

Club News

ウィリアム・グラッサー博士
生誕100周年記念企画

「私は正しい」は
思い込み!?

選択理論的 コミュニケーション術

[特集] ウィリアム・グラッサー博士 生誕100周年記念企画

「私は正しい」は思い込み!? 選択理論的コミュニケーション術

杉浦 学	株式会社スギテツ 代表取締役社長
高山 舞子	選択理論心理士
山田 昌義	有限会社ニシキ精機 代表取締役
品川 祐一郎	株式会社品川グループ本社 代表取締役社長
渡辺 和成	社会福祉法人 征峯会 理事長
佐藤 英郎	アチーブメント株式会社 相談役/主席トレーナー

[鼎談]

地図なき時代を乗り切るための、 リーダーシップと人材育成を考える

中村 洋	慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 委員長 慶應義塾大学ビジネス・スクール 校長
木俣 佳文	アチーブメント株式会社 顧問 元参議院議員
青木 仁志	アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 アチーブメントグループ CEO 公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長 米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

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



4 【鼎談】 地図なき時代を乗り切るための、リーダーシップと人材育成を考える

中村 洋 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 委員長
慶應義塾大学ビジネス・スクール 校長

木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問
元参議院議員

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

【特集】 ウイリアム・グラッサー博士 生誕100周年記念企画

「私は正しい」は思い込み!? 選択理論的コミュニケーション術

10 あなたは「正しさ」を手放せる!?

11 子育て編 息子への期待や、自分へのこうあるべきからの脱却
「何があろうと最高の息子たちだ!」
杉浦 学 株式会社スギテツ 代表取締役社長

12 夫婦編 夫はこうあるべき、という正しさを手放す
「変わるべきは私の方だった」
高山 舞子 選択理論心理士

13 事業承継編 理解できない、から感謝へ変化
「父の言葉の背景を理解しよう!」
山田 昌義 有限会社ニシキ精機 代表取締役

14 マネジメント編 離職続きから、息子も「継ぎたい」会社へ
「部下の願望と会社の理想の双方を満たす」
品川 祐一郎 株式会社品川グループ本社 代表取締役社長

15 マネジメント編 相手への理解が歩み寄りの原点
「部下のこの判断の背景はなんだろう?」
渡辺 和成 社会福祉法人 征峯会 理事長

16 まとめ 「私は正しい」という思い込みを手放す秘訣
選択理論的コミュニケーション術 実践する3つの問い
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

22 My Achievement 私の目標達成ストーリー
濱野 望登 株式会社かくれが 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベネシチックプロスピーカー

32 プロスピーカーという生き方
堀部 有紀 一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー
JPSA 美容部会 部会長
株式会社オリブ 取締役社長

42 尾花高夫の一流を育てる方程式 {第4回} 部下の自己概念を高め成長に導ける指導者の関わり方とは?

尾花 高夫 アチーブメント株式会社 顧問
元プロ野球指導者

YouTube 配信中!!

チャンネル登録者数 80,000名突破!!!

100回聞いたら Season2
豊かになる話

青木仁志の『人生経営哲学』



/ シーズン2おすすめ動画 /



弊社をご活用いただいている皆様が、
「周りの大切な方々とともに物心両面の豊かな人生を歩んでいただきたい」
「目標達成のパートナーとしてさらに貢献していきたい」
そんな青木の想いから開設された公式 YouTube チャンネルが、おかげさまでチャンネル登録者数8万名を超えました。
2023年12月のチャンネル開設から約1年半。
250本以上の動画を通して「人生経営哲学」をお届けしています。
ご興味をお持ちの方は、ぜひチャンネル登録のうえ、ご覧ください!

9月上旬より Season3 スタート!!

YouTube チャンネル詳細はこちら 青木仁志の人生経営哲学



TikTok スタート!!



「さらにお客様フォローをしたい」「現場の成果につなげて欲しい」
そんな青木の想いから、YouTube 動画の要点を約1分に凝縮して配信中! スキマ時間にYouTubeの学びを復習し、現場に落とし込むツールとしてご活用ください!

TikTok フォローはこちら!





アチーブメント株式会社 顧問
元参議院議員

木俣 佳丈

慶應義塾大学大学院
経営管理研究科 委員長
慶應義塾大学ビジネススクール 校長

中村 洋

アチーブメント株式会社
代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長
米国ナボレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

青木 仁志

鼎談

地図なき時代を乗り切るための、 リーダーシップと人材育成を考える

世界が急速に変化し、政治・経済とも予測困難な情勢が続くなか、多くの企業、そしてビジネスパーソンは難しい対応を迫られている。そうした困難な時代を切り拓くために、企業経営者は組織をどのように先導すべきなのか。そして次代のリーダーをいかにして育成していけば良いのか——。日本初のMBAを開設したビジネス・スクールとして、世界一線級の研究を発信し続けてきた慶應義塾大学ビジネス・スクール(KBS)。同様の経営管理研究科委員長として組織を牽引する中村教授を招いてお話を伺った。

先見性を高めるために 視野を広げ、視座を高める

木俣 本日はKBSの経営管理研究科委員長である中村先生にお越しいただきました。同学は1962年に創立された日本で最も歴史のあるビジネス・スクールで、1978年には日本初のMBAを開設。その後、専門研究者を養成する博士課程、より高いレベルの経営スキルを探究するExecutive MBA（EMBA）プログラムなどを開設し、経済界に数多くの人材を送り出しています。

中村 KBSのミッションは、「新たな構想をつくって実現するリーダーを育成すること」です。実務経験と体系的な知見を融合する場を提供しています。

青木 まさに日本のビジネス界をリードする人材の育成に、寄与されているお立場ですね。本日は貴重なお話が伺えるものと期待しています。

木俣 まずは今日の日本のビジネス界や、民間企業の状況について伺いたいと思います。昨今の日本企業を一望すると、キラリと光る会社は散見されるものの、全体として「勢い」を感じにくい状況にあると思えてなりません。

中村 グローバル化の加速、情報技術の伸展とAIの普及、人口構成の変化、新興国の成長……。そういった様々な変化に直面し、ビジネス環境の複雑性、不確実性が増しており、いま多くの企業が難しい状況に直面しています。実際、かつては世界を席巻した日本の基幹産業を担う

大手企業が難局を迎え、それに連なる中小企業が苦境に追い込まれるという状況も見受けられます。確かに「勢い」を感じにくい状況かもしれない。ですが先ほどおっしゃったとおり、日本にはキラリと光る企業が数多くあります。

中小企業が有するテクノロジーやサービスにしても、発展性を秘めたものがたくさんあると感じています。

青木 そうした可能性をもつ企業、特に中小企業が新たな成長を目指すために、必要なことは何だと思われますか。

中村 中小企業がもつ独自のテクノロジーやサービスのなかには、自社内で考えている以上に潜在力を有するものがあるものです。仮に従来の市場で成長が鈍化していたとしても、意外な市場でニーズが見込まれる可能性もあります。また国内向けの商品やサービスを海外に発信するなど、発想の転換によって新たな販路が広がることもあります。

木俣 自社の技術やサービス、資産などを、これまでとは異なる視点から見直すことが大事だということですね。

中村 そのためにもリーダーが「視野」を広げるとともに、「視座」を高める努力が必要です。そうした目で世の中の潮流を見極めることで、自社の強みを活かすための新しい道筋が見えてきます。

青木 38年、人材教育に従事し9000名以上の経営者の方に触れてきましたが、改めて思うのは、経営者の器以上のビジネスは生まれない

ということ。リーダー自身が学び、自分を成長させ続けることが大切ですね。

木俣 そのとおりですね。世界ではステイーブ・ジョブズやスタンダー・ピチャイ、イーロン・マスクなど、シンボリックな経営者が次々と世に出ています。日本にもかつては松下幸之助さんや本田宗一郎さんのような、卓越した人物がいました。もちろんいまも優秀な経営者はいますが、業界を超えて尊敬され、世界に影響を与えるようなリーダーが、さらに出てくることを期待しています。

中村 本田宗一郎さんといえば、彼は「リーダーシップとは、その目標をはっきりと見せること」だと語っています。これはとても大事なことで、リーダーには先々を見通す能力が必要です。5年10年先の社会を読み、自社の目標を定めて社員を導く。それができる人が真のリーダーではないでしょうか。例えばホンダ社というと、低公害エンジンCVCCの開発が好例です。米国では1970年にマスキー法という厳しい排出ガス規制が制定されましたが、CVCCはこの規制をクリアした最初のエンジンとして注目されましたね。それは本田宗一郎さんが、「今後は環境問題が重視されるようになる」という世の中の流れを見極め、社員を鼓舞し、技術開発へ存分に力を注いだからこそ実現できたのだと思います。

木俣 CVCCを開発した当時、ホンダの自動車生産量はゼネラルモーターズの五十分の一、トータルな規模は三百分の一とも言われていま





Hiroshi Nakamura
1988年、一橋大学経済学部卒業。1996年にスタンフォード大学博士課程修了(Ph.D.取得)後、慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師に就任。同大学院助教授を経て2005年に教授に就任。現在は慶應義塾大学大学院経営管理研究科委員長を務める。厚生労働省中央社会保険医療協議会公益委員。主な研究領域は、ライフサイエンス産業、経営・組織戦略、ヘルスケアにおける連携 他。2006年に医療経済賞受賞。

ケースメソッドで「考える」力を錬磨し、現場で活きる経営学を修得

青木 日本初のMBAを開設したKBSは、まさに世界最高峰のビジネス・スクールだと私は思っています。ビジネスの最前線で活躍する人材を育成するために、御校が工夫されているのはどんなことでしょうか。

中村 まず基本的な学習スタイルとしては、ケースメソッドを中心とした実践的な教育を行っていることが大きな特色です。実際の企業や組織が直面した経営課題を取り上げ、テキストを事前に読み込んだうえで各受講生が分析結果や、意思決定の内容とその理由などを発表し、討論を重ねます。教員が受講生に対して一方的に教えるというようなスタイルはとっていません。実践的な経営能力を身につけるためには、双方向型の授業方法が極めて有効なのです。また指導においては、受講生が自ら「考える」ことを最重視しています。

青木 経営者の立場になり、自分ごととして真

剣に考える。それを習慣化することで、「現場で活きる経営学」が身につくのですね。

中村 はい。考えてディスカッションし、また熟考する。その繰り返しによって思考を深めていきます。様々な業種の第一線で活躍されているビジネスパーソン同士で議論し合い、要所で教員が突っ込んだり、新たな視点を提示したりというトレーニングはとても有効で、思考力を大いに研磨できます。海外拠点のマネジメントや新領域の事業への取り組み、MBOなど、これまで経験のない業務に取り組みことになった際には、新たなスキルが求められますね。そうしたときに過去の職務に限定された経験や、社内のOJTだけで対応することは困難でしょう。経営を専門的に学び、実践的なスキルを身につける必要性は増しているのです。

木俣 ビジネス環境が激しく変化・複雑化するなか、ビジネス・スクールが果たすべき役割はますます重要になると思います。冒頭でもお話ししましたが、いまの日本経済から「勢い」が生じにくいと感じられるのはなぜなのでしょう。

中村 まず大きな流れでいうと、日本経済に勢

住民が、適切な医療、介護、福祉、生活支援を切れ目なく受けることができる取り組みを進めています。

青木 病院経営の困難さが取りざたされ、地域医療の危機が懸念されるなか、医療の効率化と質の向上につながる素晴らしい取り組みですね。

中村 はい。また他県の事例ですが、高齢者総合ケア施設でのユニークな試みもあります。高齢者施設というと、住宅地から遠く離れた場所に設置されることが多いのですが、そうではなく暮らし慣れた地域社会のなかに施設を設置し、高齢者と介護者の負担、地域社会の負担を減らしながら、その人らしい暮らしを支えようという取り組みです。その事業では利用者の方が住み慣れた地域に「小規模多機能」な施設を複数設け、介護の様々な機能をもつ各拠点が連携。物流の効率化を図ったり、職員が情報共有したりすることで、入居者へのサービスの質を高めています。また職員同士が密にコミュニケーションをとることで、業務が円滑に進むようになって人間関係も良くなり、介護の現場で問題視されている離職率も減りました。「小規模多機能」というと非効率的だと思われるがちですが、ここではとても効率的な仕組みになっている。これはいわばコンビニストアのビジネスモデルに近いといえるでしょう。

木俣 なるほど。どちらの例も地域や社会が抱える問題に対応した試みですね。

いがあつた1950〜60年代は、人口が右肩上がりで労働力人口が増え続けていて、人々の購買意欲も高い時代でした。また事業を成長させるためのお手本が、海外企業の例を始めとして豊富にあつたんですね。そのため企業を成長させるための道筋が見えやすく、その路線に沿って猪突猛進すれば良いというのが高度成長の時代でした。しかしいまは、少子化率でも高齢化率においても世界最高レベルの水準にあり、労働力人口が減り続けています。またある程度生産性も高まり、次にすべきことを示してくれる教科書がありません。目指す方向が定まりにくく、正解を手探りしながら歩んでいるような状況なので、「勢い」を感じにくいのでしょうか。しかしこうした時代だからこそ、自分自身で「考える」能力が肝要になってくるのです。

青木 地図がない原野を、知恵だけを頼りに歩いているような状況ですね。社員を先導する経営者としては、まさに心血を注いで、進むべき道を考え抜く覚悟が必要だと思います。実は、私は事業創造大学院大学という大学院で客員教授をしています。私自身38年間にわたってア

中村 はい。着目すべきは、そうした新しいビジネスモデルが、地方から生じていることです。その理由としては、地方は高齢化や地域医療の問題が顕在化しやすく、危機意識がより強いということが挙げられます。そしてもう一つのポイントは、都市部よりも「スモールスタート」がしやすいということ。大きな組織の場合、物事を進める際に反対者や傍観者が出やすくなります。ですが同じ危機意識や地域への思いを共有する仲間が事業を小さく始めることで、成果が出やすい組織がつくれるのです。

青木 とても示唆に富むお話です。地域愛と切迫した危機意識。そして思いを共有できるチームがあつたからこそ、苦境のなかで新たなビジネスモデルを創造できたのですね。「あらゆる逆境には、同等かそれ以上の成功の種が隠されている」と私は常々思っていますが、その好例だと感じます。私はこれまで様々な経営者を見てきましたが、経済的な豊かさを得ることが目的化して、新たなビジネスモデルをつくってすぐにバイアウトするような経営者も多くいます。いま中村先生が話された例はそうではなく、社会貢献に対する志がありますね。そのように本質的な価値を追求する姿勢で、ビジネスに臨むことが大切だと思います。

木俣 本日は貴重なお話を伺えました。ありがとうございました。

選択理論的 コミュニケーション術

「何度も言っているのに、どうして分かってくれないのだろう」
「ちゃんと伝えているのに、なぜ伝わらないんだろう」

職場や家庭などの日常生活のなかで
誰も“わかり合えない”と思っている相手はいるものです。

一方で、自分自身もまた誰かを
「ちゃんと理解していたつもり」でいたのに
すれ違っていたことに気づく瞬間があるのではないのでしょうか。

その背景には、「私の考えが正しい」という
思い込みが潜んでいます。

今回の特集では、
子育て・夫婦関係・事業承継・マネジメント——
4つのテーマをととして、
選択理論を土台にした“コミュニケーション術”によって、
関係性をより良く変化された5名の事例から
選択理論的コミュニケーション術を紐解いていきます。

P11 **子育て編** 息子への期待や、自分へのこうあるべきからの脱却
「何があろうと最高の息子たちだ！」
 杉浦 学 株式会社スギテツ 代表取締役社長

P12 夫婦編 **「夫はこうあるべき、という正しさを手放す
「変わるべきは私の方だった」**
高山 舞子 選択理論心理士

P13 **事業承継編** **「理解できない、から」感謝へ変化
「父の言葉の背景を理解しよう!」**
山田 昌義 有限会社ニシキ精機 代表取締役

P14 **マネジメント編** **「部下の願望と会社の理想の双方を満たす」**
品川 祐一郎 株式会社品川グループ本社 代表取締役社長

P15 **マネジメント編** 相手への理解が歩み寄りの原点
「部下のこの判断の背景はなんだろう？」
渡辺 和成 社会福祉法人 征峯会 理事長

P16 **「私は正しい」という思い込みを手放す秘訣**
まとめ **選択理論的コミュニケーション術 実践する3つの問い**
 佐藤 英郎 アーチブメント株式会社 相談役/主席トレーナー

戦略的経営計画セミナー

01
差別化・区分化・専門化された
商品開発・技術力開発を行う

02
満足したお客様が
最大の協力者となる
仕組みをつくる

03
理念、目的、会社の将来と
自分の人生がひとつになっている
社員を採用・育成する

04
キャッシュフロー経営を実践する
十分な内部留保を確保し、
ダム経営を実践する

05
未来創造の時間を確保し
事業の成長戦略を構築する

本セミナーで得られること

アチーブメント
テクノロジーコースの学びを
具体的な経営計画に
落とし込む

青木の伝える
5つの柱に沿って
経営計画の
解像度を高められる

アチーブメントの
実際の経営計画の
指標を
参考にできる

日程

11月13日(木)~14日(金)

申込締切 11月5日(水)まで

会場

アチーブメント東京研修センター

参加对象

- ・アカデミー会員またはクラブ会員の経営者
- ・(経営者がご参加いただいている場合に限り)
アカデミー会員またはクラブ会員の同人法幹部の方

※幹部の方にご参加の場合：

- ・経営計画の立案（財務諸表分析や未来の経営戦略）に携われる方をご選出ください
- ・2日間回1：グループで参加いただく可能性もあります

NEW ALG. 2000.13.

初受講

再受講

※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なく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・詳細はこちら

<https://achievement.co.jp/service/experience/strategic/>

通い2日間

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

定員

100名

講師

高橋 優也
 アチーブメント株式会社
 取締役経営管理本部
 組織変革コンサルティ
 担当役員
 アチーブメント出版株式
 社 執行役員(CFO)



米元 拓也
 アーチブメント株式会社
 組織変革コンサルタント
 マネジャー
 クオリティカンパニー代表
 事務局長
 トレーナー

早稲田大学卒業後、アーバン・プランニングに新卒入社。入社時から人事担当として、経営の核心である組織づくりを代表・役員としての役割で実行。経営方針策定や人財評価制度構築・改定、中途・新卒採用（内職・外職）、自社社員選定の責任者として活躍。現在、組織戦略の構築と、教育・研修活動や、現下の組織戦略の構築に尽力。コンサルティブ活動や講師活動としても活躍しており、これまで20社以上を担当。多岐にわたる知識が活かせる環境で、2023年10月任期満了。2025年8月に取締役候補者となり、2026年に取締役就任を目標とする。サステナブルな社会を実現する責任者を務めたい。

中小企業主として強く憧れ、新卒でアーバン・プランニングに入社。コンサルタントとして、小企業経営者を中心にした目標達成のためのサポートを実行。2016年に社長兼務、2017年に社長特別補佐を務めた経験がある。また、2021年に社長特別補佐として、2022年に東京地区向け会員事業の事務局長、2022年に東京地区組織運営アドバイザーの責任者としており、講師としても、2025年11月にマーケティングセミナーを開催予定としている。また、事業の成長とスピード強化を目標とした企業研修に毎月12日参加している。

※当社よりお客様に各種ご案内をお送りする場合がございます。当社は皆様より収集した個人情報を厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き第三者に提供、開示などは一切いたしません。 ※当セミナーにご参加いただいた方のみならず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ことと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。





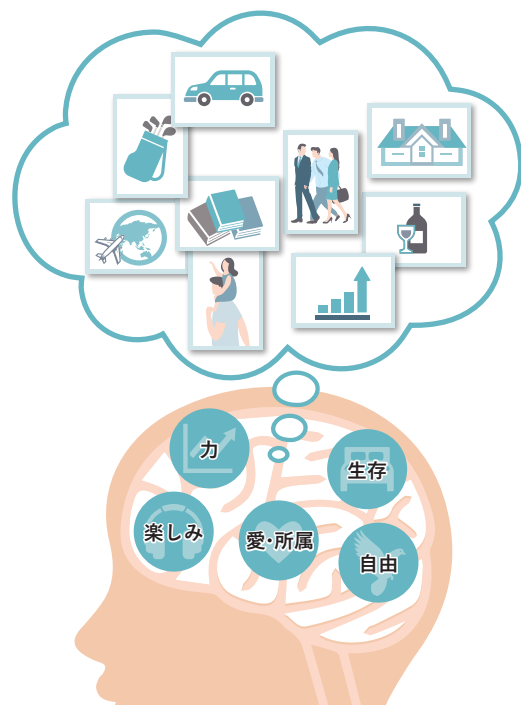
ウィリアム・グラッサー博士
生誕100周年記念企画

あなたは「正しさ」を手放せる!?

「私は正しい。相手が間違っている」――

そう思いながら話した結果、その人との関係がギクシャクしたり、すれ違いが起きたりしたことはありませんか。同じ出来事や状況を目にしたとき、「きっと相手も自分と同じように考えているはずだ」と思い込みがちです。しかし、相手が自分とは違う捉え方をしていると気づいたとき、私たちは「私は正しい。相手が間違っている」と考える傾向にあります。なぜ、事実の一つでも、一人ひとりの捉え方が違うのでしょうか。

選択理論心理学では、その理由を5つの基本的欲求（生存、愛・所属、力、自由、楽しみ）のバランスや強弱と、脳の中にある上質世界（Quality World）の違いにあると考えます。上質世界には、その人が大切にしたいと思う、人やモノ、考えなどのイメージ写真があり、個人の経験により蓄積さ



れていくので、全く同じ上質世界を持つ人はいません。一人ひとりの上質世界が違うため、一つの事実に対する反応が違ってくるのです。たとえ夫婦や親子といった親しい間柄であっても、上質世界は同じではありません。あなたの「正しさ」は、あなたの人生経験と5つの基本的欲求や上質世界から生まれた、あなただけの正しさなのです。

もしも「二人ひとり違った上質世界がある」という前提で周囲の人と接したら、関係性はどう変わるのでしょうか。本特集では、子育て、夫婦関係、事業承継、マネジメントという4つの場面で、正しさを手放し、より良い人間関係を築いた5名の事例をご紹介します。



- | | | |
|---------|-----|--------------------------------|
| 子育て編 | P11 | 杉浦 学
株式会社スギテツ 代表取締役社長 |
| 夫婦編 | P12 | 高山 舞子
選択理論心理士 |
| 事業承継編 | P13 | 山田 昌義
有限会社ニシキ精機 代表取締役 |
| マネジメント編 | P14 | 品川 祐一郎
株式会社品川グループ本社 代表取締役社長 |
| マネジメント編 | P15 | 渡辺 和成
社会福祉法人 征峯会 理事長 |



息子への期待や、自分へのこうあるべきからの脱却 「何があろうと最高の息子たちだ!」

愛知県田原市で三代続く老舗水道工事会社を経営しながら、シングルファザーとして3人の息子を育てる。選択理論を実践し正しさを手放したその道程には、どんな気づきがあったのかに迫ります。



株式会社スギテツ
代表取締役社長
杉浦 学

子どもを苦しめていた 「こうあるべき」という正しさ

「男は気合いと根性」。優しさは弱さだと信じて、息子たちにも厳しく接してきました。時には罰を与えたことも。そんなある日、次男から授業で書いてきた手紙をもらいました。「お父さん、いつも迷惑をかけてごめんなさい」――自分を責め、私に謝る内容でした。「こんなにも息子を追い詰めていたのか」と胸が締めつけられました。何かを変えねばと私は学びを求め、たどり着いたのが『頂点への道』講座でした。衝撃だったのは選択理論の「外的コントロール」。そして、一人ひとり違った上質世界があること。私は自分の上質世界が正しいと思いついて、子どもたちを押しつけていた――。本気で「自分が変わ



らなければ」と思い、身につけたい7つの習慣を使った関わりを実践し始めました。突然、次男が学校に行けなくなったのです。弓道の県大会に出場し、充実しているように見えた直後、青天の霹靂でした。先生との面談で「自分のことが嫌い、死にたくなるときがある」と話した次男の姿を見たとき、心がえぐられるような思いになりました。そして、自己否定する息子を見て、気づいたのです。私自身も自己否定をしている――。経営者だから、父親だからと私自身が「こうあるべき」に縛られ、自分を叩いていたのです。自分自身が満たされていないければ、相手の欲求を満たすことはできない。そう思い、自分自身に「俺なりによく頑張っているよな」と、声をかけるようにしました。

正しさを手放し 息子のありのままを受け入れる

「二人ひとり違った上質世界がある」――いくら親子であっても息子は息子。兄弟でも3人とも違う。正しさは一つではない。自分へのこうあるべきという正しさを手放せるようになり、このことが深く理解できるようになりました。そして、3人の息子にはどんな状況でも「お父さんにとって最高の息子たちだ」と伝え続けました。その結果、「お父さんも建設の仕事も大嫌い」と言っていた長男は、自分で建築系の大学、大学院に進学し、すでに建築業界で内定。次男は通信制高校を経て自ら選んだ専門学校に進み、土木の管理士を目指して通学中。中学生の三男は「僕はスギテツの社長になりたい!」と言って自ら塾に通い始めました。これからも息子たちがどんな状況になろうとも、すべてを受け入れ、息子たちにとって最高の理解者であり続けたいと思います。

夫婦編



夫はこうあるべきという正しさを手放す 「変わるべきは私の方だった」

「夫に変わってほしい」と外的「コントロール」を使い、離婚寸前に。選択理論との出会いにより、自らの思考と行為の選択を変え、どうのようにして夫婦関係を修復し、愛されていることを実感する毎日を手にしたのかに迫ります。



選択理論心理士
高山 舞子

見知らぬ土地でワンオペ育児 改善を夫に訴える日々

「私は何のためにここにいるのだろう」——会社を経営する夫と結婚するために、見知らぬ土地へ移住。3人の子どもの育児に追われ、頼れる人がいない。夫に早く帰ってほしい、もつと話を聞いてほしいと何度訴えても変わらず…。私はいつしか夫に「相手の気持ちに分からない人」とレッテルを貼り、夫婦関係は冷めきっていました。そんななか夫がアチーブメントを受講。夫から強い提案があり、何か新しいことに夢中になっている夫の行動に疑念を抱いた私は、この目で確かめようと受講を決意。選択理論にはじめて触れ「人は変えられない」ことを知りました。しかし、人は変えられないと頭では理解しても、出てくる思いは「夫に変わってほしい」でした。



「変わるべきは私」と気づき 選択理論を实践

再受講を繰り返すなかで、夫婦関係や育児など今ある問題が何もなくなくなった。本当はどうなりたいたのかと考えたとき、浮かんできたイメージ写真は「手を取り合い笑顔溢れる家族」でした。私は愛し愛される関係を望んでいたことに気づいたのです。しかし、望んだだけでは現実にはよくならず苦悩の日々。初受講から3年が経ち再受講していたとき、「高山さんのおかげで」と夫に感謝する多くの声を聞き、ハッとしたのです。夫を否定しているのは、私だけではないか……。変わるべきは私なのかもしれないと、覚悟が決まった瞬間でした。まずは自分の上質世界に夫を入れ直すことからスタート。夫が出かけるときは笑顔で玄関まで見送り、相手の欲求充足を妨げず、自分の欲求を満たす工夫をしました。

「私が正しい、夫が間違っている」。この考えを変えるのは容易いことではありませんでした。「なぜ私ばかり変わらなければいけないのか」と涙したこともあります。「幸せを実感したい」と菌を食いしぱり、トライ＆エラーを繰り返しました。正しさを少しずつ手放せるようになってきたとき、今まで夫の欠点に見えていた「相手の気持ちが分からない」は、「だからこそ、経営者として即断即決できる力がある」と私の価値観が肯定的に変化していました。そして「夫は夫のまま素晴らしい」と心から思えたとき、関係は大きく変わりました。今では、毎月2人の時間を作り、愛し愛され大切にされていることを実感。思い描いたイメージ写真が、現実となっています。現在は、選択理論を土台にしたパートナーシップ勉強会を、毎月開催。これからの笑顔溢れる家庭づくりを通して、社会に貢献してまいります。

事業承継編



理解できないから感謝へ変化 「父の言葉の背景を理解しよう!」

長野県岡谷市にて1957年創業の精密部品の製造加工会社を事業承継。父親とやり方考え方が合わず、関係の溝が深まるばかり。そんななか選択理論を学び、父親への捉え方がどう変化していったのかを紐解きます。



有限会社ニシキ精機
代表取締役
山田 昌義

時代と価値観の違いから 正しさの対立へ

「父とは分かり合えない」——ずっとそう思ってきました。創業者である父は昭和7年生まれ。「こうあるべき」と自分のやり方考え方が正しいという強い信念をもっており、周りはそれに従っていました。20年前、31歳のときに、父から会社を継ぎました。とはいえ、技術者としての経験も実績もある父は、現役を退いた後もなお、事業や経営のやり方に口を出してきました。「そんなやり方は非効率だ。時代が変わっている」と私が言っても、父の考えはまるで変わらない。何度も価値観の違いでぶつかり合い、ときには口をきかない冷戦状態にまでなったこともあります。誰の意見にも耳を貸さない父を見て、「どうせ何を言っても無駄だ。早く退いてくれたらいいのに」——そんなふうに思う自分がいました。



毎日ご両親の顔を見に行くことが日課になっている

分からせようと戦うのではなく 理解しようと寄り添う姿勢へ

「人は変えられない」「自分の思考と行為は選択できる」。選択理論のこの考えに出会ったとき、「寄り添う」「歩み寄る」という選択肢が増えたと、心がずっと軽くなりました。一方で「私が正しいことを分からせよう」と父だけでなく、社員や妻にも外的コントロールを使い、そんな自分の言動や行動が、社員の離職や夫婦関係の悪化を招いていたことに気がついたのです。まず取り組んだのは、身につけたい7つの習慣にある「傾聴する」でした。相手の上質世界や5つの基本的欲求のバランス、価値のフィルターを理解しようとする実践。父との会話でも「どうしたら父のことを理解できるか」

と問い直すように努力しました。より良い人間関係を築くための思考と行為を選択する生き方へ。大きな転機はプロスピーカーチャレンジ。なぜこの地で創業したのか、真正面から父と向き合い、その想いを聞いたのです。「手に職をつければ生き抜ける」——食べるものもない苦しい戦後の時代を生き抜いた覚悟を聞き、今まで、理解できないと思っていた父の言葉つひとつが、感謝に変わった瞬間でした。思考と行為は自分で選択できる。相手との関係をよりよくする思考と行為を選択しているうちに、気がつけば父との関係だけでなく、社員の離職が減り主体的な組織に変化し、4人のリーダーが育ったり、夜残業をしていると妻が手作りのお弁当を届けてくれるようになったりと、社員や妻との関係もよくなっていたのです。これからの選択理論を実践し、大切な人を大切にする人生を歩んでまいります。



離職続きから、息子も「継ぎたい」会社へ



若手の離職や家族関係の悪化。富山で100年以上の歴史を誇る品川グループの4代目代表を襲った苦境。選択理論の学びを機にマネジメントスタイルを変革し、息子も「継ぎたい」と語る組織へ。その軌跡に迫ります。

株式会社
品川グループ本社
代表取締役社長
品川 祐一郎

頑張りとは裏腹に 離職し続けていく社員

4代目として約20年前にトヨタ系列のディーラーを中心に経営する事業を継いだ当初、私は深い悩みの渦中にいました。売上が下がり、明確なノルマを課す「外的コントロール」の文化が蔓延。自身の経験から正しさを押し付け、離職が絶えず、会社は心をつにできずにいました。私生活でも仕事に没頭するあまり家庭を顧みず、妻からは怒られ、子どもたちからは怯えられる毎日。誰も理解してくれない。何かが根本的に間違っている。そう思い悩んでいたとき、アチーブメントで学ぶ先輩経営者の紹介で、青木社長の講演会に参加する機会を得たのです。

経営の土台を築いた 「理念」と「内発的動機づけ」

『頂点への道』講座で学んだのは、単に「外的コントロール」をやめることに加え、いかに

に社員の「内発的動機づけ」を促すかが大切だということです。社員の「上質世界」に会社のビジョンがなければ、彼らは自ら走り出しません。そこで私たちは、会社の目的や理念を発信し、進むべき方針を明確化しました。組織向け研修やコーポレートスタンダードの作成も、すべてはその「環境」です。会社の理想を明確に「示し、社員が「この会社で自分の人生がどう良くなるか」という願望を描きやすくなりました。会社の未来と自分の未来を重ね合わせるプロセスを通じて、組織に選択理論の価値観やマネジメントが浸透し、文化が変わっていき

学びを深める「ケーススタディ」と、取り戻した信頼

そして実践レベルを深めるため、特に力を入れているのがマネジメントプログラムを活用した社内勉強会です。様々なケースを通して、部下の上質世界を理解し、会社



の理想を代弁する。そしてその双方を満たすアプローチを探していく。この取り組みで、マネジメント層の視点は「部下をどう動かすか」ではなく「部下の願望実現と会社の理想をどう両立させるか」へと変わりました。「相手を尊重すること」を、コミュニケーションの前提条件に据えることができるようになったのです。従業員満足度アンケートの数値は年々向上し、今では業界平均を大きく超えています。何より嬉しいのは、二人の息子が「お父さんの会社に入って継ぎたい」と言うようになったこと。会社・社員・家庭と、すべてが好転し始めた今、この学びの価値を確信しています。

相手への理解が歩み寄りの原点

「部下のこの判断の背景はなんだろう?」

「最高の笑顔をあなたに」を理念に、福祉業界の働き方改革に挑む。離職率20%から選択理論をマネジメントに取り入れ、6%未満(業界平均13%)に改善、過去最高業績も更新。その変遷の裏側を伺いました。



社会福祉法人 征峯会
理事長
渡辺 和成

意見の行き違いが多かった過去

福祉業界は利用者様に対して「外的コントロール」を使うことはもちろんありません。しかし、かつては職員の間で批判し合ったり、価値観を否定し合ったりするとは少なくありませんでした。まさにカリスマだった創業者の父から福祉法人を継いだ私は、そうした文化もあつて伸び悩む組織を見ては、どうしたものかと頭を抱えていました。そんなときに友人から紹介をもらい、『頂点への道』講座を受講して、選択理論心理学と出会ったのです。これはまさに私たちの業界と親和性があり、導入したいと思い、施策を打っていったのです。



力検定」の導入でした。約400名の職員がいるので、まずは知識を得てもらうためにスタート。幸い、福祉業界は資格取得に慣れている方が多く、大きな障壁はありませんでした。理論を学び、試験で実力を測る。人事制度とも連携し、資格取得者の待遇を変えました。明確な目標ができ、学習意欲が高まり、今では3級取得者が約200名、2級は80名に達しています。これが現場のコミュニケーションにも大きな変化をもたらしました。「その言葉、外的コントロールじゃない?」といった選択理論を基にした指摘が飛び交うようになったのです。普通なら受け手はイラッとしかねませんが、お互いが共通の知識・価値観として持っているので、指摘の真意を理解し、行動を振り返って改善するスピードが圧倒的に早まりました。結果、職員が安心して話せる文化が生まれ、過去最高業績の更新を実現しました。

相手の知覚を理解する意識が マネジメントの葛藤を解決する

選択理論心理学を学んで思うのは、相手の「知覚」を理解しているかどうか、マネジメントする側の精神衛生を保つということです。上司の立場だけで物事を考えれば、問題を起こした部下にイライラしますし、怒りも湧き上がります。しかし部下の立場に立ち、その人がどのように目の前の出来事を捉えているのか、その人の上質世界には何があるのかを知り、理解する努力をすることで、なぜその判断をしたのかという問いに答えが出せます。人それぞれ違う捉え方だからこそ、その理解に徹することが円滑なコミュニケーションの土台になるのだと思います。組織として、さらに深く学び実践していくように、これからも力を尽くしていきます。



特に役立ったのは「ビジネス選択理論能組織文化に変化を」

まとめ

5名の取り組みから見えてきた共通点は、「正しさ」を手放し、相手を理解しようとする姿勢でした。ここからは、「正しさ」を手放し、選択理論的コミュニケーション術を使うために大切な考え方について、アチーブメント主席トレーナーの佐藤英郎よりお伝えします。

「私は正しい」という思い込みを手放す秘訣

選択理論的コミュニケーション術

実践する3つの問い

「正しさ」を押し付ける相手と
押し付けない相手がいる!?

これまでの事例を拝見し、皆さんの取り組みに深く感動しました。どのケースにも共通していたのは、「私が正しい」という考え方を手放し、相手を理解し受け入れる姿勢を身につけ、人間関係が改善したことです。私自身も、いくつかの会社で仕事をしてきましたが、かつての私は、何か問題が起きると「相手を変えよう」と考えていました。やる気のない部下を見て苛立ったり、成果が出るように「私の正しいやり方」を押し付けたりしてきました。そのときは成果が上がるのですが、長くは続かず、人間関係も決してよいとは言えない状態でした。

ところが不思議なことに、妻に対しては同じ発想を持ったことはありません。問題があっても「変わってほしい」とは考えず、相手を理解し尊重する姿勢を自然

と取っていました。妻には無意識で選択理論を実践していたのです。

より良い人間関係のカギは
思考の習慣にあり

選択理論では、人間の行動は内側から動機づけられ、自ら行動を選択していると考えます。つまり、相手を自分の思いどおりに変えようとすることは効果的ではなく、むしろ人間関係を壊す原因になることが理解できます。「相手を変えられる」という考えの裏には、「私は正しい、あなたは間違っている」という前提があります。しかし、この前提そのものを手放さなければ、真の関係改善は訪れません。多くの人は、選択理論を学ぶと、まず「致命的な7つの習慣」をやめ、「身につけたい7つの習慣」を取り入れることから始めます。致命的な7つの習慣をやめるだけでも、関係性は改善に向かいやすくなる

致命的な7つの習慣
1. 批判する
2. 責める
3. 文句を言う
4. ガミガミ言う
5. おどす
6. 罰する
7. ほうびで釣る

身につけたい7つの習慣
1. 傾聴する
2. 支援する
3. 励ます
4. 尊敬する
5. 信頼する
6. 受容する
7. 意見の違いを交渉する

なります。しかし、根本にある「私は正しい、相手は間違っている」という考え方が変わっていないと、「変わってほしい」という強制感が伝わり、関係がギクシャクしたままになってしまいます。従来の外的コントロール心理学から選択理論に切り替えるには、「考え方」そのものを変える必要があります、それは一朝一夕でできる

ものではありません。考え方は習慣です。だからこそ、時間をかけて身につける必要があります。

「相手を変えよう」から
シフトするための3つの問い

では、どうすれば相手を変えようとする思考習慣を手放すことができるのでしょうか。それは「外的コントロールを使わない! 相手を変えようとしなさい!」と「覚悟を決めること」です。変えられるのは「自分の思考と行為」だけ。問題が起きたとき、相手を変えることに意識を向けるのではなく、**1「自分が変えられることは何か」**と自分に問い続けるのです。

覚悟を決めたとしても考え方は習慣なので、どうしても以前の「私は正しい、相手は間違っている」という考え方から抜け出せないときもあるでしょう。そんなときは**2「もしも相手が変わらなかったとしたら、私はこの関係をどうしたいと思うか」****3「もしも私が相手を変え続ける行為をやめなかったことで、この関係が壊れたとしてもよいか」**と問いかけをしてみてください。焦点を当てるべきは、相手ではなく自分自身です。どういう関係を築きたいのか、その関係をより良く

するために自分自身を変えられることは何か。3つの問いを活用し続け、習慣になるまで落とし込みましょう。

一人ひとりが持つ上質世界から
違いを理解し受け入れる

そしてもう一つ理解しておく必要があることがあります。それは一人ひとり違う上質世界を持つということです。上質世界は生まれたときから形成がはじまり、様々な経験をおしてイメージ写真を追加したり、貼り変えたりを繰り返しています。そして、人はあらゆる出来事をおの上質世界をとおして判別しています。一つの出来事に対して、快適感情を抱く人もいれば不快感情を抱く人もいます。違っているのです。私は妻とは違う環境で育っているのです。たとえば夫婦であっても違う価値観を持つ人であるという前提で関わっていました。ですから、何か問題が起きても、妻を変えようとしたり、違いを責めませんでした。

相手の意見や考えが自分と違ったら、「相手はどんな上質世界を持っているのだろう、5つの基本的欲求の何が強いのだろう」と、相手を理解する材料として捉えてみてください。違いは違いであって、

決して間違いではないのです。もちろん、すべての相手を完全に理解できるわけではないかもしれません。どうしても理解できないという相手は誰にでもいるものです。そんなときは、無理に理解しようとする必要はありません。「そういう人なんだ」と受け止めるだけで十分なのです。大切なのは、どんな相手にも「身につけたい7つの習慣」で関わり続けることです。

私たちのほとんどは、幸福になることをあきらめない。また、より良い人間関係は容易ではないが、私たちに与えて人との関わりが必要であるという考えを決して投げ出すことはない。

(「グラッサー博士の選択理論より抜粋」)

グラッサー博士の言葉のとおり、選択理論の考え方と言葉を一致させて生きるのは、簡単ではありません。しかし日々意識し、実践を重ねれば、必ず身につけていきます。正しさを手放し、自分に焦点を当て、より良い人間関係を築いていく

家庭や夫婦関係、職場など
あらゆる場面で
選択理論を実践したい方へ

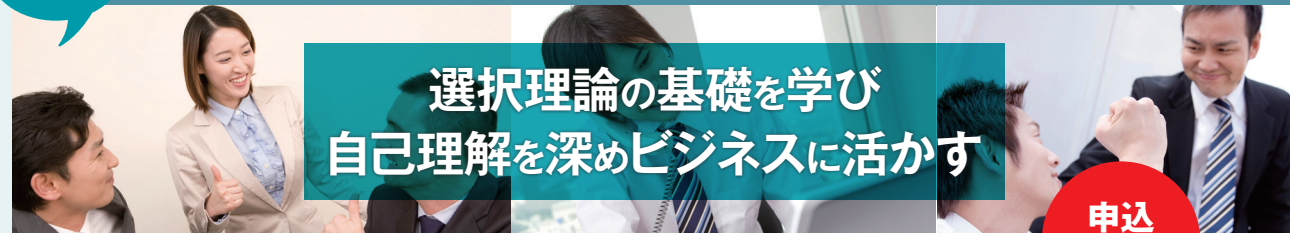


アチーブメント株式会社
相談役 / 主席トレーナー

佐藤 英郎

選択理論的コミュニケーションを さらに高め実践したい方へ

ビジネス / すべてのビジネスパーソンに必要な成果と人間関係を両立する /



選択理論の基礎を学び
自己理解を深めビジネスに活かす

申込
受付中

ビジネス選択理論能力検定 3級

ビジネス選択理論
能力検定とは？

本検定は、成果と人間関係の両立を目指すビジネスパーソンに向けた検定です。世界67か国で学ばれている選択理論®心理学をもとに、ストレスから身を守り、高い成果とより良い人間関係を両立する力を養います。3級では「自分自身のマネジメント」、2級では「マネジメントの基礎」、準1級では「マネジメントの応用」を主眼に、選択理論の学びを深めることができます。

※「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。



公開会場 試験日程

11月23日(日)実施

【試験地】
東京・大阪・名古屋・福岡

3級 2級 準1級

【申込期限】10月15日(水) 18:00まで

※準1級は東京・大阪のみの開催です。
※準1級の二次試験：2026年1月11日(日) 予定



詳しくは
こちら

マネジメント / マネジメントに携わるすべての方向け /



選択理論心理学をもとにした、
人と組織のパフォーマンスを引き出すマネジメントを体得する2日間

LEAD MANAGEMENT Standard

リードマネジメント®スタンダード

東京
開催

10月16日(木)~17日(金)

申し込み期限
10月8日(水)まで

12月5日(金)~6日(土)

申し込み期限
11月27日(木)まで

時 間

1日目 10:00~19:00(9:30受付開始)

2日目 9:00~18:00(8:30開場)

会 場

アチーブメント東京研修センター

定 員

100名 ※開催日により定員数が異なります。

参加対象

メンバーを持つすべての方

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
一般財団法人日本プロスピーカー協会 評議員

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。

※「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。

※「リードマネジメント」はアチーブメント株式会社の登録商標です。※アチーブメントアカデミー会員クラブ会員の会員権利「バースデーギフト割引」対象講座です。



詳しくは
こちら

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

※BWMSとは、ボース・ウィーン・マネジメント・スタンダードの略称です。

すべての方へ / 自分や大切な人の5つの基本的欲求バランスを把握する /



5つの基本的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 —

5つの基本的欲求サーベイ Web版

価格 2,200円(税込)

欲求バランスは基本的に変わりませんが、欲求が満たされている度合いは常に変化します。効果的な思考と行為の選択にお役立てください。



夫婦関係

一生ものの夫婦関係を築く技術をプログラムで学ぶ



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・プログラム



価格 86,900円(税込)

セット内容：映像10タイトル・テキスト1冊 送料:1,100円(全国一律)

※「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。

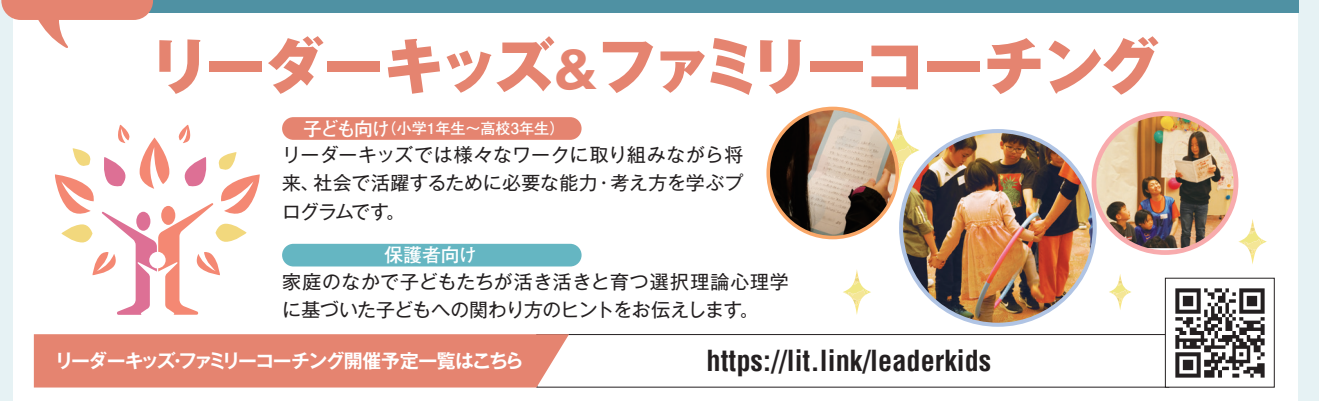
アカデミー会員限定 オンライントレーニングプログラム

※アカデミー会員の期間中は、常に映像を視聴いただけますが、会員を退会されると映像は視聴できなくなります。



子育て・家庭

子どもの自信を育む子ども&保護者向けセミナー



リーダーキッズ&ファミリーコーチング

子ども向け(小学1年生~高校3年生)

リーダーキッズでは様々なワークに取り組みながら将来、社会で活躍するために必要な能力・考え方を学ぶプログラムです。

保護者向け

家庭のなかで子どもたちが生き生きと育つ選択理論心理学に基づいた子どもへの関わり方のヒントをお伝えします。

リーダーキッズ・ファミリーコーチング開催予定一覧はこちら

https://lit.link/leaderkids

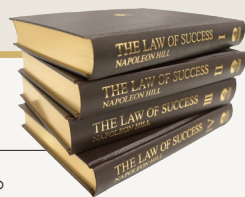


アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員限定特装版 セット内容

**THE LAW OF SUCCESS
NAPOLEON HILL**

全4巻+特装版収納BOX

成功の原理原則を、全16章 1,400ページに渡り忠実に邦訳。



特典映像

アチーブメントグループCEO
青木仁志による特別解説映像

I. “THE LAW OF SUCCESS”とは
II. 思考を現実化するマスターマインド
III. 黄金律を実践する
IV. 成功哲学 —人生を変えた出会い—
Sp. 監訳者 青木仁志から読者の皆様へ



※アカデミー会員の場合、特典映像は会員サイトMARCからもご視聴できます。※映像の合計収録時間は50分ほどを予定しております。

特典映像

ナポレオン・ヒル財団CEO
ドン・グリーン氏による
スペシャルインタビュー映像



特典冊子

Practical Guide
—THE LAW OF SUCCESS 実践の手引き—

本編で学んだ全16章の内容を、
日常生活や仕事に落とし込むための、
特別小冊子を付属。



推薦コメント



ドン・グリーン氏

ナポレオン・ヒル財団CEO
一般財団法人日本プロスピーカー協会 特別顧問

15歳のとき初めてベンチャービジネスを手掛け、その後もいくつかの新規事業を成功させ、41歳という若さでブラックダイヤモンド貯蓄銀行のCEOに就任。成功哲学を実践し、経営難を立て直す。60歳でナポレオン・ヒル財団の専務理事に就任し、現在もCEOとして活動中。

成功を望むすべての人にお伝えしたいことは、「成功している人々を観察し、彼らがどのように成功を収めたのかを学びなさい」ということです。何事も、やみくもに始めては遠回りになります。まずは先人たちの足跡を辿り、彼らがどのような考えを持ち、いかなる行動を積み重ねてきたのかを知ることが、大きな手がかりになるのです。『THE LAW OF SUCCESS』は1920年代に書かれました。当時は、現代の経済や産業の礎を築いた偉人たちが次々と現れた時代であり、その知恵や哲学がこの一冊に惜しみなく注がれています。100年を経ても色あせない成功の原理原則を、ぜひ学んでください。

“ 成功者として頭角を現すためには確固たる能力が必要です。
そして、その能力を手に入れるためには、
周りの方々から自然と協力を得られるような魅力的な人格を備えていなければなりません。
そのような人格を育てる具体的な方法を、一歩ずつ着実にお伝えしていきます。 ”

—THE LAW OF SUCCESS Introduction ナポレオン・ヒル

セット内容 書籍4冊・特典DVD1枚・特典冊子1冊・特装版収納BOX

価格 44,000円(税込) 送料:1,100円(全国一律) <支払い方法>クレジットカード

※納品開始は9月下旬を予定しております ※本商品は、アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員のみ、お申し込みが可能です

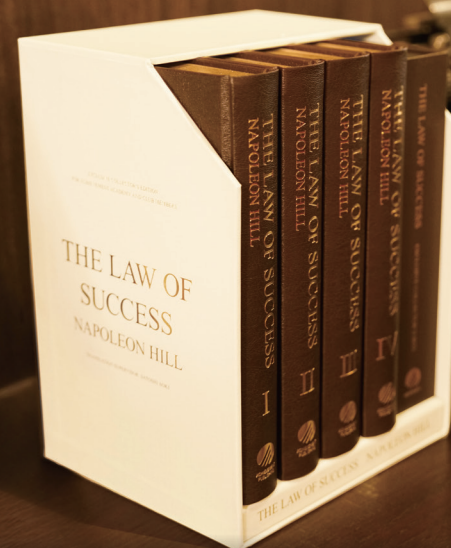
お申し込みはこちら

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



◆ アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員限定 ◆

20年以上に渡り、500名以上の成功者を研究して執筆され
全世界で1億部以上発売された『THINK AND GROW RICH』の原典



Exclusive Collector's Edition for Achievement Academy and Club Members

THE LAW OF SUCCESS NAPOLEON HILL

Translation Supervisor Satoshi Aoki



初版から97年の時を経て、日本初上陸

全世界で読まれた書籍『THINK AND GROW RICH』の原典となる本書。
「富」に限らず、幅広い「成功」を手に入れるための成功の原理原則を、
全16章 1,400ページに渡り忠実に邦訳。

会員限定特装版として、小冊子の実践の手引きおよび
ナポレオン・ヒル財団CEO ドン・グリーン氏によるスペシャルインタビュー映像*、
アチーブメントグループCEO 青木仁志による解説映像*つき。

※アカデミー会員の場合、映像は会員サイトMARCからもご視聴できます。

限定

6,000
セット

成功の原理原則を、全16章 1,400ページに渡り忠実に邦訳

世界で累計1億部以上が発売されたとされる、伝説的なベストセラー『THINK AND GROW RICH』。この本は、1937年、ナポレオン・ヒル博士によって世界恐慌の余波に苦しむ人々のために出版されました。しかしこの本には、原典とも言える、もう一つの著作が存在します。

『THINK AND GROW RICH』が「富の獲得」に焦点を当てたのに対し、「あらゆる成功」に焦点を当て、原理原則を体系的に記した本。それこそが『THE LAW OF SUCCESS』です。

Chapter

Intro.	マスターマインドの概要	Lesson 8	報酬以上の成果を上げる
Lesson 1	明確な目標	Lesson 9	魅力ある人格
Lesson 2	自信	Lesson 10	正確な思考
Lesson 3	貯蓄の習慣	Lesson 11	集中力
Lesson 4	リーダーシップ	Lesson 12	マスターマインドからパワーを得る
Lesson 5	想像力	Lesson 13	失敗から利益を得る
Lesson 6	熱意	Lesson 14	寛容さ
Lesson 7	自制心	Lesson 15	黄金律

Message



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
ナポレオン・ヒル財団 特別顧問

延べ51万人の人財育成と、9,000名を超える中小企業経営者教育に従事している。
2024年11月、「ナポレオン・ヒル財団」の特別顧問に就任。2025年、同財団のリーダーシップディベロップメント部門にて、アジア年初のゴールドメダリストとなる。

23歳で『成功哲学』と出会い、私の人生は大きく変わりました。ボロボロになるまで読み込み、暗示の力を徹底的に使い、実行によって思考を現実化してきました。『THE LAW OF SUCCESS』は、成功哲学の源流です。ここに紐解かれた原理原則を潜在意識に届くほど理解し実践するならば、必ず成功するという「約束の書」とも言えるでしょう。

本書は「偉大な成功をおさめたい」と望むすべての人にとっての必読書です。本書に書かれた原理原則を実践し、皆さんが生涯揺るがない真の成功を手に入れることを心から願っています。



願望を叶えあう笑顔溢れる家庭に

家族や社員の存在に目を向けず、周囲に高圧的に接していた自分の姿。けれど社員や家族もまた、一人の人間であり、目指すのは「幸せになること」。私は「人の願望に興味を持たず、自分の願望を押しつけていた」と気づいたのです。家を長く空ける私を、温かいご飯をつくって待っていてくれる妻。元気に迎えてくれる子どもたち。「パパは外で頑張っているんだよ」と伝えてくれたことを、このとき初めて知ったのです。私のプロボーズの言葉は「俺が一生、治療していくから任せてね」。生まれつき足に障がいを抱える妻に向けた言葉です。今までの言動を深く反省しました。妻に願望を聞くと「これから一生、自分の足で歩きたい、もっと旅行に行きたい」とまっすぐな思いを話してくれました。願いを叶えたい一心で、どんなに疲れていても必ず治療すると覚悟を決め、実行してきました。すると自然と「今、子どもたちはどんな話をしているの？」と日常の会話が増え、家族の絆も少しずつ、でも確かに深まっていきました。私が一番欲しかったのはこの笑顔でした。そして同時に、社員にとっても願望を叶えられる会社をつくる、と心に決めることができたのです。

学びと実践が生んだ
業界トップ1%達成と
最高の人間関係の職場

講座の学びを実践に落とし込むうえで、『アチーブメントテクノロジー マスタープログラム』は私にとって大きな支えでした。習慣化が苦手だった私も「とにかくやる」と決め、泥臭く達成を積み上げてきました。目標達成の13の原則をステップごとに順番に進めることで、確実に成果へ近づいていく。その仕組みが、自分には合っていたのです。これまで漠然としていた成功原則がプログラムで言語化され、そのまま社員への指導力にもつながっていったのです。

同時に、社員とも本気で向き合いました。原理原則の理解が深まったことで理論の引き出しが増え、面談も変化。以前のような理想の押し付けではなく、社員一人ひとりの「願望」に興味を持ち、「この仕事を通してどう願望を叶えるか」「どう目標達成するか」など、自分の体験をもとに伝えられるようになりました。その関わりは、患者さんにも広がりました。「痛みが取れたら何がしたいですか？」と問いかけることで、治療が単なる対処ではなく、「人生の目的に近づく時間」へと変わったのです。リピートや紹介も自然と増えていきました。

こうして、素直に学び、徹底的に実践を重ねた結果、社員の意識も患者さんの満足度も大きく変化。1年で社員一人あたりの生産性は

155%に向上し、経常利益1億円、業界トップ1%の組織へと成長することができました。何より嬉しかったのは、社員同士が願望を理解し合い、達成に燃える、最高の人間関係の職場へと生まれ変わったことです。

大切な人の健康と笑顔が
治療によって守られる社会へ

私たちの業界は大きな危機に直面しています。治療の腕があっても、経営やマネジメント技術の不足により、5年以内に95%の治療院が倒産しています。かつての私と同じ状況です。だからこそ、学んできたことを伝え、同じ悩みや葛藤を抱える治療院を減らすことが急務だと考えています。そのためにも、腕の良い治療家が「ここで働きたい」と思えるモデル企業として成長し続けることが私たちの使命です。

今年3月には「ベーシックプロスピーカー」に挑戦し、合格することができました。ですが、これは理想に向かう通過点にすぎません。挑戦を続ける限り、葛藤はつきものですが、それらはすべて誰かに貢献するための「経験」になると信じています。

未来を担う子どもたち、そしてすべての人が心身ともに健康で、目的に向かって生きる社会を目指し、さらに挑戦してまいります。



志を同じくする仲間とともに業界トップ1%を達成

成功の陰にあった葛藤
孤独と苛立ちが招いたもの

私は、行き場のない患者さんの、最後の砦でありたい。その一心で、治療の技術をひたすら磨き続けてきました。この業界を志したのは、誰よりも患者さんに寄り添い、信頼されていた治療家の父を見て育ったからです。そんな父からの「お前は業界でトップ1%になれる」という言葉を胸に努力を重ね、独立開業後も店舗を拡大し、業界平均の5倍の月収を実現。外から見れば順風満帆。成功者と呼ばれるような人生を手に入れました。しかしその裏には、誰にも言えない葛藤がありました。

手塩にかけて指導したスタッフがまったく育たないのです。なぜできないんだ、育たないのは全部相手が悪いと考えるようになりました。気がつけば離職率は95%。ストレスを抱えた私に不満をぶつけた先は妻でした。「疲れて帰ってきたのに、皿洗いは俺の仕事じゃないだろ」「なんでそんなに不満そうな顔をするんだ?」。そんな言葉を投げける私に、溝は深まるばかり。「俺は何のためにこんなに頑張っているんだ?」。何もかもうまくいかず、どうすればいいのかもわからない。社員も家族ともすれ違い、人間関係は崩壊寸前。そんなとき知人から『頂点への道』講座を紹介されました。私は「変わりたい」。その一心で受講を決意したのです。

セルフカウンセリングで見つけた
本当に大切なこと

講座のなかで「人生の目的は幸せになることだ」という言葉にハッとしました。私はこれまで、人生の目標ばかりを追いかけ、目的なんて考えたことがなかったのです。

セルフカウンセリングという技術を使って「私の人生にとって一番大切なものは何か?」を問い続けるものの、浮かんでくるのは売上や離職率のことばかり。こんなことに意味があるのかと悩みながらも問い続けるうちに、少しずつ気づくことができました。

離職が続き、仕事に追われる日々のなかで、

はまの もと
濱野 望登
株式会社かくれが 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー



Moto Hamano 神奈川県で整骨院6店舗を経営。高校時代、多くの患者さんの健康を支え信頼される父を見て治療家を志す。24歳で独立開業後は月商100万円で成功と言われる治療院業界で500万円を達成し、コンサルティング事業・セミナー事業を展開し業界の発展に貢献。順風満帆に見える一方で一時は離職率90%超え。受講後は離職ゼロ、一人当たりの生産性が業界平均の2倍を超える業界トップ1%の組織へと成長。「社員やその家族、患者さん、会社みんなが喜ぶ会社」という企業理念を掲げ、治療家としての技術を磨き続けている。

Before
1 育たないことを社員のせいにし 離職率90%超え
2 指導がうまくいかず 部下が育たない
3 仕事のストレスから 深まる家族との溝
After
1 社員との関係がよくなり 離職率0%に
2 成功法則が体系化され 生産性155%向上
3 家族との時間が増え 笑顔あふれる家庭に

孤独と不安の日々を変えた、人生の目的、
離職ゼロ、売上業界トップ1%の組織づくりの裏側

企業文化の醸成を加速させる 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



組織の20%人材
(+候補)



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研究会は、クオリティカンパニーを目指す会員同士がつながり、研鑽する3か月に1度の交流の場です。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(火)** 申込期限 12月1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

参加対象
スタンダード会員企業 アchievement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chievementテクノロジーコース受講済の経営者(1名のみ)



アチーブメントを体感 ~キックオフ会議編~

アチーブメントの理念浸透の重要な機会の一つ、3か月に一度行われるキックオフ会議。青木の社員に向けたメッセージを聴講いただける特別なイベントです。

開催日時 **10月1日(水)** 申込期限 9月23日(火)まで **2026年 1月5日(月)** 申込期限 12月28日(日)まで

9:00~12:30 (8:45開場)

会場 アチーブメント東京研修センター

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 スタンダード会員企業の経営者・経営役員・幹部社員の方(複数名ご参加可能)※経営者の方の参加は必須です

講師 青木 仁志 **フシリテーター** 佐藤 英郎



幹部講座アドバンス

幹部講座アドバンスでは、幹部講座で学んだ「幹部としての心構え」をさまざまなワークをとおしてより深いレベルで理解し、実践に結び付けます。

開催日時 **11月26日(水)、27日(木)** 申込期限 11月18日(火)まで

【1日目】10:00~18:00 【2日目】9:00~17:00

※21日13:00~17:00は経営者の方のご参加が必須となります。

講師 アチーブメント東京研修センター

講師 佐藤 英郎 参加費 88,000円(税込)

参加対象 幹部塾または幹部講座を受講済みのクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の幹部社員の方



オンライン 幹部講座

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。

開催日時 テーマ: 幹部としての原理原則 **10月10日(金)** 午前回 午後回 申込期限 10月2日(木)まで

【午前回】9:00~12:00 【午後回】13:00~16:00

※開催日ごとに午前回と午後回の2回開催がございます。

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の方



クオリティカンパニー倶楽部とは

クオリティカンパニーを目指し 学び続ける組織のためのコミュニティです

クオリティカンパニー倶楽部は、
現在 2,000 社以上の会員が所属するコミュニティです。
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。



クオリティカンパニー倶楽部 会員サービス



スタンダード会員

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。



スターター会員

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。

エントリー会員

経営実践塾・クオリティカンパニー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
理念浸透サーベイの実施	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)	○	×	×
社内学習を促進する社員育成支援システム「QUATS」		30名まで利用可能	5名まで利用可能	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴		○	○	×
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	○	○	○
	クオリティカンパニー研究会	○	○	×
	経営問答・経営者合宿など	○	×	×
	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		○	×	×
クオリティカンパニー実践塾の再受講権		○	○	×
会報誌「QCCニュースレター」の定期送付		○	○	×
年会費(税込)		396,000円	132,000円	無料

特別メッセージ
10:30～11:00



テーマ

『日本の企業家、強靱たれ、』

元中小企業庁長官 豊永 厚志氏より、
特別にメッセージをいただきました。

基調講演
11:00～12:00



テーマ

『Road to Quality Company』

代表の青木からクオリティカンパニーに必要な
企業文化について紐解きを行いました。

分科会

①12:30～13:30 ②14:30～15:30

クオリティカンパニー実現に取り組む7社の
経営者と幹部、それぞれの立場から具体的な
施策や仕組みづくりについて分かち合って
いただきました。



社員数 500 名・プライム上場企業
での理念浸透

～自ら学ぶ文化が作り出した
過去最高業績の更新～

ジェイリース株式会社 代表取締役社長

中島 土 様 他 2 名



予約半年待ちの高級店が作り出した
急成長の裏側

～「社員の幸せ・成長」を
起点においた組織変革～

株式会社くすのき 代表取締役

楠 忠師 様 他 2 名



コミッション型から
理念共感型の組織へ

～徹底した採用の入口管理と日々の
実践が作り出した5年で7倍の成長～

株式会社バリュアドバイザーズ 代表取締役

五十嵐 修平 様 他 2 名



業界リーディングカンパニーの
更なる卓越

～シェア 30% から
60% にまで伸ばした理念経営～

CPA エクセレントパートナーズ株式会社 代表取締役

国見 健介 様 他 2 名



育成に熱狂する組織が作り出した
経常利益率 15.7%

～業界上位 0.1% を達成した
医療法人の組織変革～

医療法人社団 聖礼会 理事長

丹谷 聖一 様 他 2 名



トップダウンから考える組織への変革で
作り出した経常利益率 8%

～現場主導のコストダウンと商品開発が
乗り越えた2億円の原価高騰～

徳武産業株式会社 代表取締役社長

徳武 聖子 様 他 2 名



2 度の全社員離職から
「働きがいのある会社」へ

～自立と自律が 10 年間で
業績 30 倍の成長をつくる～

株式会社 andUS 代表取締役

廣岡 伸那 様 他 2 名



学びを実践し卓越した成果を出されている7社の企業様による分科会では、経営者の方だけでなく幹部の方にもご登壇
いただきました。「継続学習のなかでの組織の水質の変化」「理念共感型採用の導入」「社員育成の仕組みづくり」など具体
的な実例と実践内容、ノウハウをご紹介。質疑応答でもリアルな質問にお答えいただきました。



クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード・スターター会員 限定

分科会の発表映像が『MARC』より視聴できます！

詳しくはお問い合わせください ▶ qcc@achievement.co.jp ☎ 03-6858-3618

ワークショップ
16:00～17:30

基調講演・分科会をふまえて、自社では何を指し、何に挑戦するかを専用ワークシートに
描き、経営者と幹部でディスカッション。その後、クオリティカンパニー実現にむけたコミッ
トメントをプレゼンテーションしていただきました。



参加企業様の声

医療法人スマイルクリエイト八戸総合歯科・矯正歯科

理事長・院長 吉田 洋一様

来年、歯科クリニックを移転・拡大予定で、今年は勝負の
年です。思考を整理しようと幹部と参加しましたが、豊永
様のメッセージ、青木社長の講演、分科会と改めて「緑
ある人を幸せにする経営」の重要性を確認できました。

同院 副院長 淵澤 一徳様

他社の幹部の方々のお話を伺い、組織人が自らのアチーブメント
ピラミッドを明確にし、どうすれば自社で自己実現できるかを描く重
要性を感じました。私はプロスピーカーに挑戦しピラミッドが明確に
なりましたが、今後も幹部として社員のピラミッドをつくる支援をします。



淵澤 一徳様

吉田 洋一様



Quality Company Summit 2025

クオリティカンパニーサミット2025

実践事例研究会

開催報告



高業績と良好な人間関係の両立を目指す会員同士が結集し、実践事例を共有。
幹部とともに明日から「実践」できるアイデアを学び、自社に落とし込むクオリティカンパニーサミット2025が
6月17日（火）に開催されました。当日の様子を一部ご紹介いたします。

当日コンテンツ

達成企業様表彰
10:00～10:30

特別メッセージ
10:30～11:00

基調講演
11:00～12:00

分科会①
12:30～13:30

分科会②
14:30～15:30

ワークショップ
16:00～17:30

達成企業様表彰
10:00～10:30

クオリティカンパニーサミットの冒頭は
クオリティカンパニーランク達成企業様の表彰からスタートしました。



2024年度 クオリティカンパニーランク達成企業表彰

2024年度は、16社の企業様が理念浸透サーベイにてクオリティカンパニーランク
(理念浸透レベル80ポイント以上)を達成されました。達成企業の皆様、誠におめでとうございます。

達成企業様 <回答者10名以上>

株式会社 Aphros Queen 様 代表者 玄甫 和美様

Amazing Company 株式会社 代表者 アルコビ・リチャード・ロテム様

株式会社バリュアドバイザーズ 代表者 五十嵐 修平様

株式会社ひととこむ様 代表者 内田 祐介様

株式会社星のした様 代表者 富田 静恵様

株式会社ヤマジホーム様 代表者 山路 日出男様



クオリティカンパニーランクを達成された企業様が
「理念浸透のために行った取り組み」を掲載しています。
右記 QR コードからぜひご覧ください。

特設 Web サイトはこちら





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る環境があります。

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

1 結果を出すための学びの環境

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

10月3日(金)
12月23日(火)
JPSAの日

JPSA 会員限定
参加可能

支部会や部会に参加をする

10月3日(金)
12月23日(火)
JPSAの日

JPSA 会員限定
参加可能

支部会や部会に参加をする

2 実践を通して伝達力を開発する環境

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

JPSA 会員限定
コースアシスタントに入る
 ※『MARC』へのログインが必要です

支部会の運営に携わる
ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください

3 指導者として力を高める環境

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

JPSA 会員限定
プロスピーカー・トレーニング・プログラムを受講する

シニアプロスピーカー合格者



八木 エミリー様



塩田 忠則様

ベーシックプロスピーカー合格者



上原 友和様、兼氏 浩子様、佳山 光徳様、越田 真広様、櫻井 亮太様、治 達人様、古原 大輔様、森岡 彬様



村井 正和様、原田 康宏様、岡田 和人様、宮里 翔子様、熊木 克明様、笠松 勇秀様、坂野 涼子様、高津 充雄様、島袋 邦広様、後藤 笑門様



伊藤 正俊様、三角 祐太様、小川 拓真様、村上 慶様、福田 慎太郎様、木村 秀雄様

※順不同

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」774/1000名 (2025年8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

JPSA限定映像『影響力の磨き方』リリース!



影響力とは何か、「人を動かすコミュニケーション」のポイントを学んでいただけます。

- 1 影響力とは
- 2 人を動かすコミュニケーションとは
- 3 影響力のある人に共通するマインド
- 4 信頼関係を築くには
- 5 欲求タイプ別の関わり方
- 6 究極の影響力の源とは



1 メニューボタン
↓
JPSA
↓
「JPSA 限定映像」

2 「影響力の磨き方」タブを選択

※これまでご覧いただけなかった映像は「過去のコンベンション・研究会映像」タブより視聴いただけます。

社員が熱狂し続ける組織をつくる

3つの伴走型コンサルティング

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

理念セールス

理念セールス設計コンサルティング

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

理念を起点に、販売力の高い組織をつくる

費用
2,640,000円(税込)

訪問:8時間×1回
オンライン:3時間×4回
メンバー:2~10名

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

セールスステップを整理し、価値を提供するセールススキルとナレッジを磨く

理念人事

理念共感型人事制度設計コンサルティング

人軸経営を実践し、高業績と良好な人間関係を両立する「クオリティカンパニー」となるために欠かせないのは、「人が育つ人事制度」が運用されていることです。経常利益21億円の生産性を実現するアチーブメントの人事制度を土台に、人事制度の設計と運用の基礎知識を学び、自社にあった人事制度構築のサポートをいたします。

映像プログラム『「人が育つ仕組み」のつくり方』保有者限定

6か月間の伴走サポート

映像プログラムでの学びとコンサルタントによる伴走で人事制度の内製化をサポート

評価者の共感を育み実際に“使われる”制度設計を支援

アチーブメントの人事制度を土台に設計
 ※ケース別設計ガイド・事例集も配布

費用 2,640,000円(税込) | 最大10名 コアメンバー:経営者+人事担当者 プロジェクトメンバー:現場の1次評価者

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

理念採用

理念共感型採用キックオフコンサルティング

採用は企業の未来を創り出す最重要戦略です。理念共感型の新卒採用は組織の人材育成への関心を高め、理想の組織の実現に大きく近づけます。求める人材を動機づけする採用の設計コンサルティングと、採用に関わる人事とリクルーターの動機づけ力を高めるトレーニングを3か月かけて行い、理念共感型の新卒採用をスタートするご支援をします。

理念共感型の新卒社員を採用できる組織を目指す

アチーブメントの新卒採用の型をベースに設計できる

「理念に基づいた自社の魅力」を設計できる

人事とリクルーター社員の動機づけ力を強化する

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

お問い合わせ

qcc@achievement.co.jp

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

パネルディスカッション

テーマ『タイムマネジメント』
他者の力を借り、個人ではできないことを成し遂げる技術

定員:1000名



エグゼクティブプロスピーカー
原田 康子

本業・講師・JPSA活動
すべてで卓越し、
プライベートでも
充実



シニアプロスピーカー
深沢 宗主

地域No.1
歯科医院と
複数事業を経営



シニアプロスピーカー
柏本 知成

世界的大企業との
信念の業務提携

テーマ『幹部力』
トップの決断を正解にし、
組織で大きな達成を創り出す技術

定員:500名



ベーシックプロスピーカー
富岡 直子

業界平均3倍の
生産性で、
過去最高業績



ベーシックプロスピーカー
野田 智成

3年で売上6倍の
現場を創る幹部力



シニアプロスピーカー
渚澤 一徳

年間1億円以上の
成果で組織を
牽引する日本一の
勤務医

テーマ『事業承継』
想いと志を受け継ぎ
繁栄し続ける組織を創る技術

定員:150名



ベーシックプロスピーカー
末永 浩司

事業承継から
7年で200%成長
を達成



ベーシックプロスピーカー
兒島 成俊

400名の赤字組織を
理念による
文化変革で
黒字化達成



ベーシックプロスピーカー
村田 英樹

創業100年超え、
伝統工法と
文化承継を実現

座談会

各テーマ定員:30名

テーマ『子育てと仕事の両立』
家庭も仕事も追求し理想の人生を手に入れる



6名の育児と
業界シェアNo.1企業の
経営を両立
シニアプロスピーカー
徳武 聖子



業界トップ2%の理念型
MRとして活躍する
イクメンパパの挑戦
シニアプロスピーカー
本木 賢治

テーマ『セールス』
業界を代表する圧倒的な成果を創る



全国6000名中No.1&
4年連続TOT会員基準を達成
ベーシックプロスピーカー
加藤 雄大

テーマ『上場』
会社のステージを上げ、社会の公器へと成長する



幹部が育ち、260%成長を
手にした上場への挑戦
シニアプロスピーカー
有富 修

テーマ『働きがい・採用』
社員と学生に選ばれる会社を創る



採用市場でプライダルより
人気のある葬儀会社を実現
ベーシックプロスピーカー
田中 大輔

テーマ『自ら学ぶ組織文化』
理想から逆算し主体的に学ぶ組織文化を創り上げる



300名組織の2/3が
ビジネス選択理論能力
検定を取得
ベーシックプロスピーカー
堀 律雄



赤字事業に学びの文化
を醸成し1年で黒字化
新規事業も成功
ベーシックプロスピーカー
小野瀬 順子

テーマ『専門職の組織づくり』
卓越した専門性と高い帰属意識を両立させる



220名規模で
理念浸透を果たした
税理士法人
ベーシックプロスピーカー
鶴田 幸久



離職率52%から0%、
内閣府案件を請け負う
一流社労士に
ベーシックプロスピーカー
安中 繁

JPSA 会員限定
コンベンション2025

キャンセル待ちの受付はこちら



JPSA 会員限定
コンベンション2025 in

名古屋
NAGOYA

満員御礼!

キャンセル待ちの受付をスタートしました。詳細はWebページよりご確認ください



日時

11月29日(土)

10:30~18:00 (開場9:30)

会場

岡谷鋼機名古屋公会堂

〒466-0064 愛知県名古屋市長和区鶴舞一丁目1番3号

定員

1500名(リアル)

参加費

5,000円(税込) ※昼食代は含まれておりません。

基調講演

対談 渡邊 美樹 × 青木 仁志

テーマ

『成功哲学』

~普遍の成功法則がもたらす豊かな人生~



わたなべ みき
渡邊 美樹

ワタミ株式会社
代表取締役会長 兼 社長 CEO



1959年生まれ。小学校5年時に父の会社の清算を経験し、将来社長になることを決意。1984年ワタミ創業、2000年東証一部上場。「地球上で一番たくさんのありがとうを集める」理念のもと、外食・宅食・農業・環境など、人が差別化となる独自の「6次産業モデル」を構築。昨年、世界最大のサンドイッチチェーン「SUBWAY」の日本国内マスターフランチャイズ権を取得。今後20年で3000店舗を出店する構想を打ち上げる。2013年~2019年、参議院議員として国政に参画。また、学校法人郁文館夢学園理事長、公益財団法人 School Aid Japan 代表理事として、教育改革や途上国への学校建設支援にも従事。ビジネス、政治、社会貢献と、常に挑戦を続ける実業家・社会活動家である。

10:30 | オープニング

11:00 | 基調講演

対談 渡邊 美樹 × 青木 仁志

社会を世界をリードするトップリーダーから、事例に富んだ成功の原理原則を学べるセッションです。

13:00 | お昼休憩

14:15

パネル
ディスカッション

座談会
各テーマ定員:30名

9つのテーマから1つをお選びください

例年の「分科会」が
新たな形で生まれ変わります!!
講師のメッセージを通してテーマを掘り
下げるパネルディスカッションと、講師と
直接コミュニケーションが取れる座談会
の合計9つのセッションがあります。

15:50 | 代表理事メッセージ



青木 仁志
一般財団法人 日本プロスピー
カー協会(JPSA)代表理事

個々人の目的に対し
て思考を拡張し、学
びや気づきを具体的
な実践に落とし込む
ためのまとめのセッ
ションです。

17:15 | 特別セッション

18:00

※時間は変更になる可能性があります。

確固たる「人生の目的」が組織を一枚岩に 倒産寸前から売上300%への成長ストーリー

縁ある人を物心両面の幸福に導ける技術を体得している真の指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点を当てた本コーナー。今回はJPSA認定シニアプロスピーカー、JPSA美容部会 部会長の堀部有紀さんです。経営者として人材育成、人間関係などに課題を感じていたところから、プロスピーカーチャレンジをおして得られた価値についてお話いただきました。



堀部 有紀

一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー
JPSA美容部会 部会長
株式会社オリーブ 取締役社長

PROFILE まつモエクステコンテスト日本大会優勝、世界大会金賞受賞など、数々の賞を受賞。奈良、大阪、東京、千葉にて1スタッフ月売上160万を達成する業界平均3倍の生産性を出すアイラッシュを中心としたサロン、FC本部、美容商材メーカーを経営。自社で開発した商品「ハリウッドLEDマツエク」は、世界10か国への進出を果たしている。2023年度クオリティカンパニーランク達成。経常利益率は業界平均3倍の12.5%。オリーブに関わる人すべてがBe Happy! 幸せであれ! 大切なものを大切にする生き方ができる組織づくりと、アチーブメントテクノロジーと選択理論を土台とした美容学校設立に向けて邁進している。

離職、売上、人間関係の課題を 抱え受講を決意

「ママ友の働ける場所をつくりたい」。この想いが、2010年に未経験からママが働ける自宅美容サロンを開業した理由でした。雑談のなかで「美容業界に戻りたいけど、業界の忙しい時間帯に子どもがいたら働けない」という言葉を聞き、夫と挑戦の一步を踏み出したのです。サロンのなかで人気があったのがマツエクで、美容師免許も取りコンテストにも出て世界大会で金賞を受賞。「確かな技術は、お客様を喜ばせる」が、私の確信になっていきました。しかし、それは同時に社員を追い詰める「正しさ」へと変化。「もうついていけません」。ある日取締役と店長を残し、全社員が会社を去りました。私の想いがなぜ伝わらないのかという悔しさと怒りで頭が真っ白に。加えて経営陣は意思決定の度に

しました。「信じてくれている人に報いたい! この人を必ず勝たせ、より良い会社をつくり、ともに成功する」。この決意で、大きな重荷が降り、人生の転換点に。

経営陣の心が一つになり関係性も良くなった組織は、音を立てて動き出しました。経営陣が「社員の自己実現の舞台をつくる」という想いで、支援をする姿勢に。自分が経てきた「人生の目的」に出会い、目的からの一貫性を遂げる生き方の支援を社員に始めました。すると、少しずつ社内の文化、社員の主体性が変化し、離職率も大幅に改善。事業でも、経営陣で戦略を練り、M&Aやメーカーの世界進出をスタート。そうして、自社開発した商品は日本全国2000店舗以上、世界10か国での導入を実現。その結果、会社の経常利益は業界平均3倍の12.5%に達し、売上は受講前から3倍にまで向上したのです。その利益を社員に還元したと、きの一人ひとりの表情は、生涯忘れることはありません。このプロセスで数多くの支援を得て「在り方を磨くこと」の本当の意味を学び、2022年3月に晴れてベシックプロスピー



会長、社長、常務3人の一貫した人材育成の取り組みで経常利益率は業界平均3倍に

ぶつかり、関係も冷めきっていました。2002年父の会社が経営破綻し家庭が壊れ、離婚も経験した私は「経営者は会社を何があっても潰してはならない」と思い、もがき苦しむも売上は停滞。どうにか良くなる方法はないかと、2018年に夫と常務の3人で受講したのが「頂点への道」講座です。

義務感・焦りではなく「成功する 目的」を見つけた半年間

講座での学びを実践し、新規事業をスタート。これが実を結び、会社は少しずつ成長。そしてもっと良くしたいと思い、勧められたプロスピーカーを目指すプログラムを受けました。このプログラムで深く向き合ったのは人生の目的です。誰のため、何のため、なぜ生きているのか。心から納得する目的は、簡単には見つかりません。セルフカウンセリングとアウトプットを繰り返して、先輩プロスピーカーにもアドバイスをいただき、自問自答を重ねた末、頭に浮かんだのは意外にも父親の存在でした。

父は「有紀はできる」といつも信じて、育ててくれました。父の会社の経営破綻と同時期に離婚をした私を「子ども達の世話をするから働きなさい」と送り出してくれたのも父。本気で仕事ができしたのは父のおかげだったのです。父の人生を辿り、気持ち想像することで、思い知った父の深い愛情。感謝が湧き上がり、父に喜んでもらえる生き方がしたいと思いました。「父が望んでいるのは、周囲に正しさを振りかざし、目

かに合格することができたのです。

関わる人の自己実現の舞台を つくり続ける経営者として

さらに「シニアプロスピーカー」へのチャレンジもスタート。「関わる人の自己実現の舞台をつくる」というビジョンの視座が上がり、業界全体そして世界中に貢献したいと考えるようになりました。会社では2021年に常務の富岡直子、2025年に夫の堀部玄もベシックプロスピーカーに合格し、取締役全員がプロスピーカーの会社に。2023年にはJPSA美容部会を設立。業界で働く人が、お客様を本質的に幸せに導ける技術を身に付け、幸せの輪をお客様の友人や家族まで広げていきます。これまでの活動を評価いただき、2025年にはシニアプロスピーカーにも合格。「ママ友の働ける場所をつくりたい」という想いから始まった挑戦が、ここまで来ました。次は部会で人間力を土台とした美容学校の設立を目指していきます。

人生の目的を磨き、高い志をもつ。この志に集う仲間と成功への道をともに歩み、さらに貢献の幅を広げ、役に立てる人生を追求します。Be Happy! 幸せであれ。常に前向きにポジティブに。



M&Aやメーカーの世界進出など、全社員が一つの目的に向かって挑戦を続ける

人生の目的が定まり、社員に対する接し方も変化。業績も伸び始めました。しかし今思うとその変化は表面的で「苛立ち」や「怒り」の感情を根底に持ち続けていたのです。その状態で一度受験したプロスピーカー試験では合格にならず。いくら表面的にBe Happy! だと思っても、実は心の底からHappy! ではないと気づいた瞬間です。薄々わかっていましたが、向き合うべきだったのは、夫との関係性でした。性格が真逆な夫とは、挑戦の度に意見が衝突。夫の欠けている部分ばかりに目を向け、正しさを押し付けていました。しかし、一番身近な夫を大切にできず、納得のいく人生など歩めないとその本末転倒さに気づいたのです。意を決して歩み寄り、与えてくれたものや思いへの理解に努めると、見えてくるものがあります。小6で父を亡くした夫。その遺産を会社の立ち上げ時に出資すると決断してくれたこと。それは本当に私を信じていないとできないことです。夫がいなければ会社はなかった、誰よりも私を信じてくれたのは夫だったと、ハッと

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

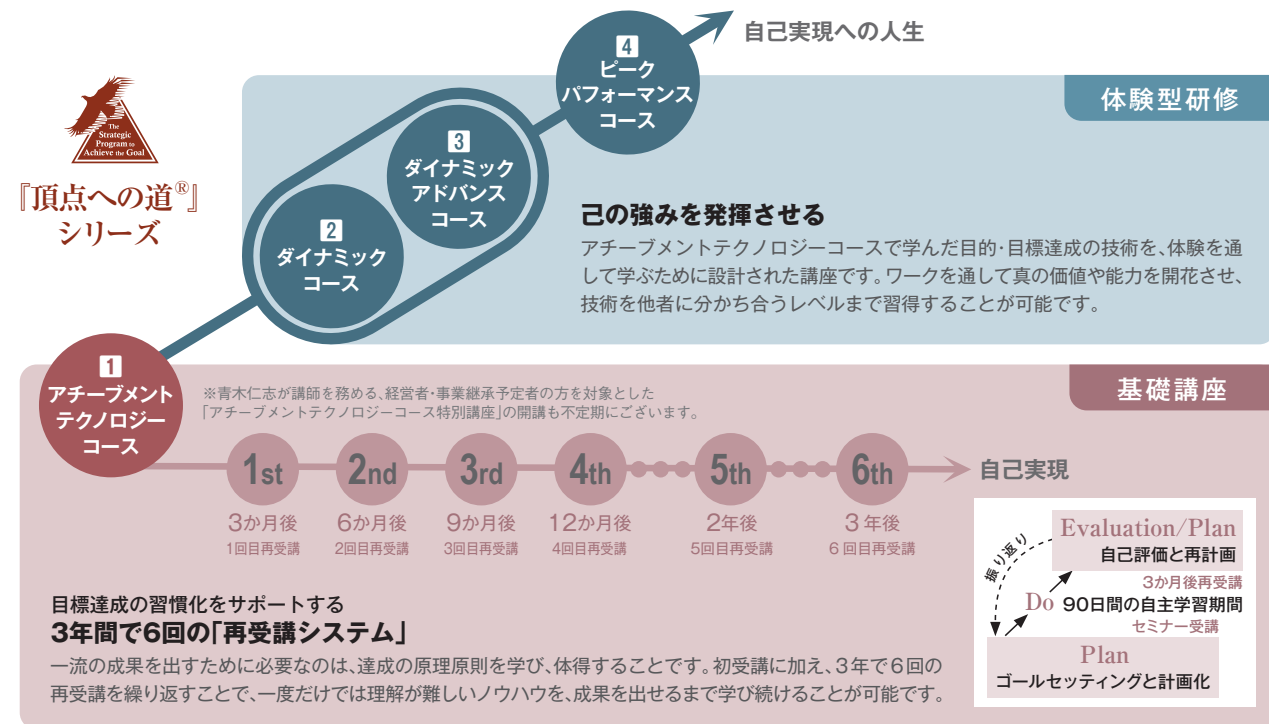
2025.9 ~ 2025.12

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

※同業者の方のご参加はお断りさせていただいておりますので、ご了承ください。※なお、担当講師、金額に関しましては、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
アチーブメントアカデミー会員 3 年入会特典			
計	＝「成功する計画の立て方、 実行の仕方セミナー」ご優待対象		
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権			
B	バースデー割引 ＝公開講座 特別割引 10,000 円分対象 (1,000 円×10 回)		

「頂点への道」講座コース体系図



アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込めます。



大阪支社 (アチーブメント大阪研修センター)

〒541-0048 大阪府大阪市中央区
瓦町2-3-10 瓦町中央ビル1階
☎06-6226-9011



東京本社 (アチーブメント東京研修センター)

〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18
有明セントラルタワー20階
☎03-6858-0311 (代)



名古屋支社

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



福岡支社

〒812-0011 福岡県福岡市博多区
博多駅前3-4-8 ダヴィンチ博多シティ4階
☎092-481-1155



横浜支社

※10月1日(水)より「南関東支社」に名称を変更いたします。
詳しくはP43をご確認下さい。

〒231-0033 神奈川県横浜市中区
長者町5-85 三共横浜ビル9階
☎045-341-0631



熊本支店

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



アチキッズ *Adhikids* 2025

東京・大阪にて開催しました！

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

開催REPORT



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

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



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



参加された子どもたちが、この2日間のワークをとおして自分に自信をもち、夢を思い描き、実現に向けて仲間と協力、感謝の気持ちを大切にすること未来のリーダーに成長されることを願うばかりです。これからもアチーブメントではアチキッズをとおして子どもたちの夢の実現をサポートしてまいります。



全国各地でリーダーキッズ開催中！

リーダーキッズ



お申し込み・詳細はこちら

<https://lit.link/leaderkids>

開催日は変更になる可能性があります。最新情報はこちらよりご確認ください。





戦略的目標達成プログラム

『頂点への道』講座

* 終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

計画セミナー

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

オンライン Zoom

受講料: 5,500円(税込)
参加資格: スタンダードコースまたはアチーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方
講師: アチーブメント認定講師
時間: 10:00~18:00(受付開始9:30)

アカデミー会員またはクラブ会員の
経営者、幹部限定
戦略的経営計画セミナー

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

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料: 88,000円(税込)
スタンダード・スターター会員企業 44,000円(税込)

再受講料: 66,000円(税込)

参加資格: アカデミー会員またはクラブ会員の経営者、同法人幹部の方
※経営者とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する同法人幹部の方もご参加いただけます。

講師: 高橋優也・米元拓也
時間: [1日目]10:00~18:00(受付開始9:30)
[2日目]9:00~17:00(開場8:30)

4 ピークパフォーマンス
コース

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

千葉開催 ヒルトン成田

受講料: 313,500円(食事代・宿泊費含む・税込)
参加資格: ダイナミックアドバンスコースを受講済みであり、アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方
講師: アチーブメント認定講師
時間: [1日目]12:30~(受付開始12:00)
[2日目]8:30~
[3日目]8:30~16:30 宿泊型2泊3日

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分

アチーブメントモーニング

各業界で活躍するゲストをお迎えし「実践知」を紐解くことで「実行力強化」「習慣形成」を促進する毎週の60分のトレーニング



オンライン Zoom

参加費: 無料
講師: 高木謙治
日時: 毎週火曜日 7:30~8:30

お申し込みは MARC から

3 ダイナミック
アドバンスコース



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
名古屋開催 サイプレスガーデンホテル 天舞の間

受講料: 294,800円(食事代・宿泊費含む・税込)

参加資格: ダイナミックコースを受講済みであり、アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方

講師: 佐藤英郎、アチーブメント認定講師
時間: [1日目]10:00~(受付開始9:30)
[2日目]9:00~
[3日目]9:00~20:00
宿泊型2泊3日

再決断

ダイナミックアドバンスコース

日程: 東京開催 10月8日(水)~9日(木)
大阪開催 12月5日(金)~6日(土)

受講料: 220,000円(税込)

講師: 佐藤英郎

時間: 1日目10:00~20:00 2日目9:00~18:30

会場: 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

満員御礼

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」「行う」「できる」へと向上させます。自身の目標達成のブレーキとなる「制限的パラダイム」を認識することによって、成功者としての姿勢を体得するコースです。

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

受講料: 104,500円(税込)

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

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

1B アチーブメント
テクノロジーコース特別講座



『頂点への道』講座の開発者である青木仁志が講師を務めます。理念経営、採用・育成、経営戦略、売上増大などのテーマを扱う、経営者に特化した講座です。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料: 247,500円(テキスト代・税込)
再受講料: アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方 99,000円(テキスト代・税込)
アチーブメントアカデミー・クラブ非会員の方 247,500円(テキスト代・税込)

対象: 経営者、事業承継予定者の方
講師: 青木仁志
時間: [1日目]10:00~18:30(受付開始9:00)
[2日目]9:30~18:30
[3日目]9:30~18:30

エグゼクティブミーティング

EXECUTIVE MEETING

日程: 10月27日(月)18:30~20:30(オープン18:00)

参加費: 無料

講師: 青木仁志

参加資格: アチーブメントテクノロジーコース特別講座対象の方

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。

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米 筑紫の間
名古屋開催 梅田スカイビル ステラホール

神奈川開催 川崎日航ホテル11階 橋の間
熊本開催 桜十字ホールやつしろ
仙台開催 トラストシティ カンファレンス仙台Room 2+3+4+5
富山開催 TKP ガーデンシティ仙台 ホール21 A+B
金沢開催 スカインテック タワー111 スカイホール
岡山開催 金沢市文化ホール 大集会室
岡山開催 岡山国際ホテル

受講料: 154,000円(テキスト代・税込)
再受講料: アチーブメントアカデミー・クラブ会員(3年6回まで)33,000円(テキスト代・税込)
アチーブメントアカデミー・クラブ会員(4年目以降または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]10:00~18:30(受付開始9:00)
[2日目]9:30~18:30
[3日目]9:30~18:30

アチーブメントアカデミー会員 3 年入会特典

計 = 「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」ご優待対象

11月	1 土	2 日	3 月	4 火	5 水	6 木	7 金	8 土	9 日	10 月	11 火	12 水	13 木	14 金	15 土	16 日	17 月	18 火	19 水	20 木	21 金	22 土	23 日	24 月	25 火	26 水	27 木	28 金	29 土	30 日
1A アチーブメントテクノロジーコース					1A 神奈川開催	1A 名古屋開催	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 東京開催										
2 ダイナミックコース					2 東京開催							2 大阪開催								2 福岡開催										
3 ダイナミックアドバンスコース												3 東京開催							3 東京開催	3 大阪開催										
4 ピークパフォーマンスコース											満	4 千葉開催																		
計画セミナー / 経営計画セミナー									計画セミナー				東京開催			経営計画セミナー				オンライン										
アチーブメントモーニング				アチモ																										

12月	1 月	2 火	3 水	4 木	5 金	6 土	7 日	8 月	9 火	10 水	11 木	12 金	13 土	14 日	15 月	16 火	17 水	18 木	19 金	20 土	21 日	22 月	23 火	24 水	25 木	26 金	27 土	28 日	29 月	30 火	31 水
1A アチーブメントテクノロジーコース		1A 東京開催	1A 福岡開催							1A 仙台開催	1A 大阪開催						1A 金沢開催							1A 名古屋開催	1A 岡山開催						
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座																	1B 東京開催														
2 ダイナミックコース																	2 大阪開催							2 東京開催							
3 ダイナミックアドバンスコース				3 大阪開催						3 東京開催								3 東京開催													
4 ピークパフォーマンスコース			4 千葉開催																												
計画セミナー / 経営計画セミナー																オンライン		計画セミナー		オンライン											
アチーブメントモーニング		アチモ								アチモ																					

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権

B = パーサー割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回)

再満 = 再受講満員 満 = 満員御礼 休 = 休業日

9月	1 月	2 火	3 水	4 木	5 金	6 土	7 日	8 月	9 火	10 水	11 木	12 金	13 土	14 日	15 月	16 火	17 水	18 木	19 金	20 土	21 日	22 月	23 火	24 水	25 木	26 金	27 土	28 日	29 月	30 火
1A アチーブメントテクノロジーコース			満	1A 大阪開催						再満	1A 福岡開催	満	1A 名古屋開催	満	1A 富山開催		満	1A 東京開催	満	1A 大阪開催				満	1A 仙台開催					
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座											1B 東京開催																			
2 ダイナミックコース			満	2 東京開催												満	2 東京開催							満	2 大阪開催					
3 ダイナミックアドバンスコース											満	3 大阪開催													満	3 東京開催				
4 ピークパフォーマンスコース																								満	4 千葉開催					
計画セミナー / 経営計画セミナー		オンライン		東京開催			経営計画セミナー																オンライン				計画セミナー			
アチーブメントモーニング		アチモ								アチモ														アチモ						

10月	1 水	2 木	3 金	4 土	5 日	6 月	7 火	8 水	9 木	10 金	11 土	12 日	13 月	14 火	15 水	16 木	17 金	18 土	19 日	20 月	21 火	22 水	23 木	24 金	25 土	26 日	27 月	28 火	29 水	30 木	31 金
1A アチーブメントテクノロジーコース														再満	1A 東京開催	満	1A 大阪開催	満	1A 熊本開催												
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座																											1B 東京開催				
2 ダイナミックコース															満	2 東京開催												2 大阪開催			2 東京開催
3 ダイナミックアドバンスコース																											満	3 名古屋開催		3 東京開催	3 大阪開催
4 ピークパフォーマンスコース																											満	4 千葉開催			
計画セミナー / 経営計画セミナー												計画セミナー									オンライン						計画セミナー				
アチーブメントモーニング															アチモ						アチモ								アチモ		

5

無料体験説明会

オンライン

PP

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

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

名古屋開催

ウインクあいち 901

福岡開催

リファレンス駅東ビル

10月

会議室Y-3

11月

会議室V-1

参加費：無料

講師：アチーブメント認定講師

時間：18:30～20:30(名古屋開催は19:00～21:00)

※開始時間は開催地によって異なります。
詳細はWebサイトよりご確認ください。

特別E

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座
特別無料説明会

経営者は人生理念づくりからはじめなさい

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座開発者である青木自らが、逆境のなかでも繁栄し続ける経営と、高業績と良好な人間関係を両立する経営のエッセンスを、2時間に凝縮してお届けします。

オンライン

Zoom

参加費：無料

対象：経営者または事業承継予定者の方

講師：青木仁志

時間：18:30～20:30(オープン18:00)

詳細はWebサイトよりご確認ください。

4

JPSA 関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

プロスピーカーを目指す人のための半年間のトレーニング
プロスピーカー・トレーニング・プログラム(PTP)

東京開催

ア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

昭和ビル 9階ホール

第114期

9/29(月)、10/16(木)、11/19(水)、12/16(火)～17(水)、2026年1/28(水)、2/25(水)～26(木)

第115期

11/19(水)、12/20(土)、2026年1/30(金)、2/26(木)～27(金)、3/30(月)、4/28(火)～29(水)

第116期

12/26(金)、2026年1/20(火)、2/25(水)、3/27(金)～28(土)、4/28(火)、5/26(火)～27(水)

受講料：220,000円(試験料含まず・お弁当代込み)

参加資格：ピークパフォーマンスコース受講済みであり
JPSA 会員の方
※その他の資格はJPSA オフィシャル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

プロスピーカーが集う学びの場
JPSA の日

オンライン

Zoom

10/3(金)、12/23(火)

●アシスタントトレーニング

参加費：無料

講師：村田泉

参加資格：JPSA 会員

時間：13:00～16:00(オープン12:30)

●JPSA 研究会

受講料：無料

講師：青木仁志／佐藤英郎

参加資格：JPSA 会員

時間：17:00～20:00(オープン16:30)

3

クオリティカンパニー倶楽部

会員イベント

幹部講座

オンライン

Zoom

10月10日(金)

テーマ：幹部としての原理原則

受講料：22,000円(税込)

参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、
スター会員企業の幹部社員

講師：佐藤 英郎

時間：【午前回】9:00～12:00(オープン 8:45)
【午後回】13:00～16:00(オープン12:45)

東京開催

アチーブメント東京研修センター

10月1日(水)

参加費：22,000円(税込)

参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業
の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
※経営者等とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する
役員管理職である方もご参加いただけます。

講師：青木仁志 / ファンリレーター：佐藤英郎

時間：9:00～12:30(受付開始8:45)

幹部講座アドバンス

1日目：11/26(水) 2日目：11/27(木)

東京開催

アチーブメント東京研修センター

参加費：88,000円(税込)

参加資格：幹部塾または幹部講座を受講済みのクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の幹部社員

講師：佐藤英郎

時間：【1日目】10:00～18:00【2日目】9:00～17:00
※2日目13:00～17:00は経営者の方のご参加が必須となります。

リーダー講座

オンライン

Zoom

9月9日(火)

テーマ：モデル人財として徳を磨く

受講料：16,500円(税込)

参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、
スター会員企業のリーダー層社員

講師：中川翔太

時間：13:00～16:00(オープン12:45)

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

オンライン

Zoom

12月2日(火)

参加費：無料

参加資格：**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
受講済みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
スター会員企業アチーブメントテクノロジーコース
受講済みの経営者(1名のみ)

講師：青木仁志／佐藤英郎

時間：17:00～20:00(オープン16:45)

2

マネジメントセミナー

LMS

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

東京開催

アチーブメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)

BWMS受講済みの方 154,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)

再受講料：154,000円(税込)

講師：橋本拓也

時間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30)
【2日目】9:00～18:00(開場8:30)

講師：橋本拓也

LMA

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

東京開催

アチーブメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)

BWMP受講済みの方 154,000円(税込)

再受講料：154,000円(税込)

講師：村田 泉

時間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30)
【2日目】9:00～18:00(開場8:30)

講師：村田 泉

LME

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

東京開催

アチーブメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)

BWMT受講済みの方 198,000円(税込)

再受講料：198,000円(税込)

講師：佐藤 英郎

時間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30)
【2日目】9:00～18:00(開場8:30)
【3日目】9:00～18:00(開場8:30)

講師：佐藤 英郎

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

BtoF

1

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

一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アチーブメントは創業38年、この「BtoF」戦略を実行し、売上66億円・経常利益21億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、指針にまとめます。

東京開催

アチーブメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)

スタンダード会員企業 108,900円(税込)

再受講料：154,000円(税込)

講師：橋本拓也

時間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30)
【2日目】9:00～18:00(開場8:30)

講師：橋本拓也

BtoF

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

オンライン

Zoom

参加費：無料

対象：どなたでもご参加いただけます

講師：岩野耕祐

時間：19:00～20:30(オープン18:30)
10月開催以降は18:30～20:00(オープン18:00)となります。

詳細はWebサイトよりご確認ください。

アチーブメントアカデミー会員 3 年入会特典

計＝「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」ご優待対象

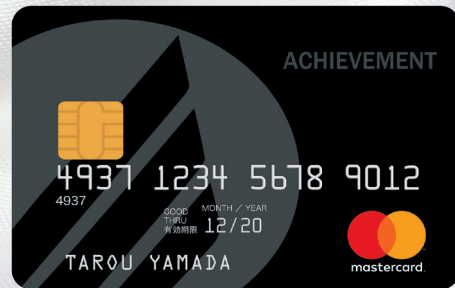
11月	1 土	2 日	3 月	4 火	5 水	6 木	7 金	8 土	9 日	10 月	11 火	12 水	13 木	14 金	15 土	16 日	17 月	18 火	19 水	20 木	21 金	22 土	23 日	24 月	25 火	26 水	27 木	28 金	29 土	30 日
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー																								BtoF	1 東京					
2 マネジメントセミナー				LMA		2 東京																								
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント																								幹部講座アドバンス	3 東京					
4 JPSA 関連セミナー																			4 東京		PTP 第115期									
5 「頂点への道」講座 無料体験説明会				5 志願抽選	PP					5 志願抽選	PP																			

12月	1 月	2 火	3 水	4 木	5 金	6 土	7 日	8 月	9 火	10 水	11 木	12 金	13 土	14 日	15 月	16 火	17 水	18 木	19 金	20 土	21 日	22 月	23 火	24 水	25 木	26 金	27 土	28 日	29 月	30 火	31 水
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー								1 志願抽選	BtoF PP																						
2 マネジメントセミナー			LMS		2 東京			LME	2 東京																						
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント			3 志願抽選	クオリティカンパニー研究会																											
4 JPSA 関連セミナー																					JPSA の日	4 志願抽選				4 大会		PTP 第116期			
5 「頂点への道」講座 無料体験説明会																						5 志願抽選	PP								

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権																											再満		＝再受講満員		満		＝満員御礼		＝休業日	
B＝バースデー割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回)																																				
9月		1月	2火	3水	4木	5金	6土	7日	8月	9火	10水	11木	12金	13土	14日	15月	16火	17水	18木	19金	20土	21日	22月	23火	24水	25木	26金	27土	28日	29月	30火					
1	BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー																																			
2	マネジメントセミナー																																			
3	クオリティカンパニー倶楽部会員イベント																																			
4	JPSA 関連セミナー																																			
5	「頂点への道」講座 無料体験説明会																																			
10月		1水	2木	3金	4土	5日	6月	7火	8水	9木	10金	11土	12日	13月	14火	15水	16木	17金	18土	19日	20月	21火	22水	23木	24金	25土	26日	27月	28火	29水	30木	31金				
1	BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー																																			
2	マネジメントセミナー																																			
3	クオリティカンパニー倶楽部会員イベント																																			
4	JPSA 関連セミナー																																			
5	「頂点への道」講座 無料体験説明会																																			

アチーブメントカード

ご受講生の皆様のために誕生したメンバーズカードです



**初年度
年会費
無料**

2年目以降は前年の利用額が
10万円以上で無料(※)

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

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

期間限定

入会キャンペーン開催中！

いま、アチーブメントカードをお申し込みいただくと、『頂点への道®』講座アチーブメントテクノロジーコース、アチーブメントテクノロジーコース特別講座の再受講が、**16,500円(税込)割引**でご受講可能です。

アチーブメントカード

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



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

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

お申し込み方法

特典

あなたの人生を豊かにするパートナー企業特集

能力開発の秋！
全国のパートナー企業のなかからワンランク上の自分・組織になるためにぴったりな特典をご紹介します！

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください



東京 学ぶ・相談する 合同会社ミライ・イノベーション様 「お金のかかりつけ医」としてお金の教養を事業展開するベンチャー企業。 特典 オンラインセミナー料金3,000円を半額にてご提供。 ※HP掲載の専用フォームより要申込	千葉 学ぶ・相談する 婚活生活/株式会社マリッジイノベーション様 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です。 特典 入会金1万円割引&婚活イベント30%割引で参加！ ※受講歴を添えてお申込くださいませ	富山 学ぶ・相談する 社会保険労務士法人LaLaコンサルティング様 ブラック企業をなくし、社員がイキイキと働ける職場環境づくりをお手伝い。 特典 障害年金業務の契約成立時の事務手数料を10%割引します。 ※要アチーブメントカード決済	福岡/東京 学ぶ・相談する 株式会社ライズグループ様 マンション販売、賃貸物件紹介・管理、リノベーションをご提案しています。 特典 当社管理賃貸住宅の仲介手数料無料。その他会員優待サービス、物件購入時の仲介手数料割引あり。
---	---	---	--

宮崎 学ぶ・相談する Office SUGIYAMA グループ様 専門家10名以上を擁する社労士グループ。採用・育成・定着をサポート。 特典 採用定着力・労務リスクなどの会社課題を診断し、定価11,000円のレポートを無料作成。

※表示はすべて税込価格です。

弊社のご受講生がパートナー企業特典を活用されました！

【ベジセーフ/株式会社 landlink】様を活用



神部 寛仁様

ベジセーフを使うと、野菜や果物の表面がスベリとキレイになり、皮ごと美味しく食べられるようになりました。素材本来の味がよりワリヤに感じられます。農薬や汚れが目に見えて落ちるのが嬉しく、水洗いだけでは落ちない汚れに気づけました。無臭で使いやすく、家族の健康を守るためのひと工夫として、とても気に入っています。

パートナー企業特典

アチーブメントの広告ツールにて無料で企業情報・優待サービスをご紹介します！

パートナー企業 Web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



登録料
無料

アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

パートナー企業募集中

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

アチーブメント出版の本

明日を充実させる注目の新刊



売れ行き好調！
2刷突破！

生きている限り現れるネガティブな感情との向き合い方

精神科医 Tomy が教える 心の中のネガティブさんと 上手につきあう方法

みなさんはこんな経験ありませんか？【嫌なことを考え始めると止まらない】【寝る前にクヨクヨ考えてしまい眠れない】【できない自分をいつも責めてしまう】【人間関係のトラブルで悩むことが多い】【ネガティブな感情を恐れている】など。これらの悩みや不安などに関連しているのが、「ネガティブさん」なのです。※本書では、ネガティブな感情を総じてネガティブさんと呼びます。しかし、このネガティブさんは誰の心にも現れるものであり、生きている限り消えることはありません。そこで本書では、心に現れるネガティブさんを上手くコントロールし、心をラクにする方法をSNSで大人気の精神科医 Tomy 先生に分かりやすく解説してもらいます。生きている限り一生関わり続けるネガティブさんと、せつかならず仲良くなってみませんか？



Web ショップで
購入可能！



【著者】精神科医 Tomy
【価格】1,540円(税込)

体の内側から、
不調に備える新習慣！

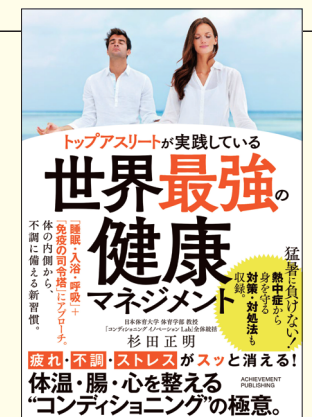
「睡眠・入浴・呼吸」+「免疫の司令塔」にアプローチ

トップアスリートが実践している 世界最強の健康マネジメント

ワールドカップやオリンピックの舞台で、アスリートの体を守ってきた専門家が教える、最前線の健康術。睡眠不足、ストレス、乱れた食生活…どれも「仕方がない」と諦めていませんか？本書では、一流選手が日々行っている「免疫力・体力・集中力を高める秘訣」を、科学的根拠とともにやさしく解説。巷にあふれる健康情報に惑わされず、「本当に正しい知識」を自分のものにするための、心強い指南書。



【著者】杉田 正明
【価格】1,540円(税込)



自分の花を開かせる人生の生き方

幸せになる生き方入門

人と比較しない、
唯一無二の考え方



【著者】下村 満子
【価格】1,540円(税込)

世の中に振り回されず、人間の“原点”に立ち返る。戦争、経済格差、政治不信、情報の洪水……。私たちを取り巻く現代社会は混沌と分断に満ちています。こうした時代に、著者が問いかけるのは「人間らしさを取り戻すことこそが、未来への道標になるのではないか」ということ。本書では、ジャーナリストとして著者が出会ってきた賢人たちのエピソード、禅の教え、そして自身の人生を通して得た気づきをもとに、「惑わされず、静かに、自分らしく在る」ための生き方を綴ったエッセイ。

上記書籍のご購入は、弊社 Web ショップ (5,000 円以上の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/>



横浜支社の名称変更および移転のお知らせ

このたび弊社横浜支社は、2025年10月1日をもって「南関東支社」へと名称を改め、東京本社のある有明セントラルタワーへ移転する運びとなりました。

これまでと変わらず神奈川エリアのお客様へのご支援を継続するとともに、今回の名称変更および移転を機に、南関東全域にわたり、より充実したサービスの提供に努めてまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

10月3日(金) 12:00 お申し込みスタート!

講師…青木仁志 講師…佐藤英郎

『超』達成力セミナー2026

達成の一年を送るためのエッセンスをお届け!

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。

日程	1月10日(土)	オンライン	東京	大阪	仙台
会場	1月12日(月祝)	オンライン	東京	大阪	北海道
時間	13:00~16:00 (開場 12:30)		名古屋	福岡	富山
形式	ハイブリッド形式				
	オンラインまたはパブリックビューイング				

著者の橋本が『部下をもったらいちばん最初に読む本』10万部突破記念企画!

あなたのマネジメントのお悩みに直接答えます!

著者 橋本 拓也

参加方法

- 11万部突破と書かれている新帯版書籍を購入する
- 書籍の中に挟まれているチラシからQRコードを読み取る
- あなたのマネジメントの悩みをフォームに沿って入力する
- 著者の橋本がSNS(XとFacebook)にて随時回答!

※質問によっては個人情報特定されないよう内容を一部編集して回答することがあります。
※同じような内容の質問を複数いただいた場合、一つの質問にまとめて回答することがあります。

質問募集期間 2025年9月30日まで

価格: 1,650円(税込)

2025年版 日本における「働きがいのある会社」若手ランキングにて第4位にランクイン!

Best Workplaces for Young Employees

Great Place To Work JAPAN 2025

詳細はこちら

東京ビッグサイトで開催の「カイヤのミライカレッジ2025 Tokyo」に登壇!

2025年版「働きがいのある会社」ランキング大規模部門、小規模部門1位の企業と、「働きがい」をテーマにパネルディスカッションを行いました。当日は弊社取締役 経営管理本部部長の高橋 優也が登壇。社員の働きがいを高める取り組みをお話いたしました。これからも社員にとっての「自己実現の舞台」をつくり、より良い経営を追求し続けてまいります。

Achievement Club News 読者アンケートのお願い

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



休業日のご案内

■ = 休業日

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

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

尾花高夫の 一流を育てる方程式 { 第4回 }

王貞治氏や野村克也氏など数々の名指導者のもとで投手コーチとして活躍。リーグ優勝11回、日本一5回に貢献した実績をもつ尾花高夫氏。その裏側には、尾花氏が効果的だと信じ実践し続けてきた選択理論の考え方をもとにした指導があります。本コラムでは、尾花氏が現場で行ってこられた具体的な技術を解き明かしていきます。

今回は自己概念の低い部下との関わり方についてお話しします。

日本人は自己概念の低い人が多いと言われています。皆さんのなかにも、部下の自己概念が低く、接し方に悩んでいる方はいませんか。実はプロ野球選手にも自己概念の低い人はいます。では、そのような人とのように関わったらよいのでしょうか?

自己概念は解りなので、マイナスをプラスに転じることは可能です。ですから指導者は、部下に対して自己概念が高まるような関わり方をしていく必要があります。ポイントの一つとして「認める」ことがあります。なかでも「プロセス」を認めて評価することが大事なのです。では、なぜプロセスを認めることが重要だと思いますか。なぜ、結果を認めるだけではいけないのでしょうか。

プロセスを認める価値。それは、部下自身の「達成への納得度」を上げられることだと私は考えます。想像してみてください。部下にとって挑戦することは決して楽なものではありません。色々の障害があり、諦めそうになることもあるでしょう。そんな部下が、目標を達成したとき、指導者から絶えず支援され認め続けられてきた部下

部下の自己概念を高め成長に導ける指導者の関わり方とは?

と、結果だけを見て認められた部下とでは、部下の納得感ほどのくらい違うでしょうか。結果だけ認められた部下は、「たまたまの達成」と捉えてしまう可能性があるかもしれません。一方、プロセスを認め続けられてきた部下は、挑戦する過程の「自分の頑張り」に焦点を当て、その頑張りの結果でこの達成があったんだと、確かな納得感を得られるはずです。

自己概念を高めることは決して簡単なことではありません。しかし、指導者の関わりは着実に部下のなかに積みあがっていくものです。ぜひ、このことを理解したうえで、部下のプロセスや努力に注目し、認める関わり方をしていきましょう。

(Point)
今回のポイント

- 指導者は、部下に対して自己概念が高まるような関わり方をしていくことが大切
- プロセスを認める価値は、達成したときの部下の納得度が高まることにある
- 指導者の関わりは着実に部下のなかに積みあがっていく

講師 尾花 高夫 Obana Takao

1957年生まれ。PL学園高等学校から社会人野球の新日鉄堺へ進む。1977年度ドラフト4位でヤクルトスワローズに入団し、チームのエースとして1989年には通算100勝をあげた。1991年まで在籍し同年現役を引退。1995年以降、リーグ優勝11回、日本一に5回導いた手腕から、2010年~2011年は横浜ベイスターズ監督に就任、自身初の指揮官を務める。2013年より読売ジャイアンツ二軍、投手総合コーチに就任。2021年よりヤクルトスワローズ二軍投手チーフコーチに就任。チームが前年まで最下位だったところから、2021年に日本一、2022年にリーグ優勝を達成している。2024年2月よりアチーブメント株式会社の顧問に就任。

もっと詳しく知りたい方必見!!

Book 部下がみるみる成果をつくりだす 一流を育てる方程式

【価格】 1,430円(税込)

ご購入はこちら

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

福岡ソフトバンクホークス株式会社取締役会長 王貞治氏推薦!

講師派遣

尾花高夫氏の講師派遣 受付中!

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

お問い合わせはこちら



一般財団法人日本プロスピーカー協会協力 戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座

体験説明会

『成し遂げる力』とは

なぜ、17歳で鉄工所の工員として社会人人生をスタートした人間が
創業38年で経常利益21億円の企業体をつくりあげ
51万人以上の人財育成に携わり
ナポレオン・ヒル財団からリーダーシップディベロップメント部門(新設)での
ゴールドメダル授与に至ったのか?
23歳でナポレオン・ヒル博士著『THINK AND GROW RICH』と出会い、
成功哲学を実践してきた道のりと、開講から33年、累計6万5千人以上が参加した
『頂点への道』講座のエッセンスを、2時間に凝縮してお伝えします。
さらなる目標達成のきっかけとしてご活用ください。

この講演会で得られるもの

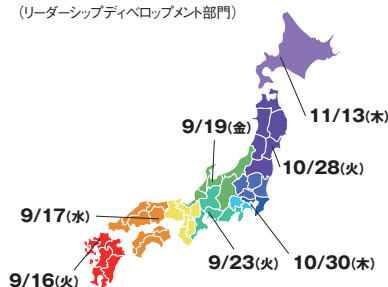
- 1 目標達成を確実にする
戦略的目標達成の技術
- 2 選択理論心理学に基づいた
信頼関係構築の技術
- 3 社員の主体性を引き出す
理念経営手法
- 4 仕事とプライベートを両立する
時間管理法



著者: ナポレオン・ヒル
翻訳者: 児島 修
監訳: 青木 仁志
2,200円(税込)

講師 青木 仁志

アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト
(リーダーシップディベロップメント部門)



参加資格 どなたでもご参加いただけます

参加費 2,000円(税込)

九州・沖縄ブロック	中国ブロック	北信越ブロック	東海ブロック	東北ブロック	南関東ブロック	北海道ブロック
9/16(火) 18:00~20:00	9/17(水) 18:00~20:00	9/19(金) 17:00~19:00	9/23(火) 18:00~20:00	10/28(火) 18:00~20:00	10/30(木) 18:00~20:00	11/13(木) 18:00~20:00
会場 福岡トヨタホール スカラエ スパジオF.Tビル 地下2階 福岡県福岡市中央区渡辺通 4丁目8-28 F.Tビル 地下2階	会場 ラヴィール岡山 3階 嘉祥 岡山県岡山市北区駅元町 1-10	会場 オックスナールパークホテル 富山 2階 鳳凰の間 富山県富山市牛島町11-1	会場 プライムセントラルタワー 名古屋駅前店 13階 愛知県名古屋市中区名駅 2-27-8	会場 TKPガーデンシティ仙台 21階 ホール21 宮城県仙台市青葉区中央 1-3-1 AER 21階	会場 川崎日航ホテル 11階 橋の間 神奈川県川崎市川崎区日進町 一番地	会場 アスティホール札幌 アスティ45 4階 北海道札幌市中央区北4条西5丁目1 アスティ45 4階



ナポレオン・ヒル財団 CEO
ドン・グリーン氏よりメダルを授与

ナポレオン・ヒル財団『ゴールドメダル』とは?

今回青木が受賞したナポレオン・ヒル財団のゴールドメダルは『THINK AND GROW RICH』の著者であるナポレオン・ヒル博士の成功哲学を実践し、
社会に大きな貢献を果たした人物に授与される賞です。青木は若くから成功哲学を活用し、会社設立以来、延べ51万人の人財育成と、9,000名を
超える中小企業経営者教育に従事してきました。多くの経営者・ビジネスリーダーを育成してきた実績が評価され今回の受賞に至りました。

これまでの代表的な受賞者

・ドン・キーオ(コカ・コーラ社元最高経営責任者) ・アール・ナイチンゲール(ナイチンゲール・コナント社元会長)
・アーサー・E・パートレット(世界最大の不動産会社センチュリー21創業者) など

講演会のお申し込みはこちら →

<https://achievement.co.jp/service/experience/caravan/>

ACHIEVEMENT
イマズグ!
Web申し込み

