誤の末、1つ目の試験から3年後の2018年には、売上の7割が回復しました。しかし、今回はばかりは緊急事態宣言により店を開けることができません。売上ゼロの日が続きました。ランチ営業をはじめても、売上は以前の3%。感染症対策が緩和されても、メニューターゲットである大手企業の社員は、会社から接待や宴会を禁止されていたように、売上は以前のように戻りませんでした。

逆境こそ学び続ける

「来月の支払い、どうしよう」。正直、精神がおかしくなってしまうような日が何日もありました。それでも前を向き続けることができたのは、継続学習のおかげです。

支部会に参加し、アシスタントに入り、再受講を続けました。そして毎朝のセルフカウンセリングの時間に、「成功哲学」の音読と、アフタメーションを追加しました。「あ



毎朝読んでいる成功哲学

なたはできる・あなたには価値がある・あなたはあなたのままで素晴らしい。」「私、竹内康順は、幸福創造カンパニーとして、食を通じて、スタッフ・お客様・地域の物心両面の幸福を創造し続けます。そして、2023年8月31日までに、売上〇億、経常利益〇億。2024年8月31日までに」。10年分の中長期計画のアフタメーションを続けました。

JPSAの多くの仲間にも、たくさん助けられました。

あるとき、原田エグゼクティブプロスピーカーから「どうしてシニアプロスピーカーにチャレンジしないの?」と聞かれたのです。「いや、だって資金繰りが」と返すと、「だから、今やるのよ」と一言。そのとおりでと思いました。

シニアプロスピーカーにチャレンジするということは、この状況を打破し、業界トップ1%の成果を出し、選択理論とアチーブメントテクノロジーをとおして縁ある人を

幸せに導ける自分になるということです。この状況でシニアプロスピーカーを目指すなら、大変居

人はいつからでも、 どこからでもよくなれる

経営者である私が、高い山を目指すと決めたこと、毎朝のアフタメーションとプランニングで自己概念が上がったことで、現場にも小さな変化が生まれていきました。お客様から、ビールのおかわりを、追加でもう1杯いただくことに、こだわるようになります。そして味には自信がありますから、強みである高価格帯の商品を中心にメニューのラインナップを引き直しました。

結果、スタッフ一人当たりの労働生産性は、コロナ前の500万円弱から799万円になりました。これは業界平均179万円の44倍、トップ1%にあたります。

学び続けて10年。何度も苦境に立たされました。今もまだ、完全ではありません。でも、私には選択理論とアチーブメントテクノロジーを素直に実践し続ければ、必ず道を切り拓くことができるという確信があります。だから私は、青木仁志先生への感謝を胸にシニアプロスピーカーとなり、「人はいつからでも、どこからでもよくなれる」というメッセージを伝えてまいります。

る自分になるということです。この状況でシニアプロスピーカーを目指すなら、大変居

竹内康順さんに
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/>

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

アチーブメントセミナースケジュール

2022.11 ~ 2023.2

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

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

再満 = 再受講満員 満 = 満員御礼

アチーブメントクラブ3年会員入会特典

セ = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象

計 = 『成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー』ご優待対象

アチーブメントクラブ会員 会員権

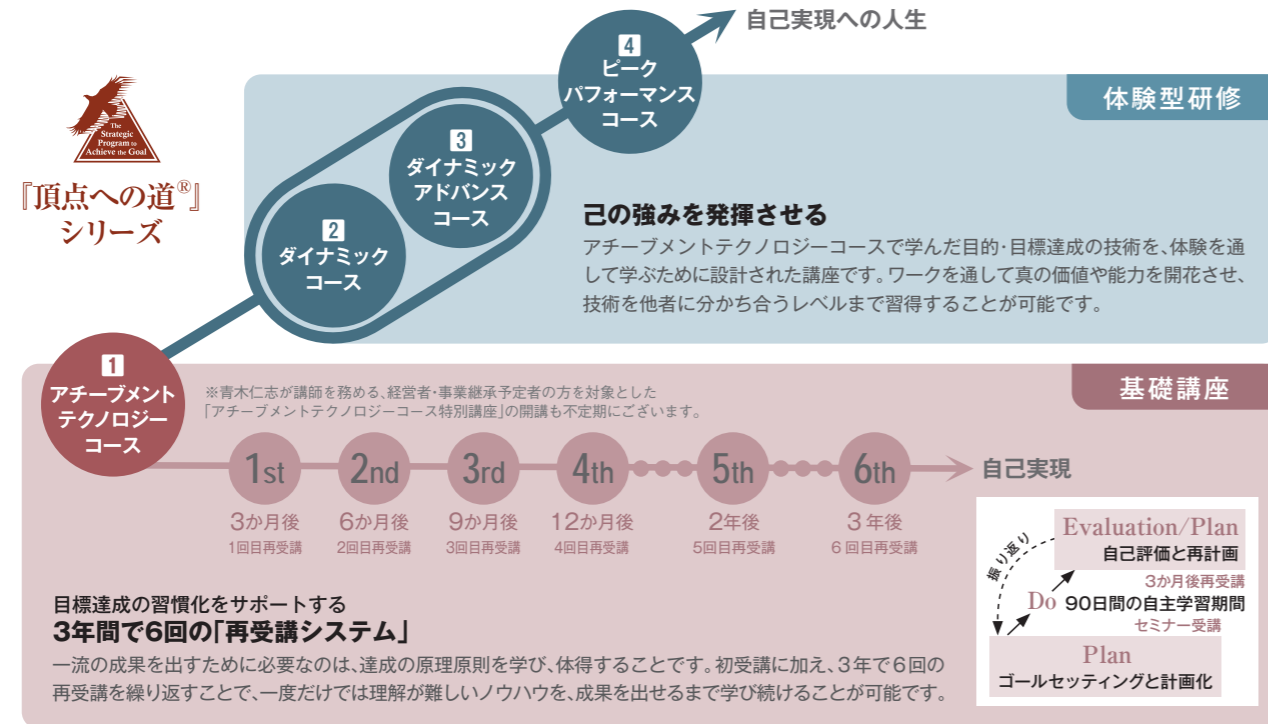
ⓑ = パースデー割引
= 公開講座 特別割引 10,000円分対象 (1,000円×10回)



リーダーキッズ認定講師&ファミリーコーチング認定講師が誕生!

ベーシックプロスピーカーに合格した方だけが参加できる半年間のトレーニングを経て、見事、最終試験にも合格されました!

「頂点への道」講座コース体系図



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、接触があるとみなされるご受講生の皆様に速やかにご連絡いたします。

ご受講生の皆様へのお問い合わせ

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

リーダーキッズ

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



- 芳川 悠**
ベーシックプロスピーカー
子どもが自分を愛し、自己肯定感を育めるよう、お手伝いさせていただきます。
- 針池 栄治**
ベーシックプロスピーカー
障がい福祉一筋26年。苦難を乗り越えた経験から学んだ「自信のつくり方」をメッセージいたします。

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

ファミリーコーチング

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



- 芳川 恵子**
シニアプロスピーカー
子どもの自己肯定感を大切に子育て方法をお伝えいたします。
- 田島 みゆき**
ベーシックプロスピーカー
パパやママに向けて今すぐ取り組める「そっか!」という気付きをお届けします。
- 村上 洋樹**
ベーシックプロスピーカー
実体験を通して子どもの可能性、主体性を引き出す子育てをお伝えします。

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

戦略的目標達成プログラム

『頂点への道』講座

*終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

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

受講料：無料
講師：アチーブメント認定講師
一般財団法人日本プロスピーカ
協会認定プロスピーカ
時間：18:30~20:30



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

高業績と良好な人間関係を両立する「人軸経営」の秘訣

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。



特別オンライン Zoom

受講料：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



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」に優待対象

| 1月 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
|-------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------|----|---------|----|----|----|----|----|---------|----|----|----|----|----|----|---------|----|----|----|----|----|----|
| 1A アチーブメントテクノロジーコース | | | | | | | | | | | | 1A 大阪開催 | | | | | | | | | | | | | 1A 東京開催 | | | | | | |
| 1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座 | | | | | | | | | | | | | | | | | | 1B 大阪開催 | | | | | | | | | | | | | |
| 2 ダイナミックコース | | | | | | | | | | 満 2 東京開催 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 ダイナミックアドバンスコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 ピークパフォーマンスコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 『頂点への道』講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| 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 | | | |
|-------------------------|---|---------|---|---|---|---|---|---|---|----------|----------|----|----|----|----|----|---------|----|----|----|----|----|----|----------|--------|----|----|----|--|--|--|
| 1A アチーブメントテクノロジーコース | | 1A 大阪開催 | | | | | | | | | 1A 名古屋開催 | | | | | | 1A 大阪開催 | | | | | | | 1A オンライン | | | | | | | |
| 1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座 | | | | | | | | | | | | | | | | | 1B 東京開催 | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 ダイナミックコース | | | | | | | | | | 満 2 東京開催 | | | | | | | | | | | | | | | 2 大阪開催 | | | | | | |
| 3 ダイナミックアドバンスコース | | | | | | | | | | 満 3 東京開催 | | | | | | | | | | | | | | | 3 東京開催 | | | | | | |
| 4 ピークパフォーマンスコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 『頂点への道』講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

2 ダイナミックコース



ダイナミックアドバンスコースと対になっている前半の講座です。アチーブメントテクノロジーコースで学んだ内容を「知る」「分かる」から「行う」「できる」へと向上させます。自身の目標達成のプレーキとなる「制限的パラダイム」を認識することによって、成功者としての姿勢を体得するコースです。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

名古屋開催 ルートイングランティア小牧

受講料：104,500円(税込)

参加資格：スタンダードコースまたはアチーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブメントクラブ会員の方

講師：佐藤英郎、アチーブメント認定講師
時間：【1日目】10:00~21:00(受付開始9:30)
【2日目】9:00~21:00
【3日目】9:00~20:00

アチーブメントクラブ会員 会員権 **B** =バスター割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回)

| 11月 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
|-------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1A アチーブメントテクノロジーコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 ダイナミックコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 ダイナミックアドバンスコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 ピークパフォーマンスコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 『頂点への道』講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| 12月 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
|-------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1A アチーブメントテクノロジーコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 ダイナミックコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 ダイナミックアドバンスコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 ピークパフォーマンスコース | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 『頂点への道』講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

1A アチーブメントテクノロジーコース



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

オンライン Zoom

東京開催 アチーブメント東京研修センター

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

福岡開催 福岡リーセントホテル舞鶴の間

名古屋開催 11/3-5 TKPガーデンシティPREMIUM名古屋駅前
12/22-24 ウィンクあいち 805

神奈川開催 関内新井ホール

受講料：154,000円(テキスト代・税込)

再受講料：クラブ会員(3年6回まで)
33,000円(テキスト代・税込)
クラブ会員(4年目以降または7回目以上)
44,000円(テキスト代・税込)
講師：アチーブメント認定講師
時間：【1日目】10:00~19:30(受付開始 9:00)
【2日目】9:00~19:30
【3日目】9:00~18:30

再満 =再受講済 満 =満員御礼 =休業日

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あいながら、
お互いの成功を応援しあうコミュニティを創造します。ぜひビジョンに賛同いただける皆様のご入会をお待ちしております。

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。

アチーブメントカード

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

岩手 **健康を追求する**
医療法人社団育成会中央歯科クリニック様
岩手県一関市にある地域密着型の歯科医院。患者様の全歯を守ることが目標
特典 虫歯や歯周病予防効果の高い歯磨剤をプレゼント! 定期管理で患者様の口腔内の健康を守ります。

岩手 **美を追求する**
株式会社HUG様
「365日キレイであるために」デザイン&ケアで女性本来の美しさを提案。
特典 15分で驚くほど小顔になる症状改善スバをプレゼント! 老廃物が除去されるオススメメニュー。

富山 **美を追求する**
吉本レディースクリニック美容皮膚科様
医療脱毛・シミ治療に強み。医師&スタッフが全て女性のクリニックです。
特典 初回カウンセリング料3,300円無料! 女性が抱える美容コンプレックスの解消をサポート。

東京 **健康を追求する**
グラン治療院/株式会社ITI様
(社)日本鍼灸協会の代表理事、小川真由子氏が院長を務める鍼灸院です。
特典 全コース10%OFFで施術をご提供!(初めての方)※店舗ごとにご提供メニューは異なります。

東京 **美を追求する**
【ニキビ・毛穴専門ケア】ニキビ研究所様
ニキビと毛穴に特化した専門サロン。的確な技術で肌トラブルを改善。
特典 初回の施術料金1,000円OFF!
※予約時、アチーブメントカード会員の旨をお伝えください。

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

埼玉 **学ぶ・相談する**
リプロ/株式会社イーダイレクト様
埼玉県浦和駅と東川口駅から徒歩3分。PC修理・販売、PC教室など展開。
特典 PC購入代金5,000円OFF!その他、PC教室入会金・初回授業無料、PC修理相談無料!

岐阜 **学ぶ・相談する**
藤垣会計事務所様
相続税、開業、事業承継、キャッシュフロー経営などをサポートしています。
特典 経営者の方向け! お金、人、未来への困りごとに関する初回相談を1時間無料!

神奈川 **食べる**
金銀食品株式会社様
横浜市の中華料理店。「子供に野菜を」と開発した餃子は看板メニュー。
特典 アルコールまたはソフトドリンクのウェルカムドリンクをご来店時に一杯サービスします!

大阪 **健康を追求する**
WALK鍼灸整骨院様
大阪市福島区で100歳まで歩ける体づくりを支援している鍼灸整骨院です。
特典 初回の矯正治療2,800円が無料!
※別途保険窓口負担あり&要アチーブメントカード決済。

大阪 **健康を追求する**
ReCORE鍼灸接骨院様
関東・関西に50院以上展開している鍼灸接骨院です。
特典 4つから選べるお得なご優待メニューが3,080円! 肩こり腰痛などの悩みに効果的な施術です。

大阪 **健康を追求する**
姿勢矯正専門院foryou様
姿勢矯正に特化した専門院を関西で展開。不調の根本改善にこだわります。
特典 姿勢を整え、猫背やストレートネック、反り腰等を解決する特別な矯正メニューが10%OFF!

大阪 **健康を追求する**
いちぎ歯科様
大阪にて開院17年。事前カウンセリングを重視し質の高い医療をご提供。
特典 医療ホトニングPMTCが初回の通常11,000円から、20%OFFの8,800円に!

岡山 **買う・贈る**
株式会社くらや様
永山公望氏が自らデザイン・染め・織り・仕立てまでした着物を制作・販売。
特典 ちりめん生地と友禅染をした特別製の晴れ着マスクをプレゼント!
※要アチーブメントカード決済

山口 **買う・贈る**
AUTO LION/アウトリオン様
25年続く山口市の輸入車・外車のカーディーラー。移動を価値あるものへ。
特典 来店時にウイルス除去&オゾン脱臭をサービスします! ※要来店予約&アチーブメントカード提示

福岡 **学ぶ・相談する**
学校法人国際学園九州医療スポーツ専門学校様
北九州市にて専門学校及び付帯事業を運営。
※優待特典利用は要カード決済。
特典 セミナー開催時10%OFF、付帯事業教材費10%OFF、他専門学校入学時特典など特典多数!

福岡 **健康を追求する**
あらまき歯科様
那珂川市の歯科医院。待合室はカフェや美容院のような雰囲気です。
特典 歯のオフィスホワイトニング体験コース1回目無料治療中心ではなく予防中心の歯科医院です。

※表示はすべて税込価格です。

登録料
無料

アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

パートナー企業募集中

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

パートナー企業特典

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

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

アチーブメントカード パートナー企業



東京商工会議所1号議員として当選いたしました

この度弊社は、東京商工会議所が執行する「2022年度議員選挙」に立候補をし、8万社中76社が選ばれる1号議員として当選を果たすことができました。

投票をいただいた会員企業様におかれましては、ひとかたならぬご支援とご厚情を賜りましたことを、心より御礼申し上げます。

35年間の人財教育コンサルティングに従事し、個人と組織の目標達成を支援してきた経験をもとに、全社員で一致団結をし、8万社の会員企業の発展に貢献し、日本を豊かにすることに取り組む所存です。

何卒よろしくお願ひ申し上げます。

開票結果はこちらより御覧ください



コーポレートサイトをリリースしました



この度、弊社のWebサイトを新たにリリースいたしました。「教育の力で世界を変える」というコーポレートスローガンの実現に向けて、弊社が大切にしてきたミッションや、お客様・関係者の皆様とともに取り組んできたさまざまな人材教育に関連するプロジェクトをご紹介します。「アチーブメント」でWeb検索、もしくは下記のQRコードよりアクセスください。

サイトはこちらから <https://achievement.co.jp/>



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ひます。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。

ご入力はこちらから

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

VOICE アチーブメント



休業日のご案内

■ = 休業日

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

誠に勝手ではございますが、アチーブメントグループのアチーブメント株式会社、アチーブメントHRソリューションズ株式会社は、左記の日程を社休日とさせていただきます。各セミナーのキャンセル・日程変更などのお申し出、また、ホームページやFAXなどで商品を購入された場合の商品発送やお問い合わせに対するご返答も、翌営業日以降となりますので、あらかじめご了承ください。

2023年2月1日より 新たな会員制度が始まります

アチーブメントアカデミー会員

アチーブメントアカデミー会員の特長

指導力開発をベースに、セールス・マネジメント・経営力開発を支援する技術体得トレーニングコミュニティへ

共同学習の環境づくりを強化し、会員限定の定例セミナーを開催

MARC アプリからお持ちの教材プログラムの映像視聴が可能

これまで弊社では、「頂点への道」講座アチーブメントテクノロジーコースをご受講された方々が、目標達成の技術を習得していただくための継続学習・共同学習・習慣形成の環境づくりをご支援するために、アチーブメントクラブ会員サービスを提供してまいりました。しかし、学び方がますます多様化する

なかで、継続学習をサポートする仕組みをさらに強化したいという想いで、この度新しい会員制度をスタートいたします。詳細は、メールマガジンやWebサイトなどで、2022年11月1日以降に順次ご案内予定です。お楽しみにお待ちください。

※2023年2月以降も、アチーブメントクラブ会員制度は継続します
 ※アチーブメントクラブ会員への新規入会受付は、2023年1月末をもって終了予定です
 ※アチーブメントクラブ会員の方は、アチーブメントアカデミー会員へ切り替えることが可能です
 ※アチーブメントクラブ会員サービスと、アチーブメントアカデミー会員サービスを併用することはできません



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、
カスタマーサービスセンターにて
受け付けております。

< 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)

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

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・ご紹介でお越しくださっています。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 12月2日(金)~3日(土)

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 11月24日(水) 23:59まで

定員 100名 会場 アチーブメント東京研修センター

| | 初受講 | 再受講 |
|--------------------------------|---|--------------|
| 通常価格 | 198,000円(税込) | 154,000円(税込) |
| 参加対象 | 20歳以上の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方 | |
| クオリティバンナー倶楽部 スタンダード 会員価格 | 108,900円(税込) | |
| 参加対象 | 20歳以上の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方 | |
| | ※同企業の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方が同日に受講される場合、一般社員のお申し込みができます。 | |

※アチーブメントクラブ会員の会員権利「パスポート割引」対象講座です。

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
取締役営業本部長



ファシリテーター
岩野 耕祐
アチーブメント株式会社
マネージャー / 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に厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き第三者に提供、開示などは一切いたしません。 ※当セミナーにご参加いただいた方のみでのご興味をお持ちの方には、弊社サービスについてご案内させていただきます。 ※当社と同じ業務を営む個人および法人に属する方(直接業務に携わっていない第三者を含む)の参加はご遠慮ください。 ※なお、担当講師に関しましては、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。

お申し込み・詳細は <https://achievement.co.jp/experience/btof-sales/>



アチーブメント出版の本



新刊情報 New books

コンセプトは「生まれて初めて見る数学の問題」
ICU高校44年の歴史から選りすぐりの5問をピックアップ

公式を知らなくても、
読んで考える力さえあれば
数学は好きになれる!

こんな数学だったら 絶対に嫌いにならなかったのに ICU高校数学科の読めば解ける入試問題

Q. なぜ、こんなに型破りな入試問題を作るのか?
A. 受験であっても数学の楽しさに触れてほしいから。
速く正解を出せなくたっていい。じっくり考えて、「わからない」時間も楽しむ。
自分の力で「腑に落ちる」経験をすることが大切です。
数学に苦手アレルギーを抱く人、でも好きになりたい人、あらためて数学を学び直してみたい人、数学の神秘や面白さに触れたい人に解いてほしい1冊です。



Webショップで
購入可能!



【著者】ICU高校数学科
【価格】1,760円(税込)

「老眼は老化だから仕方がない」
とっていませんか?

著書累計100万部超! 「目は1分でよくなる!」著者最新刊

老眼は自分で治せる!

日本の老眼人口は、7,000万人ともいわれ、治らないものと認識されています。しかし、本書の著者は69歳で視力1.0を保ち、老眼ではありません。老眼になる原因は、実は「目の酸素と血流不足」にあります。私たちが老眼を防ぐためにはどうしたらよいか。15万人を治療した医師が誰でも簡単にできる老眼セルフケアメソッドをご紹介します。



Webショップで
購入可能!



【編著】今野 清志
【価格】1,485円(税込)

世界初のアルツハイマー治療薬を開発した脳科学者と
栄養学の専門家が最新エビデンスをもとに考案した健康スープレシピ。

スーパーで買える食材で
ババッと作れる
10種のスープレシピ

認知症研究の第一人者がおしえる 脳がよるこぼスープ

脳がよるこぼ食材がたっぷり!
認知症予防にスープがおすすめな理由
① 手間なく作れるから毎日続けやすい
② 食材の栄養をまるごと食べられる
③ 水分を定期的にしっかり補給できる
今日から手軽に認知症予防を始めましょう!

【著者】杉本 八郎
松崎 恵理
【価格】1,496円(税込)



Webショップで
購入可能!

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

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



オンライン

『超』達成力セミナー2023

定めた目標を達成する飛躍的な一年を過ごすために、二人のプロが成功の理論と実践の技術をお伝えいたします。2023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！

11/18(金) 10:00よりお申し込み開始!!

1月9日(月・祝) 申込期限 1月1日(日) ・ 1月21日(土) 申込期限 1月13日(金)
13:00-15:30(オープン12:30) 説明会15:30-16:00 各回定員2,500名

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



【講師】佐藤 英郎

アチーブメント株式会社
相談役/主席トレーナー

パワーパートナーと
共に決意のスタートを！
目標必達の一年、始まる。

【講師】青木 仁志

アチーブメント株式会社
代表取締役会長兼社長
アチーブメントグループ CEO



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

各 回：チケット 2,000円(税込) ※なお、担当講師、金額に関しましては、事前の予告なく変更になる場合がございますので、ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。

クラブ会員限定

パワーパートナー
ご招待特典

アチーブメント株式会社の『頂点への道®』講座を
過去に受講したことがない方を
2名様まで無料で同セミナーにご招待できます。

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



詳しくはこちら

11月18日(金) 10:00よりお申し込み受付スタート!!
<https://achievement.co.jp/super/>

