

分科会概要【医療従事者】 座長: 参事 中村公俊様

①201 12:50~13:40

講師: 島崎 広彦様 治療職人

「成功は技術」

<プロフィール>

1968年東京都生まれ。幼い頃から、農業を営む両親にマッサージをして喜ばれるのが楽しみだった。高校卒業後、日本指圧専門学校に進学。按摩・マッサージの国家試験に合格するかたわら、スペシフィックカイロプラクティックと出会い、地元の青梅で開業。その技術は北海道からわざわざ通う患者さんもあるほど。プロスピーカートレーニングによる表現力と伝達力の能力アップにより、大型講演会や出版など、ブランディングも成功させている。著書「首を整えると脳が体を治したす」は発行部数2万部超。

<内容>

何か漠然とした不足感を打開するため、頂点への道講座を受講。仕事に対する情熱と、相手に伝える事の感動に魅了される。ベーシック・プロスピーカー認定後に300人規模の講演会や治療技術の教材DVD講師など意欲的に努め、2010年に出版。その内容を生協に取り上げられ4万部を突破。内容を修正した2作目は11万部ベストセラーとなり、韓国語と中国語にも翻訳される。メディアからの注目も集まり、ラジオ番組や雑誌の見開き4ページの特集を受ける。さざなみが大きくなるようなインサイドアウトの波及効果を体験する。この体験をご紹介すると共に、遠くの誰かより最も身近な誰に何を伝えるか？という認識ではなく、本当のインサイドアウトは自分の心の中のデザイナーが行動に現れるという事だと、願望の明確化を促す内容になります。



②201 13:50~14:40

講師: 辻 紗耶加様 株式会社Beaute 代表取締役社長

「仲間とともに勝つ ~自己愛が育まれる組織を目指して~」

<プロフィール>

20歳の時に歯科衛生士として歯科医院を開業すると目標設定。親の離婚、厳しいしつけ、借金、様々な生い立ちの中でアチーブメントの研修と出会う。「愛、感謝、成長」を人生态念に置きチャレンジした結果、28歳で歯科医院を開業。「確かな技術と信頼できるサービスを提供し、口元から健康と美しさをサポートする」という医院理念の治療は一切行わない審美予防専門クリニック。医院経営の傍ら、全国のクリニックで研修を行う。選択理論心理学に出会い「自分を愛する以上に他人は愛せない」ということ「自己愛」をテーマに人間関係の中で悩みを抱え、自信がなくなったスタッフや院長に自身の生い立ちをもとに選択理論心理学とアチーブメントテクノロジーを伝え続ける。

<内容>

今回は貴重な機会をいただきありがとうございます。アチーブメントを学び続けて10年、自分自身が得た最大の価値は何が一番に大切にするのか、判断基準が明確になったことです。「自分の人生が良くなったこの学びを仲間にも学んでほしい」経営者の皆様であれば、1度は考えたことがあるのではないのでしょうか。私はパワーパートナーのお力を借り、また選択理論的な関わりの末にその夢を叶えることができました。仲間と同じ学びをすることで喜びや仕事での成果は計り知れません。誰のせいにもしない、自分が源だと考えられる組織自分も相手も悪者にならない自己愛が育まれる組織笑顔と感動の涙が絶えないボーテ毎日チャンスの連続、、まだまだ修行中の身ではありますが、等身大でメッセージさせていただきます。どうぞよろしくお願ひいたします。



分科会概要【士業】

座長: 参事 平野 厚雄様

①202 12:50~13:40

講師: 入口 純子様 経営コンサルタント

「成功は技術」

<プロフィール>

アチーブメントテクノロジーと選択理論心理学の学びを用い、数字だけでなく、経営者の中に埋もれている理想企業像をあぶり出した経営計画策定支援を通じて60社以上の企業再生を支援。経営計画策定企業の内86%が、金融機関から協力合意を得るなど京都府内トップクラスの実績。企業はどんな状況からでも必ず成功できると確信している。

<内容>

開業前、税理士資格保有を武器に、資金繰りで苦しむ父の会社の経理業務を任せられるも、資金繰り、金融機関対応が全くできず、自分の無力さを痛感。その後、事業再生のプロコンサルタントとの出会いにより、会社は再生し、成長軌道に入る。企業が蘇り、経営者や社員が、日々明るく輝き、一丸となって取り組む成長を目の当たりにした経験から、法人経営に特化した税理士事務所を開業する。顧客0から始めた事務所は、順調に伸びだすものの、家庭との両立の難しさ、社員とのギクシャクした関係、自分は本当にお客様の求めているサービスが提供できているのかという疑問など、自分の能力に限界を感じる。

そんな時、「頂点への道」講座の中で「成功は技術」という言葉を聞き、生きる前向きな力を取り戻す。「他の人々が求めるものを与え、自分が望むものを手に入れる」という成功の技術に取り組む中で、家族関係、社員との関係が大きく改善、業績もアップ、また、技術を顧問先様にもお伝えする事で、お客様企業業績にも成果がでている。



②202 13:50~14:40

講師: 鶴田 幸久様 税理士法人鶴田会計代表社員

「税理士業で新卒採用を取り入れて 正社員15名から30名に成長」

<プロフィール>

昭和50年うまれ。25歳で税理士試験に合格。その後29歳で中小企業診断士に合格し、31歳の時に独立開業。現在は、税理士、社会保険労務士、行政書士、公認会計士、中小企業診断士を抱え、ワンストップの経営支援サービスを提供している。創業から10年で社員数40名、顧問先は300社超。2014年全国会計甲子園準優勝。

<内容>

自分自身の力の欲求を満たすために10年前に独立をしましたが、開業して1年たったところにスタンダードコースを受講し、大きな気づきを得ました。それから人生の目的を考え、選択理論により家族とのかかりも変えていきました。順調にお客様が増えてくると、社員を増やして教育して対応していく必要が出てきます。業界の慣例では、同業他社から転職で経験者を迎え入れたほうが教える手間も少なく、楽なのですが、敢えて、新卒の大学生の採用にチャレンジしました。その中で、この取り組みが、自分自身のためだけでなく、自社で働く既存の社員のためになり、さらには、自社だけのためではなく、業界の活性化のために貢献できるということに気が付きました。当時は、正社員が15名の事務所でしたが、今では、正社員が30名、パートが10名になり、税理士業界でも当社の新卒採用の取り組みが注目を浴びるようになりました。

