

※こちらに掲載している以外にも制作物がありますので、ご希望のジャンル・カテゴリをお伝えいただければ都度提出させていただきます。

【meta広告】

こちらはカウンセラー・コーチ・温熱デトックスサロン・東洋医学養生・ミュージックセラピー・AI✕スピリチュアルなどの事例をまとめたものになります。

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1MzXPqm9n576vtgfXqnFLra6pl6GTrWFngAM8_0x70-k/edit?usp=sharing

■ミュージックセラピー

(月20万円→年商5500万円)

動画講座LP

<https://utage-system.com/p/W3zE0ZevWOD0>

LINE登録ページ

<https://utage-system.com/p/sW41aoJTZDDF>

セミナーLP

<https://utage-system.com/p/sSb1OQzzSHrV>

ファネル1話

<https://utage-system.com/p/Xa6mRk3beky4>

ファネル2話

<https://utage-system.com/p/0ZQBu0Oku95W>

ファネル3話

<https://utage-system.com/p/VledSuY3MOCZ>

■アカシックレコード✕最先端AI

セミナーLP

<https://utage-system.com/p/ltQ7nG5sDE7k>

個別セッションレター

<https://utage-system.com/p/vyLjNPGJ0WwE>

■ 幼稚園コンサル

1500リストに対して20人のサブスク会員
オンラインサロンLP
<https://utage-system.com/p/tOsVrlqJST79>

■東洋医学養生法

オプトインLP

<https://pwr.royalnature-therapy.com/p/gaP5NXLrEh76>

サンクスLINE登録ページ

<https://pwr.royalnature-therapy.com/p/RU2ihhy2oufg>

動画視聴ページ

<https://pwr.royalnature-therapy.com/p/q6TYlurXhBhQ>

個別相談申し込みページ

<https://pwr.royalnature-therapy.com/p/xcHLpUNG4m5m>

■温熱デトックスサロン

LP

CPO=20000円台→CPO=2000円台に削減

<https://yosapark-bonny.com/ad-fb01/>

■ モリंगा(サプリメント)

LP

<https://a9pfy.hp.peraichi.com>

■求人

税理士法人

<https://www.asahitax.jp/lp-recruit/>

■勉強法、記憶術

ステップメール

石井式・瞬間記憶術オンライン講座 6月6日稽古の日特別企画 ステップメール 7通

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/10uimos8iED7imT1wAgbEOeiMsLHcktR4e5fROB4Ai6w/edit?usp=sharing>

【概要】

石井式・瞬間記憶術オンライン講座 6月6日稽古の日に特別企画として ステップメール 7通からオンライン講座に誘導するための販売ページの作成をしました。

■経営者向け税務セミナー

Monolith Partners様(市ノ澤翔会計税務事務所様)

キャッシュリッチセミナー

<https://docs.google.com/document/d/1N5wPouL8-AhxYOP-NXwgyhUTF5lq5Fmf-4AaXZvWA4/edit?usp=sharing>

【概要】

Youtube登録者1万人の経営者向けの会社にキャッシュを残すセミナー

節税することが良いと思っている経営者の価値観と逆のことを言うことで、注目をさせ、

最後まで読んでいただきます。

「節税すると会社は倒産します。

あなたは不思議に思った事はありませんか？～～～」

■占い(四柱推命)

一般社団法人風水鑑定協会様

たった60日でできる！

最短速習四柱推命動画講座セールスレター

<http://fusuikantei.com/sityusuimei-lp/>

たった60日でできる！

最短速習四柱推命動画講座セールスメール5通

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1KyPEw1A8cZxRQxi-PBjOZ38w3bCkQ1T4SuDLGRkwHgk/edit?usp=sharing>

【概要】

占いの帝王と言われる本場中国の四柱推命を使って

未来を予知するスキルを身につけよう！というコンセプトの動画講座のプロモーションです。

■占い(算命学)・コーチ

オプトインLP

～魅力が勝手にあふれ出す～隠れた強み発掘動画講座

https://jiyubijin.com/pr/lp/opt-1/?fbclid=IwAR0XK4bgw2y5G5KYkzlePpmgZbhulWldzemdYG2ztZyRKVe7QpPttUV_ysq

サンクスページ(自分トリセツ鑑定セールス)

<https://jiyubijin.com/pr/clp/thanksp/?fbclid=IwAR1IWS2eEsBdTIV3BX0MYAfDt0rer9VHoR9F9HBGdVZk--dr00xrWIGilkl>

動画講座プレゼントページ

～魅力が勝手にあふれ出す～隠れた強み発掘動画講座プレゼントページ

https://jiyu-bijin.kotoba-okusuri-coaching.com/miryokumovie/?fbclid=IwAR1GAzGrZror5lZzvhnSI2FFMtE_zb8ndJfkuO_VAC5d1ljd0oX93rXKVTo

セールストークテンプレ

<https://docs.google.com/document/d/1LpWVeNyKdAZwxIH4ROIRtDkIOJMmxN7JjvFLMGajWE/edit?usp=sharing>

セールスプレゼン資料

https://www.canva.com/design/DAFeWutwgFM/li4CuO2t8g88d9cAFTfYLQ/edit?utm_content=DAFeWutwgFM&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

【概要】

このセールストーク、プレゼン資料に従って3人に販売したところ、**16.5万円**の商品が2人に売れたそうです。

■スピリチュアル、ヒーリングスクール

オプトインLP

<https://utage-system.com/p/33YLomm5o9OZ>

ファネルページ1話目

<https://utage-system.com/p/nkvvrXBCate3>

ファネルページ2話目

<https://utage-system.com/p/Gb0SH1YE97z3>

ファネルページ3話目

<https://utage-system.com/p/hTbUn4iTHYT3>

説明会セールスレター

<https://utage-system.com/p/BjLmuyuikHtT>

■占い、霊視、スピリチュアルカウンセラー

スピリチュアルマスターアカデミー様

素人でも最短90日でプロへ

スピリチュアルマスター**Zoom**体験セミナーセールスLP

<https://www.reservestock.jp/inquiry/YWVmYzk3ZjRIO>

LINEセールスステップ

<https://docs.google.com/document/d/1wVbEXEyNrKcb9-utkau9eS0RAmlcH6zHPGmXglDv-JA/edit?usp=sharing>

セールスメール(4通)

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Odf68hxDBiEG2MzRbWodvtQO2WDmX-oX3YNzmCFc9HY/edit?usp=sharing>

【概要】

受講生様ストーリー型のセールスLP、LINEステップ、セールスメール、受講生の辛い過去から人生が変わったという逆転ストーリーで共感を生む

■潜在能力開発

体験会セールスLP

https://docs.google.com/document/d/12A2B_x06KrJof0KZyTHDyCIQLI_a8ZtTddpkqYhf4II/edit?usp=sharing

【概要】起業塾でマーケティング、セールス、マネジメント、仕組み化などを学んでいるのにうまくいかない起業家向けの潜在能力開発セミナー

■ヒーラースクール

ブレインクリアセラピー様

Facebook広告、Instagram広告クリエイティブ

<https://docs.google.com/document/d/1q7j9kYIGC8jDNpdqJa6h02SSpRGhsBtGett-rOaW6nk/edit?usp=sharing>

■FX・投資

おくのうら道共同サロン

ファネルページ1話

https://docs.google.com/document/d/1NQLy-sfUL6H6AzuyD07_swYD721oPaLj9QSCdlN505A/edit?usp=sharing

ファネルページ2話

<https://docs.google.com/document/d/1ecyQri-4dbh7tHOi8nDWi9fqtJthoglhUqdBsSVpUQw/edit?usp=sharing>

ファネルページ3話

<https://docs.google.com/document/d/11DCzaat6BNUzp6Cit5SDR1qJ7TWA9D4kWidNgp5Dkv8/edit?usp=sharing>

ファネルページ4話

https://docs.google.com/document/d/1tUdGNdhdk5J1Ro_8TXkqpAzSGwIYF0XYb7hLKr8s6g4/edit?usp=sharing

セールスレター

<https://docs.google.com/document/d/1NPMRwUJ9ZUKfcsbRxN6DSph3DFbgIKd6H3qaIAFPqpE/edit?usp=sharing>

LINEステップ(22日間65通)

https://docs.google.com/document/d/1FXoc-1IWP2HQiv-kaVC2_YHeFOhBV5E6aL_q8fQWCDM/edit?usp=drive_link

■セールスコピーライター養成講座

株式会社Earnestness様

説明会スライド作成・講師

https://www.canva.com/design/DAFoYoG2uQM/ASzIkc7hLz6osFw6w2mgFg/edit?utm_content=DAFoYoG2uQM&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

■Webマーケティング代行事業制作講座

株式会社Earnestness様

説明会スライド作成・講師

https://www.canva.com/design/DAFbuPcppNk/vganFOxxa57K_7z7cQSDDQ/edit?utm_content=DAFbuPcppNk&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

■ダイエットスクール

セミナーLP

<https://hosokawademo1.pagedemo.co/>

Facebook広告、Instagram広告クリエイティブ

https://docs.google.com/spreadsheets/d/10EoJE4pH3xxy97qLOtIzjYBp_ECeKXhG4k3lu3HpEf8/edit?usp=sharing

■遠隔診療・育毛剤

LP

株式会社ダブルヘリックス様

遠隔診療Pesod

<https://pesod.bridgeweb.jp/pesod/>

Youtube広告

遠隔診療Pesod

https://youtu.be/k_mqibkmpKo

【概要】

薄毛でお悩みのあなたへもういい加減卒業しませんか？

心身ともに安全で健康に髪の毛を増やしながら。

2023年薄毛対策の闇を暴露します。のヘッドラインで注目を引き、AGAクリニック、ミノタブを共通敵にして、遠隔診療Pesodの提案に繋げるコピー

■恋愛

コンテンツ制作

https://docs.google.com/document/d/1EtwBVrGpXB3WiZSUvCQsh-mgHR46z9X6XaGCvFV_66s/edit?usp=sharing

■営業・コーチング

合同会社アスキスト・センタリング様
セミナー販売ページ(デザイン込み)

https://askist.hp.peraichi.com/lp2?_ga=2.138188595.229876725.1647929128-224177596.1628256514

FB広告クリエイティブ

https://docs.google.com/spreadsheets/d/10EoJE4pH3xxy97qLOtlZjYBp_ECeKXhG4k3lu3HpEf8/edit#gid=0

■住宅系FP

ホームページ(デザイン込み)

<https://fagency.co.jp/>

【概要】

不動産の売却、買取、ファイナンシャルプランナーを行っているクライアント様のホームページの修正を行いました。

オプトインLP(住宅ローンの賢い借り方返し方無料電子書籍プレゼントオプトインLP)
(デザイン込み)

<https://mind-hack.net/lp1/freemium1/>

【概要】

不動産の売却、買取、ファイナンシャルプランナーを行っているクライアント様の住宅ローンでお悩みのエンドユーザーを集客するためのLPです。

■清掃会社

事件現場清掃会社ホームページ(特殊清掃・事件現場清掃のパイオニア)(デザイン込み)

<https://genbaseisou.com/>

【概要】

自殺・他殺など凄惨な現場などの特殊清掃・リフォームなどを行っているクライアント様のホームページのフロントLP、ディレクション業務です。

事件現場清掃会社(事件現場清掃技能士養成講座セミナーLP)(デザイン込み)

<https://genbaseisou.com/seminar/>

【概要】

自殺・他殺など凄惨な現場などの特殊清掃・リフォームなどを行っているクライアント様の業務委託先の募集のLPです。

■マネジメント・組織開発

在タイ日系企業向けzoomセミナーLP(デザイン込み)

<https://localization.analysisanddialogue.com/seminar2>

■動画シナリオ作成

在タイ日系企業現地化動画講座1st Video

<https://youtu.be/v3ycVkzfHTc>

在タイ日系企業現地化動画講座2nd Video

<https://youtu.be/tq4jCWI4Utk>

在タイ日系企業現地化動画講座3rd Video

<https://youtu.be/pboRLFJoxvQ>

在タイ日系企業現地化動画講座4th Video

<https://youtu.be/jQtplFmxiOk>

在タイ日系企業向け無料動画講座(ステップメール)17通

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tEbLKYvTaBq2-BZLe8Hox-EMHKxaMZg168YBhkfnWHA/edit?usp=sharing>

【概要】

分析と対話株式会社様(在タイ日系企業向け組織開発コンサル企業のセミナー誘導動画セールスステップメールです)

タイにある日系企業に対して、組織開発のコンサルタントであるクライアント様のメルマガへ誘導。4つの動画を使ったプロダクトローンチを行いました。

上記のLPで獲得したリストに対して、プロダクトローンチを行い、フロントセミナーのLPに誘導するLPです。

■治療院集客

ステップメール

株式会社タッチコード様 4通

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1pYltJvFsbz7hC0uv-pA3X0lv5FlnAscNNOlrYTeAbLw/edit?usp=sharing>

【概要】

整体院集客代行会社株式会社タッチコード様の魔法のチラシセールスのためのステップメールです。

■女性の自己啓発

ステップメール7通

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1rIDCTYyCwQBiXhV7Nr6pwfsPpMlonr7uzzz08RD9tbo/edit?usp=sharing>

■コンサルティング

グッチ様(1ヶ月分30通)

365日メルマガ

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1oa_I0yvPyEgE7IFtqgovQp-Nwhz9RJtqLCbAOomLqMA/edit?usp=sharing

■投資・ビジネス

神リッチメルマガ(週2回)260通

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1sHcz8a4xIG5B-f0njjJvyU65RDpd873npvGptN5eQ1Y/edit?usp=sharing>

【概要】

資産30億円の投資家の方の投資・ビジネス・起業のメルマガ

■マーケティング

マーケストック様

■LINEステップ作成

<https://docs.google.com/document/d/1Rxk3Xe8S0uEztZa9k-DZVmK8j9TVuvH-AZtkg1djjNs/edit?usp=sharing>

【概要】

LINEと動画を使ったコンテンツビジネス

■Youtubeシナリオ作成

【永久保存版】Googleマイビジネスの表示順位を上げる方法

<https://youtu.be/U07eb8q0nAY>

慶曙会へあなたも来てみませんか？

<https://youtu.be/QmMKE12eHqo>

セールスライターとは！？

<https://youtu.be/WpV4a86Ysqc>

アフターコロナで生き残る会社とは？

<https://youtu.be/VtVKCOhjYl8>

事業紹介 Mindhack,Inc.

<https://youtu.be/tX6F-z-8TKM>

マインドハックの事業内容とは！？

<https://youtu.be/pEbNHXwAmgw>

店舗オーナーが今すぐGoogleマイビジネスを導入すべき理由とは？

<https://youtu.be/1KCO3beixKA>

Googleマップ対策で絶対にやってはいけないこと。

https://youtu.be/Fp9S5AR7_UM

あなたはお店の**SNS**運用でこんな間違いをしていませんか？

<https://youtu.be/bpXkWGrxmUM>

■無料レポート作成

株式会社エフ・エージェンシー様

『住宅ローンで失敗しないための賢い借り方返し方』(全35ページ)(デザイン込み)

住宅ローンで 失敗しないための 賢い借り方返し方

銀行・不動産会社が絶対に
教えたくない業界の裏側を暴露。



Contents

- ・知らなかったでは済まされない・・・銀行が決して口にしていない都合な真実
- ・約70%の人にとって住宅ローンが生活の負担になっているという事実
- ・歴史的な低水準にある住宅ローン金利の裏にあるリスクとは
- ・自分でコントロールできること、できないことを整理する
- ・不動産会社のセールストークに騙されるな
- ・頭金ゼロで家を買ってしまうと売りにくくても売れないという大変なことに
- ・あまり知られていない失敗しないマイホームの買い時
- ・「ローン返済額が年収に対して25%以内ならOKという落とし穴」
- ・転勤になったら買せばいい、ローンが返せなかったら売ればいいのか落とし穴
- ・変動金利型のあまり知られていない罠
- ・もし、老後安心したいなら・・・
- ・超重要！失敗しないマイホーム購入までの流れ
- ・住宅ローン毎月返済額を決める3つのポイント
- ・自分に合った額がわかれば、将来も安心！「無理のない返済額」の見つけ方
- ・購入可能物件診断！あなたが買える物件価格は？
- ・公的融資機関フラット35の資金計画シミュレーションを活用しよう
- ・最後に
- ・私の物語

3

はじめに



初めまして、株式会社エフエージェンシー代表 井上富寛と申します。このレポートでは、銀行や不動産会社が教えたくない業界の裏側をお伝えしています。このレポートを書いた理由は、私自身大手の不動産会社に勤めていた中でこの業界の真実について一般のお客様があまりにも知らない事実がたくさんあることに気づいてしまったからです。

お客様にとっては不動産というのは購入する機会は人生に1回あるかどうかということが多く、安易にマイホームを購入し、多額の住宅ローンを組んでしまっても後々苦労する方も多くいらっしゃいます。

その原因は、売り手と買い手の知識にはあまりにも差があるということです。そのような不幸をなくし、情報という武器をあなたには手にしていただき判断をしていただきたいのです。正しい情報を知っていただき、情報が溢れていて何を信じていいかわからないこんな時代だからこそ真実をお伝えしたいと思い、このレポートを書かせていただきました。

マイホーム、住宅ローンの選択は人生プランに大きな良い意味でも悪い意味でも大きな影響を与えます。

ぜひ、私のこのレポートがあなたの人生のお役に立てますと幸いです。

無料相談ご希望の方はこちらから

今すぐエフエージェンシーに無料相談する

2

あなたは住宅ローンで こんな間違いをしていませんか？

もし、あなたが住宅ローンを借りてマイホームを買おうと考えているなら

- ・なぜ、銀行はあなたが返済不能になっても関係がないか知っていますか？
- ・なぜ、年収の7倍で借りると大多数の方が返済できなくなるか知っていますか？
- ・なぜ、約70%の債務者が住宅ローンに負担感を持っているのか知っていますか？

国土交通省が毎年行う住宅市場動向調査によると

これらは、夢のマイホームをせっかく購入したにも関わらず、住宅ローンを返済できなくなってしまう人が購入前に陥っている大変危険な間違いです。

でも、これらはもっともよくある間違いに比べれば、取るに足らない間違いです。

それはつまり、・・・

銀行などの金融機関はいかにあなたに住宅ローンを貸し付けるか、不動産会社はあの手この手でいかにあなたに不動産物件を高く売りつけて自分たちが儲けるかしか考えていない

そのことを買い手である、あなたが知らないという間違いです。

悪く言えばカモにされているかもしれません。

それにより、多くの人は、知識がないのをいいことに言いくめられ、住宅ローンの支払いによって一生縛られ続け、大切なお子さんに十分な教育を受けさせることができなかったり、老後までローンを払い続けたいいけないことになるかもしれません。

ここに大きな問題があります。

4

全35ページ、残り31ページはこちらから↓



住宅ローンで失敗しないための賢い借り方返し方 完.pdf

株式会社エフ・エージェンシー様(デザイン込み)



誰も明かさなかった不動産仲介業者の“不都合な真実”

初めまして、井上富貴と申します。今日は、これら不動産の売却を依頼されているあなたへ、どうしてもお伝えしたいことがあり、このお手紙を書きお伝えいたしました。

それは「これらの間違った、不動産を高く売ろうとしている方が知らず知らずとやっている典型的な間違いだ」ということです。

残念ながらほとんどの方は、これらの間違いを知らずに売ってしまう希望する価格で売却を完了してしまっている方がほとんどです。これにより、あなたももちろんあなたに比べれば、取るに足らない間違いです。その間違いは・・・

ほとんどの仲介業者は「不動産を高く売りたい」と思っているあなたのことをとお伝えし「しかしこれでは売たがる方が少ない」「考慮して欲しい」として、あなたの無に「売り手であるあなたが金付いていない」という間違いです。

これにより多くの方は、知識がないことをいって手遅れになってしまっています。本当はもっと高く売りたいのに、希望通りの価格で売ってしまうにいます。そのために、不動産を「少しでも高く売りたい」と真剣に考えているのなら、このお手紙の裏面に「何をすればいいか」が書いてあるはずですよ！



少しでも不動産を高く売りたいとお考えのあなたへ

**無料
レポート
進呈中**

初めでも**不動産**を
「高く売るため」の
22の方法



家々を高く売れるための22の秘訣・悪徳業者を見破るための10のポイントなど。不動産を高く売れるためのポイントをまとめた無料レポートの詳細は必ずご覧▶



クリスタルサロン様(デザイン込み)

[illegible]

■休眠顧客呼び戻しDM作成 美容室(ソワドソワ様) 表面 休眠顧客呼び戻しDM作成(丁寧版)(デザイン込み)

SPECIAL INVITATION-VIP ONLY

お客様に、特別なご案内です。

スタッフミーティングをしていた時のことです。
あるスタッフから「今までお世話になったことのあるお客様に対して何か
感謝の気持ちを込めてお返しをしませんか？」という意見が出ました。
というのも、当店が今まで頑張ってこれたのは、お店を支えてくれたお客
様のおかげからです。
本当にありがとうございます。

スタッフ一同、感謝いたします。

そして何かお礼代わりのキャンペーンを考えようと、
生まれたのが今回の特別企画です。
現在から過去に、「**当店を支えてくれた実績のあるお客様**」を対象に
特別キャンペーンを開催します。

当店のお客様の中から実績のある一部の方を対象に決めていただきま
した。

内容はプレゼントだったり、面白いイベントだったり、
いろいろ迷ったのですが今回は対象になるあなたが受け取っても困らな
い、得になるものにしよう！
と考え、今回のスペシャルチケットに決めました。

Special
Ticket
Thanks

1DAY PASS
ALL MENU
半額

有効期限1月13日まで

このチケットを切り取ってお持ちいただくか、この手紙ごとお持ちください。
ご来店いただいたその日はどのメニューをいくつでも半額にさせていただきます。
半額なんて本当にいいの？というお客様もいるでしょうが、今回はお礼企画
です。遠慮なくご利用ください。
最後までお読みいただきありがとうございます。スタッフ一同お待ちしております。
有効期限だけお気を付けください。2021年1月13日までとさせていただきます。

POST CARD



美容室
Soie De Soie (ソワドソワ)
〒210-0845
神奈川県川崎市
川崎区渡田山王町1 8-1 1



営業 9:00~18:00 受付: カット17:00まで カラー16:00まで
時間 ※定休日: 火曜日と連休(第3火曜・水曜日)

☎044-355-9865

表面 休眠顧客呼び戻しDM作成(抽選版)(デザイン込み)

SPECIAL INVITATION-VIP ONLY

年に一度の30周年記念感謝イベント

1等賞 ご当選おめでとう
ございます

毎年、当店の住所氏名等をご登録いただいているお客様
の中から抽選で合計30名様に、お得な当選チケットをお礼
を兼ねて郵送させていただきます。
(抽選方法は登録情報からランダムとさせていただきます)
ご来店いただいたその日はどのメニューをいくつでも半額にさせて
いただきます。今回はお礼企画です。遠慮なくご利用くだ
さい。
最後までお読みいただきありがとうございました。スタッフ
一同お待ちしております

Special
Ticket
Thanks

1DAY PASS
ALL MENU
半額

有効期限1月30日まで

このチケットの有効期限は
2021年1月30日までです!

POST CARD



美容室
Soie De Soie (ソワドソワ)
〒210-0845
神奈川県川崎市
川崎区渡田山王町1 8-1 1



営業 9:00~18:00 受付: カット17:00まで カラー16:00まで
時間 ※定休日: 火曜日と連休(第3火曜・水曜日)

☎044-355-9865

■FAXDM作成(CVR0.04%)(マインドハック) 自社販促DM

新規集客でお困りの神奈川県の工務店の社長様へ

ストーリー型チラシで前年年商2億の小さな注文住宅工務店が翌年累計8億4千万円売り上げた方法を無料で作ってみたい方は他にいませんか？

～実績～ たった一年半である従業員3人の工務店の年商が2億から累計8億4千万円、つまり4.2倍になってしまいました。一回あたり最低でも3500万円、最高で1億500万円の売上があがったのです。(広告費は一回あたり20万円にもかかわらずです。)	
～何をしたのか～ 神奈川県内に見学会に集客するためのストーリー型B4折り込みチラシを送った。 自社のホームページにも同じ内容の記事を配置	～どうやるのか～ 1. インタビュー 2. インタビューを元にチラシ作成 3. 折り込みチラシ約5万部ほど送付
～なぜこの方法がうまくいくのか～ 理由1. 独自性を出せる ストーリー型チラシは独自性が強く、他の広告とは違い小説や漫画のように読んでもし、読者を引き込む特徴があるため 理由2. ストーリー型チラシは、読者に共感してもらいやすい 売り込み感が少なく、売り手に共感してもらいやすく、広告業界では長年よく用いられる売上に繋がりやすい手法だから	

ストーリー型チラシで前年年商2億の小さな工務店が翌年8億4千万円売り上げた方法を試したい方は、必ず必要事項を記入してFAXでお申し込みください。
申し込み期限: 令和2年8月25日(火)までお急ぎください。**先着3社限定**です！マインドハック 担当: 細川智隆
〒231-0032 横浜市中区不老町1-2-1 中央第六ビル302号
URL: <https://mind-hack.net/> **FAX: 03-6685-2645**

社名:	お名前:
TEL:	メール:

安心の完全無料保証
年商2億の小さな工務店が翌年8億4千万円売り上げたストーリー型チラシお試し作成は完全無料です。作成したらというて支払い義務は発生しませんし、しつこい営業電話をかけることもありません。ご安心ください。

人材紹介業FAXDM(Online Tutorial Limited様)

人材採用にお困りの介護・農業・建設業界の企業様へ
外国人労働者の失陥、転職ゼロ！外国人労働者が就職しても
離職しなくなる方法をすべて無料公開します！
もし、あなたが人材採用でお困りならこんな方法はいかがですか？



初めまして、こんにちは。人材カフェ、e-learningで日本語を学ぶことが出来る日本語カフェを運営しております。
オンラインチュートリアルミチャット代表の三井 博史と申します。

介護・農業・建設の企業様へ
人材採用でこんな悩みはありませんか？

- ・日本人の採用がうまくいかない
- ・求人広告を出しているが、人が集まらず、採用を諦めている
- ・人が入ってもすぐに辞めてしまうのでどうすべきか困っている

このお手紙には、農業/介護/建設などの単純労働分野で求人でもならず、離職率が低く抑えられるある秘密が書かれています。
それが**特定技能外国人採用**です。

昨今、農業/介護/建設などの単純労働分野で、外国人労働への労働力が供給開始されております。(特定技能ビザ)

この特定技能外国人の採用は、単純労働分野で日本人の採用が苦だったようにうまくいらず、外国人に頼らざるをえない会社には最適です。
これらの会社が外国人を採用する3つのメリットがございます。

1. 20代若くて意欲的な人が多い
2. 5人などまとまった人数の採用が可能
3. 日本人に比べ転職されにくい

このように外国人採用はメリットが大きく、特に3つ目の「転職されにくい」は大きなメリットになると思います。
日本人は、少しでも異文化に入らなくとすぐに会社を辞め、他の会社に転職しやすい傾向があります。

ですが、外国人は会社のためにどう申請をしないといけないなど、手続きがややこしいため、なかなか思いどきする人が多いです。

いかに外国人採用といっても日本人と違って、今まで生きてきた場所も、文化も、環境も違うわけですから採用される立場としては何かしら不安はつきものですね。

ですが、ご安心ください。
そこで、今回、『初めての特定技能採用で失敗しないための外国人雇用ガイドブック』をプレゼントします。

この冊子では特定技能外国人を雇いたい企業様向けに採用・教育で失敗しないためには何を準備すべきか、どういふのが必要かをわかりやすくご紹介いたします。

外国人の採用となると、難しい手続きなどが必要だと思われるかもしれませんが、この冊子でははじめから、離職せず採用して長く働き続けてもらう方法までをすべて網羅しています。

あなたが得られるメリットの一部をご紹介します・・・

※この紹介会社も教えてくれない求職者を見極める方法
※面接で必ず〇〇をすれば後々トラブルを回避できます。
※ビザ申請の前に〇〇に確認してはいい、求職者の嘘を見抜けます。
※旧来の職場で使える応募者を集める方法。
※何れも外国人雇用の仕事のやる気と上げ、離職率を低減し続ける効果

外国人労働者の失陥、転職ゼロ！
初めての特定技能採用で失敗しないための外国人雇用ガイドブック無料でプレゼントいたします。

※大切なお知らせです。必ず社長様にお渡ください。

詳細は… [人材カフェ](#) を Google で 検索

FAXの方はこちら➡050-5639-2470【24時間受付】

☒ 「初めての特定技能採用で失敗しないための外国人雇用ガイドブック」を申し込む

メールアドレス(必須)

お名前(必須) 貴社名(必須)

ご住所(必須) 〒

お電話番号(必須) 価格 無料

FAX番号(必須)

※送付先: Online Tutorial Limited 〒160-0003 東京都新宿区西新宿6-9-1 新宿アランタワー6階 JPY INC 内 TEL: 03-6685-2645
※FAX: 03-6685-2645、1-800-0000000(フリーダイヤル)にて、今後FAXのご注文の受付は承れません。ご了承ください。

■DM作成

美容室マーケティング通信3月号同封DM(マインドハック)

限定3社！1ヶ月手数料無料で呼び戻し集客したい方は他にいませんか？

こんにちは！細川智恵です。いつも美容室マーケティング通信をご覧いただきありがとうございます！
す！今日はいつもお読みいただいている皆さんに感謝を込めて手数料無料で1ヶ月間の呼び戻し集客をしたい方を3社募集します。

呼び戻し集客を無料で案内する3つの理由

理由1
DMを送ると見られる確率が高いから
呼び戻し集客とは以前の優良顧客(3回以上来店していたお客さん)の方にもう一度リピートしてもらう集客のことで、以前の優良顧客の方にDM(ダイレクトメール)を送って行います。
DMを使う理由はお客さんに見られる確率が非常に高く、実際にホストに入ってるサラシなどはすぐにゴミ箱に捨ててしまう確率があると思いますが、実際にはダイレクトメールはかなりの確率で見られていて、しかも行動する人がかなり高いんです。ダイレクトメール収集の調査によると、**1分間に送られてきたダイレクトメールを閲覧(開封)は79.4%の人が開くことがわかっています**。聞いた人の8割の人がそのダイレクトメールの中身を確認するということです。



理由2 優良顧客のみにターゲットを絞っているため反応率が圧倒的に高いから

なぜ、優良顧客(3回以上来店していたお客様)に絞ると良いかというと、すでにあなたの店の価値を感じてくれているからです。ただ、お客様というのは、色々な理由で来てくれなくなります。忙しかったり、夏が少し遠くなったたり、知り合いの所に付き合いで知り合いのお店に行かないといけないようになったりなど様々な理由で来なくなってしまう。本当にただ忘れていただけだったりするわけです。だから、もう一度お客様にあったお店の価値を思い出してもらうためにアプローチをすることほとても有効です。具体的な成果は昨月号にてお伝えしましたが、合計100人に送付し、31人に反応して売上292795円となっていました。

お申し込み期間3月28日(土)



こちらからお申し込みください！

下記のアドレスまたはQRコードから専用ページにアクセスしてお申し込みください。QRコードは一部のスマートフォンのみでも読み込めます。
<https://forms.gle/hggGHEQwKJmZ2TA9>

他のお店でも、
・168通送付 客数24人
売上173,670円 単価7,236円
・100通送付 客数2人
売上131,750円 単価5,270円
・31通送付 客数13人
売上65,000円 単価5,000円
というような成果が上がっているの、効果は絶大だと思っています。

理由3

早く成果を出して欲しいから
正直、早く成果を出して実感して欲しいです。社長さん、店長さんは正直な話ほど忙しだと思います。現職の接客対応、スタッフの方々のマネジメント、研修、財務会計、求人などやることごとくもあって集客まで手が回らないという人も多いと思います。だから、忙しい方にも実感していただきたいなと思います。

抽選で3名なので、結構狭き門です。3名である理由は、僕が一人でやるためにキャパを超えてしまうからです。だから、同じ気持ちの方は誰か選別してもらわない方がいかもしれません。本当に問題意識がある方、現状を変えたいという方、やる気のある方からのご応募お待ちしております！

呼び戻し集客の条件・1ヶ月手数料無料で既存客の呼び戻し集客(郵送費、印刷費は有料)特典として、**今ならデジタルマイビジネスのコンサルティング、初回限定も無料で行います！**
既存客の顧客リストの調査、相談などもさせていただきます。**限定3社なのでお早目に。**

お申し込み期間3月28日(土)

発行先：マインドハック

細川智恵(はまかわとむひ)

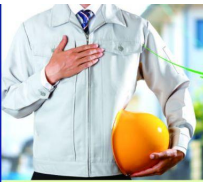
HP: <https://mindhack.jp/info>

mail: info@mindhack.jp

〒231-0032 神奈川県横浜市中区不老町1-中泉第六管内ビル302



■パンフレット作成(ライティングのみ)



工事紹介

経験豊富な技術者一人一人が
プロフェッショナルとして
お客様のご要望にお応えします。

経営理念

- 一 利達は皆様工事を通じて日本の製造業の礎となります。
- 一 利達は安全に心を配って人と地球にやさしい企業となります。
- 一 利達は常に自己研鑽に努め感謝の心で明るい会社作りをします。

営繕工事

工場企業の製造工場や生産設備の富集・改修工事等を主にこなしています。
大手建設会社が受けないような小さな工事を得意とし
そこから信頼関係を築いて大規模な工事までを手がけております。

企画・計画 → 設計 → 積算・見積 → 工事監理 → 保金






製造設備内トイレ改修工事

会長・社長紹介



曙建設株式会社 名誉会長 関 泰彦 (改 曙彦)

当社は、昭和28年10月に伊豆山系建設が前身で、以来、工場企業の製造工場の建物や生産設備の富集・修繕・改修工事等幅広く請負っている大企業建設のニッチな建設会社です。

資格を持った経験豊富な技術者が多数在籍し、社員一人一人がプロフェッショナルとしてお客様の要望に迅速・的確に対応し現場を駆使しており、お客様様の社員となった感覚で仕事をしております。経営理念は「安全に心を配って、お客様に喜ばれ感謝される仕事をしよう」で、社員一同「富集・修繕・改修」の精神に力を尽くしてまいります。



曙建設株式会社 代表取締役社長 関 康匡

本所で曙建設は63年を約えることが出来ました。
創業である関氏は規模は小さいが親しい、優秀だと信頼してありました。
なぜなら、工場企業のお得意様と信頼の関係を築いたため、お客様の信頼を勝ち取って生活が豊かになり「仕事から生き生き」だからと毎日喜びに満ちた生活を送っていました。

弊社がここまで成長し続けることが出来たのは、創業以来関氏にご愛顧いただいていた関係者様はもとより、平素より弊社を支えていただいているお客様の皆様のおかげで実現したものと、心から感謝いたします。

今後とも私に繋がった53年の歴史を大切に守りながら、社員に魅了されたに第一の目標として定めた社員生活の向上と東京支店の開設を目指し、更なる社員の発展に鋭意努力を怠りません。今後とも、変わらぬご支援ご協力をお願いいたします。

沿革

昭和28年10月 曙建設株式会社に建設部を創設する（創設）
昭和33年10月 曙建設株式会社と曙建設部より独立し、曙建設株式会社を設立（資本金200万円）
昭和47年2月 資本金を800万円に増資
昭和48年2月 資本増殖計画開始
昭和57年4月 本社ビル建設に伴い、本社を現在地に移転
平成2年1月 代表取締役関康匡氏が代表取締役を退任
平成2年2月 代表取締役関康匡氏が代表取締役を退任
平成3年3月 資本金1568万円に増資
平成3年8月 沼津支店を開設
平成10年10月 資本金2060万円に増資
平成12年7月 豊成支店を開設
平成14年11月 資本金3177万円に増資
平成17年1月 川崎支店を開設
平成17年3月 資本金5177万円に増資
平成17年7月 資本金7777万円に増資
平成28年3月 代表取締役関康匡氏が代表取締役を退任
平成30年1月 代表取締役関康匡氏が代表取締役を退任



会社概要

会社名 曙建設株式会社
代表取締役社長 関 康匡
設立 昭和28年10月
資本金 77,777,777円
事業内容 総合建設業（建築・土木）・不動産業
建設業許可番号 国土交通大臣許可（特-28）第16822号
許可年月日/平成28年9月17日
ホームページURL <http://akebono-con.co.jp/>




横浜支店ビル 厚木支店ビル

曙建設株式会社 支店一覧

【本社】
〒231-0033
横浜市中区東青木1-1-4



【横浜支店】
〒231-0017
横浜市中区南青木4-11-8 ヴィン・デル・ソール1階201号



【厚木支店】
〒243-0017
神奈川県厚木市栄町1-6-10 ヴィン・デル・ソール1階201号



【沼津支店】
〒410-0022
静岡県沼津市下青島町2854-7



お客様に喜ばれ 感謝され 感動される仕事をしよう



曙建設株式会社

あけぼの通信2020年6月号(ライティングのみ)(曙建設様)

あけぼの通信

2020 6月号 発行日/2020年6月 日

会長・社長紹介

色が業務に与える驚くべき影響とは？

こんにちは！ 6月のあけぼの通信は、色が与える心理的影響についてお話しします。色が与える影響は大きく、心理的に好ましい色の組み合わせは働く人の生産性を高め、欠勤率も少なくすることもあつたのです！
そういったことを考慮して目的、状況に合わせて内装の色を決めていくので今日はそんなちょっとおもしろい色の科学について話します！



精神作用と色

実は作業の環境となる色彩は作業内容に合ったものが良いのです。例えば、重労働を行う所や高気圧などの熱源が作用する所では暑さを感じさせるような色は有害で、涼しさを感じさせる色が心地よいのだそうです。

また、北側の部屋だったり、盛り仕事などの寒さがある部屋では暖かみのある色にするのが良いのです。

例えば、研究室、執務室では盛り仕事が多いので中間の暖かさの色の方が良かったりとか、部屋の目的ごとに壁、機械の色を調整することで仕事の効率を向上させることができるのです。

色にこのような効果があるとは、あまりご存知なかったかもしれません。日常の壁や様々な機械の色を目的ごとに想像してみるとおもしろいかもしれません！

今日は以上です！ このようにあけぼの通信では毎月、少し異なるようなお話をさせていただきますので、業務の息抜きに見ただけでもいいです！

照明効果と色の秘密？

天井や壁は白などの明るい色がよく使われるんですが、当たり前と思われる方もいらっしゃいますが、そうでない色より平均照度（明るさの指標）が60%以上も高くなります。しかも、白は汚れが目立ちますが、壁に汚れが目立つということが設備の故障につながるのです。清掃を徹底することで、美しく維持された工場では人々の健康をよりし、掃除が行き届き、施設を愛する傾向が生じるので効率も知らず知らず向上していくのです。

また、美しい製品が生産されるようになると気分が上がり業務の生産性の向上にも繋がるのでなかなか両面にはできません。



曙建設株式会社 名誉会長 関 泰彦 (改 曙慶)

当社は、昭和28年10月に旧代社長関泰彦が創業して以来、上場企業の製造工場の建物や生産設備の新築・増築・改修工事等幅広く展開している大企業建築のニッチな建設会社です。

資格を持った経験豊富な技術者が多数在籍し、社員一人一人がプロフェッショナルとしてお客様のニーズに迅速、的確に対応し現場を管理しており、お客様の社員となった感覚で仕事を行っています。経営理念は「安全・安心・信頼」をモットーに、お客様に喜ばれ信頼される仕事をします。社員一同「開発・研究・改良・改善」の精神にて全力で邁進しております。



曙建設株式会社 代表取締役社長 関 康匡

本日で曙建設は63年を迎えることが出来た。創業である関泰彦は偉大な社長で、優秀だと自負しております。なぜなら、上場企業のお客様と直接取引いただき、お客様の商品を輸入してれば生活が成り立つ「Buyer's Market」だからと常日頃より口癖のように申しております。

今後私に繋がる63年の歴史を大切に守りながら、社長に就任した際第一の目標として定めた無難な経営と東京支店の開設を目指し、更なる事業の発展に鋭意努力を重ねてまいります。

今後、変わらぬご支援ご協力を賜りますようお願いいたします。

曙建設株式会社

建設事業

工場・工場内事務所の小さな設備工事から大規模改修工事
古い建物と建築まで幅広い現場で、長年のノウハウより培った経験を
更に高度なシステム化と設備化を実現し、お客様のニーズに合わせた設備工
事まで、お客様の様々なニーズに対応いたします。

不動産事業 自社ビルの賃貸業務

横浜市内・横浜市内にある自社ビルの賃貸業務を行っています。



【本社】

〒231-0033 横浜市中区長者町1-3-4

【横浜支店】

〒231-0027 横浜市中区長者町4-11-5 グラ・デ・ム・ビル 3階 301号

【神奈川支店】

〒243-0207 神奈川県横浜市西区南幸4-1-1

【東京支店】

〒410-0827 静岡県浜松市東区東町2854-7

あけぼの通信2020年7月号(デザイン込み)

あけぼの通信 7月号

建設業法が改正されます！！

こんにちは！ あけぼの通信です。今日は、2020年施行の建設業法の改正について簡単に話させていただきます。建設業法改正の背景としてあるのは、長期期間労働者の急増と現場の処遇改善です。

建設業法改正3つのPOINT

POINT1 建設業の働き方改革の促進のための改正

著しく短い工期の禁止

今回の改正で建設業における工期に関する基準が作成され、おまじにも短い工期による契約に対しては、国土交通大臣からの勧告が行われることになりました。(図1参照)

建設業界には「変わったらやる」というような風潮が少なからずあり、現場に関わる下請業者が士業も目覚める仕事でない間に合わないという工事も発生しています。

働いている人にしてあげれば、大変ブラックな職場になりかねない業界だったと言えるでしょう。



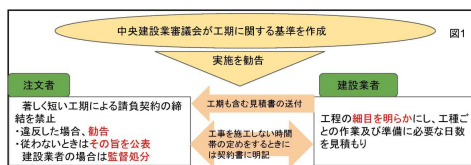
そんなブラックな風潮が、今日の苦者の建設業に、人材不足の原因の一つにもなっていると考えられています。

そのように無理な工期を押し付けるような請負契約に対してメスが入りました。著しく短い工期による請負契約が禁止されました。

違反者には国交省からそんな無理な工期での請負契約ではダメです！計画を変更しなさい！という通告が行われることになりました。

社会保険加入の義務化

建設業の許可を受けるための要件に「社会保険加入」が追加されることになりました。これによって社会保険未加入の業者は建設業の許可や更新を認められないこととなりますので、こちらも注意が必要です。



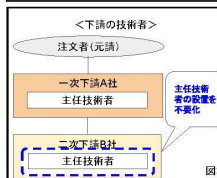
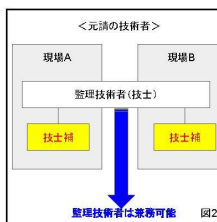
POINT2 管理するための技術者要件の緩和

元請けの監理技術者が兼任できる 下請けの主任技術者が不要になる

以前の建設業法の「工事現場には一定の能力を持った技術者を必ず配置しなさい」という要件が、大幅に緩和されることになりました。

今まで禁止されていた「元請の監理技術者の兼任」が可能になり、「下請の主任技術者」が不要になります。(図2.3)

この要件が緩和された大きな理由は人手不足です。この改正により経営層の高齢化による中小企業の廃業を防ぎ、地域の建設業が維持できることも期待されています。



POINT3 建設業を営む企業の継続のための緩和

経営業務管理責任者の規制の合理化

これまでは、建設業許可を取るためには建設業の経営経験が6年以上必要でしたが、今回の改正でこの要件そのものが廃止されることになりました。

この改正によって、建設業の許可がかなり取りやすくなることとなります。要件が簡便になることで廃業者やもやもやする企業の継続が可能になります。

円滑な事業承継制度の創設

現在の建設業許可制度では、事業譲渡や合併、分割、相続などにより、次の世代へ事業承継を行ったとしても「建設業許可」は承継できません。

事業を譲った側は「建設業を廃業」、譲られた側は「新規で建設業を申請する」ことが必要なのです。

今回の改正によって、事前の届け出による認可があれば建設業許可が承継されることになり、空白期間がないスムーズな事業承継が可能になります。

このように、建設業法も建設業の人手不足や若者の建設離れ、廃業を防ぐために少しずつ変わっています。これからはあけぼの通信では役に立つ情報をお伝えしていきます！最後までご覧いただきありがとうございます。

※図2 監理技術者兼任の要件は、主任技術者の要件を満たす者のうち「職技術士補」を有する者を想定

※図3 適用対象は、施工技術が同一で技術上の管理の効率化を図る必要がある工種に限定

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社

あけぼの通信2020年8月号(デザイン込み)

あけぼの通信 AKEBONO TSUSHIN 2020年8月号

建設業法技術検定制の見直し

こんにちは！あけぼの通信です。

7月号では「働き方改革」の一環での「建設現場の生産性向上」として、監理技術者の専任緩和、主任技術者の配置業務の見直し、事業継承規定の整備についてお話ししました！

8月号ではもう一つの「技術検定制の見直し」(建設業法27条)についてお話しします。

施工管理技士の技術検定制が変わる！

国土交通省は、建設工事に従事する技術者の技術向上を目的として、建設業法第27条の規定に基づいて技術検定制を行っています。技術検定制に合格すると「技士」資格が与えられる仕組みです。

近年、国土交通省はその施工管理技士の技術検定制の見直しを行っています。

施工管理技士の技術レベルを下落させることなく、より多くの施工管理技士を輩出させることが狙いですが、それは建設工事現場の人手不足と大いに関連しています。

それでは建設業法27条改正によって、技術検定はどのように見直しされるのでしょうか？

現在は1級・2級ともに学科試験を受け、合格後実地試験を受け、両方とも合格すれば正式に1級技士・2級技士の称号が与えられます。(図1参照)

それが今回の法改正により、監理技術者を補佐する役割で「技士補」の資格を創設することになりました。



いわば、「学科は合格したけど実地で不合格だった」という人への救済・緩和措置という見方もできるかもしれません。(裏面図参照)しかしこれにより、監理技術者を補佐できる有資格者は確実に増えます。

たとえば、これまで建設工事の請負代金の額が4,000万円(建築一式工事)にあっては6,000万円)以上である場合、「監理技術者は現場で専任の者でなければならない」と義務付けられていました。これは隣接する現場であっても、別途監理技術者を専任で配置する必要がありました。

しかし「1級技士補」を配置することにより、監理技術者は別の現場に業務することが可能になります。

つまり現状の人手不足の中、資格を取得しやすくなったことで、請け負える現場数を維持・増加できることになります。

新設される「技士補」(監理技術者)とは？

監理技術者とは、現場の技術水準を確保べく配置される技術者のことを指します。現場で重要な役割を担います。

資格要件としては、1級建築士、1級建築施工管理技士、1級土木施工管理技士などのいくつかの国家資格が必要です。日本の建設現場はこの監理技術者によって支えられていると言っても良いでしょう。

改正後の試験内容は、1級・2級とも、施工技術のうち、基礎となる知識・能力があるかを判定する「第一次検定」に合格すれば、「技士補」の資格が与えられます。次に施工技術のうちの業務経験に基づいた技術管理や指導監督に係る知識と能力があるかを判定する「第二次検定」に合格すれば1級・2級技士が付与されます。

国土交通省の担当者は、技士補について「若い方に積極的に取得して欲しい。詳細な受験要件についてはこれから政令・省令で称号などを決めていきたい。2級技士補は工業高校在学中に受験し、取得することは可能です。資格も取得した後に、建設業界に入職していただければ望ましいです」とコメントしています。

この早期資格取得を促しているのには、理由があります。若年層に対する「他業種への就職の流れの抑制」「建設業界へ在職する動機付け」といった狙いがあるためです。

早ければ2年後にも、工業高校生の2級技士補が誕生する可能性もあります。さらにその翌年には、現場で活躍する光景も見られるかもしれません。

図(引用: 国土交通省「技術検定制の見直しについて」
[https://www.mlit.go.jp/common/001149633.pdf]

H27年度試験の結果(土木)

		学科試験		実地試験	
		合格	不合格	合格	不合格
1級	受験者	359		71	125
		合格 196	不合格 163	合格 71	不合格 125
2級	受験者	283		86	111
		合格 197	不合格 86	合格 86	不合格 111

現状のステップアップのイメージ

※H27年度試験の結果(土木)



監理技術者の兼任が認められたことで受注の機会が増えますから、会社として1級技士補の養成力に注ぐ流れも確実でしょう。

建設業界は、年齢階層別の建設技術者の労働者階層を見ますと、60歳以上の高齢者が82.8万人(25.2%)と多く、10年後には大量離職が見込まれます。一方、それを補うべく若手入職者は29歳以下の人員は36.5万人でわずか11.1%に過ぎません。

永年層時代に建設業界は人材採用をためらった総務もあり、中堅社員が減少しています。このままでは建設業界の生産性を維持することは大変困難です。

これを受けて法改正により、監理技術者は2現場を兼務することにより、2人の技士補を指導する局面があります。若手への丁寧な指導により、離職も防止可能です。建設会社は監理技術者に対して、若手への技術の伝承という点に大きな期待を寄せています。このように、今回の改正により技士補の前設や受験制度の変更など、特に施工管理を請け負う会社にとっては大きな変更となります。今後も引き続き、関連する省令、政令、通知などの発出に注目しましょう。

今月は以上です。ありがとうございました。



曙建設株式会社

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ <http://akebono-con.co.jp/>

あけぼの通信2020年9月号(デザイン込み)

あけぼの通信 AKEBONO TSUSHIN 2020年9月号

約40年ぶりに変わる「相続法」！ 相続の何が、どう変わる？

【2020年4月施行】配偶者居住権とは？

2020年4月より、相続を取り巻く環境が大きく変わりました！民法が改正され、新しく配偶者居住権(はいぐうしやきょけん)という権利が認められるようになります。

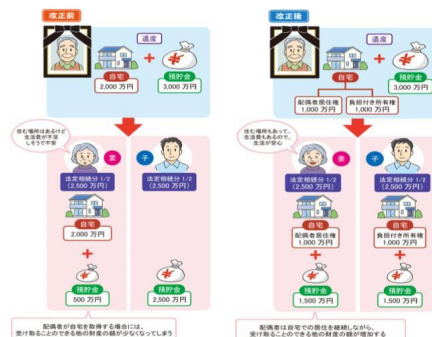
配偶者居住権とは

配偶者居住権とは、「相続が発生する前から住んでいた配偶者の自宅は、配偶者がその自宅の権利を相続しなかったとしても、

ずっと住んでいいですよ」という権利です。重要なことは「配偶者が自宅の権利を相続しなかったとしても」という点です。当たり前の話ですが、もし、配偶者が自宅の権利を相続すれば、誰にも文句を言われる防衛もなく、その自宅に住み続けることが可能です。

なぜ「配偶者居住権」を認める必要があるのか？

なぜ残された配偶者にこの「配偶者居住権」を認める必要があるのでしょうか？(下図引用元: 政府広報オンライン)



それは、相続が起きたことをきっかけとして、配偶者が住んでいた家を売却する必要があるじり、家に住み続けることはできるが現預金の相続ができず、老後の生活費を確保できない、というケースが生じることが多いからです。

配偶者居住権を活用すると、これまで遺言だけでは不可能であったことが可能になりました。遺産相続争いの防止に非常に強い力を発揮するからです。今回の改正により、自分が亡くなったとき、あるいは家族が亡くなったときに生ずる相続に関して、どのような点が、どのように変わったのかポイントを紹介します。

表面の図で説明しますと、例: 相続人が妻と子1人、遺産が自宅(2,000万円)と預貯金3,000万円だった場合、妻と子の相続分=1:1 妻2,500万円、子2,500万円、で分ける場合、

改正前は配偶者が自宅を取得する場合、受け取ることのできる預貯金などの他の財産の額が少なくなっていました。そのため、改正後は妻に配偶者所有権という形で、所有権という権利を「配偶者所有権<使う(住む)権利>」と「負担付き所有権<その他の権利>」に分離して、別々の人が相続することを認める仕組みになりました。



このような改正によって配偶者は自宅での居住を継続しながら、受け取ることのできる他の財産の額が増加するようになります。

今回の改正によってどの家庭の遺産も円満に相続できるといっていいですね。

配偶者居住権はいつから始まるの？

配偶者居住権は、2020年4月1日以後に開始する相続において適用されます。また、2020年4月1日以後に作成する遺言書において、配偶者居住権を記載することが可能になります。

今月は、今年4月に改正されました民法相続法の配偶者居住権について簡単にではありますがお話させていただきました。あけぼの通信9月号は以上です。ありがとうございました。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社

あけぼの通信2020年10月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2020年10月号

お金は稼げば本当に幸せになれる？

今月のあけぼの通信号では先月号とは打って変わって、**収入と幸福との相関関係**についておもしろい研究をいくつか見つけたのでそちらを皆さんにシェアしたいと思います。

先進国の調査によると、経済成長によって一人当たりの所得が増え、あるところを超えると、一人当たり所得の伸びと「幸福度」の伸びが明確な相関を持たなくなることがわかっています。

最初にこのことを提唱した米国の経済学者、リチャード・イースタリンにちなんで「イースタリンの幸福のパラドックス」と言われます。

『「貧しい人は、お金により幸福感が増す。しかし、中流に達すると、それ以上のお金が増えても、幸福感はあまり変わらない。ある研究によれば、年収が7万5千ドル(日本円で年収800万円)を超えると、お金が増えても幸福感はほとんど増えない。』

つまり、800万円から超えると幸福度がそれほど上がらないと、それ以上のお金の収入までは稼げば幸福度がそれほど不安がなくなったり、生活が安定することによって幸福度が上がるそうなんです。

しかし、それより先に行ってしまうと幸福度があまり上がらなくなってしまうということなんですね。



それ以上を超えると、稼げば稼ぐほどもお金持ちの方と比べていたりするそう、もっともっととなってしまい、逆に不幸になってしまうそうです。

お金がありすぎるの考えようなんですね、……

ただ、このお話には続きがありました。

お金を稼いで幸せになる方法

一つだけ、年収800万円を超えても幸福度が上がる方法があるそうです。

エリザベス・ダンさん、マイケル・ノートンさんがアメリカ人6000人をランダムに抽出して月収と幸福度、毎月の個人的な消費、他人への消費、他人へのプレゼント、慈善事業や寄付などの相関関係を調べた研究がありました。

すると、個人的な消費は幸福度と無関係だったそうです。しかし、一方で他人への消費や誰かにご飯をご馳走してあげたり、

奥さんや子供にプレゼントをあげるような他者への出費は幸福度と相関関係があったそうです。

つまり利他的な出費をすると、幸福度が上がることがこの研究で明らかになっています。

他人のために使うプレゼント、慈善事業、寄付などの他人のための出費が増えればいくほど人間は幸せになっていくそうです。

見栄などのためではなく、純粋に他人のためにお金を使うのであれば、幸福度に繋がるそうです。

さらに、エリザベス・ダンさんがボーナスをもった社員16人を追跡調査するという研究も行いました。

すると、他人のためにボーナスを使った社員は6週間から8週間の間で幸福度が上がったそうです。

この幸福度の上昇はたまたまに开心的旅行に行くのと同じく短い期間の幸福度の上昇だそうです。

だいたいゴールデンウィークなど長期の休みに旅行に行くのと同じくらい幸福度が上がるそうです。

また、注目すべきはボーナスの額よりもその使い方が重要ということでした。

例えば、ボーナス100万円で2万円奥さんにプレゼントした人と、ボーナス10万円でも5万円奥さんへのプレゼントをあげた人とを比較すると後者の方が幸福度が上がったそうです。

また小さな調査ですが、参加者に5ドルまたは20ドル使ってもらったという調査で3択を選んでもらうようにしました。
・自分の欲しいものに使ってもらう
・他人へのプレゼントを買ってもらう
・慈善事業に寄付してもらう

この3択から選んでもらった結果、他人のためにお金を使った人他人へのプレゼントを買う方や慈善事業に寄付する方が幸福度が上がったそうです。少額でも他人のためにお金を使うことが大切ということでした。

まとめると、年収を1000万円以上稼いでも自分のために使うのではなく、他人のために使う事が自分の幸福に繋がるということがわかりました。

またこの実験の結果として金額の大小は幸福度に影響しなかったそうです。もらったお金よりも誰に使うかが大事だし、少額の利他的な出費でも十分幸福度が上がる効果があるということでした。

他人をいっぱい助けて、他人からもいっぱい助けてもらうという生き方が一番幸福になれるそうです。

ぜひ、皆さんも今週末の回りの大切な人に何かプレゼントしてみてもどうでしょうか？あけぼの通信10月号は以上です。最後までご覧いただきありがとうございます。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/> 曙建設株式会社



あけぼの通信2020年11月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2020年11月号

「あなたはよく眠れていますか？」

こんにちは。あけぼの通信です。11月号は睡眠についてお話しします！

「あなたはよく眠れていますか？」そう聞かれると、「はい！」と自信を持って言える方は少ないかもしれません。夜中に一回起きてますとか、一回起きるとスマホをみてしまい、2時間眠れてませんとか、寝てもなかなか寝付けないとか、寝て起きたら体がだるいんですとか言っています。なぜ、睡眠が今でも大切かといえます。睡眠をしっかりと取れば非常に体調がよくなりますし、なにより免疫力に関わるからです。

今、強いウイルスによって世界が脅かされている中で、ウイルスが体に入っても発症しない人、重症化しない人、はたまた、重症化してしまう人、死亡してしまう人がいます。それは免疫力が大きく関わっています。

より良い睡眠を取る事で体の免疫力を高められ、強力なウイルスに負けない体を作ることができますので、ぜひ皆さんには今回お話する睡眠のお話を実践していただきたいと思っています。

今日はスタンフォード睡眠研究所が教える睡眠に関する役に立つ情報を提供できればと思います。実は、日本人は世界一睡眠偏差値が低いと言われていたそうです。平均睡眠時間はフランスが8.7時間、アメリカが7.5時間の中、日本人は6.5時間だそうです。しかも、6時間未満しか取れない人が40%もいるそうなんです。



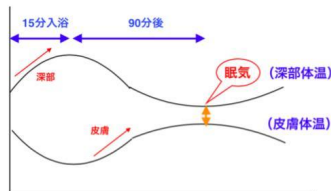
ただ、「俺はショートスリーパーだから寝なくていいんだ！」と言う方もいるかもしれませんが、しかし、スタンフォード睡眠研究所の情報によるとショートスリーパーは遺伝子で決まるそうなんです。だから、その多くの方はショートスリーパーと思いきや「睡眠負債」を抱えてしまっているのが現状です。

この睡眠負債が増えたら、具体的な健康被害として肥満になったり、糖尿病のリスクが高まり、高血圧になり、認知症の恐れが高まり、最終的に寿命まで短くなるそうです。怖いですがね！短時間睡眠＝短命になるそうです。

ですので、是非とも皆さんには健康的に睡眠を取っていただきたいです。さて、ここからはオスメの睡眠の取り方についてです。人生が変わるお風呂の入り方についてです。

人生が変わるお風呂の入り方とは！？

睡眠について話すのに、なぜお風呂の話なんだとツツクられるかもしれませんが、お風呂と睡眠は実はとても関係が深いのです。なぜかというと、人間の身体の体温が良質な睡眠を取る上で最も重要だからです。



というのも、お風呂に一定時間入り熱いお湯で体の深部体温を高める事が結果として良い睡眠を取ることに繋がるからです。

熱めのお風呂に入ると、人間の体の温度が急激に上がります。お風呂を上った後は、元に戻そうと体温調節をするシステムが起動することによって、90分ほどかけて、ゆっくり深部体温を下げようとするそうです。

人間の深部体温が下がり、それと同時に皮膚から体温が放出される事で上の図のように深部体温と皮膚体温の温度が近づく事で眠気が出るそうです。

人間の体温を深部体温と皮膚体温に分けると、深部体温を高める、いわゆる体の芯を温める事で、入浴後は体温調節システムのため逆に体全体の温度が下がります。

そのための最も良い方法が、**夜、寝る90分前にお風呂に入る。もしくはシャワーを浴びる事だと言われています(できれば、湯船に15分程度浸かる方がベターだそうです)。**

お風呂から上がった後の床につくまでの間で体温を下げるために表面の方に血液が回っていき、手先、足先の方から血液が放出されます。そして深部体温が低くなり、皮膚体温が高まり、眠気が出ます。このようなメカニズムで、眠りに入るのが早くとなり、リラックス効果が高まるそうです。

よくドラマや映画で雪山で「眠るな！眠ると、死ぬぞ！」といった雪山で死んでしまうの起こすシーンがあります。あれは、外気温の急激な低下によって全身の体温が下がってしまうので、眠ってしまうという現象といえます。つまり、シャワーやお風呂に入ることによって深部体温を上げることは全身に寝る時間ですよ！

と教えてあげる役目があるということです。

そして、**寝る前のシャワー、お風呂は熱めの40度～43度にしてみてください。**それによって、眠りにつくまでの時間が10分ほど早くなり、ストンと眠れるようになるそうです。

ちなみに、これから寒くなってきますがでるだけ寝る、寝る際には靴下などは履かないようにしてくださいね。靴下を履くと、足先から外に逃げようとしている熱が出ていくのを妨げてしまうので、できるだけ裸足で過ごしてください。

よりよい睡眠は身体を健康にし、病気を防ぎ、免疫力を高め、翌日のパフォーマンスにも大きく影響したり、ストレスを軽減させる効果も非常に高いので、ぜひ意識してやってみてください。あけぼの通信11月号は以上です。最後までご覧いただきありがとうございます。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/> 曙建設株式会社



あけぼの通信2020年12月号(デザイン込み)

あけぼの通信 AKEBONO TSUSHIN 2020年12月号

自分のやる気を引き出す方法

こんにちは。あけぼの通信です。12月号は自分のやる気を引き出す方法についてお話しします！

これは、いわゆるダイエット、勉強、仕事などの自分のやる気の出し方にも使えますし、部下や同僚などの他人へのやる気を促すのにも使えますので是非読んでみてくださいね。

この方法を自分に行えば「この目標を達成するぞ」ということではなく、「私はこの目標を達成できるだろう」と冷静に判断ができ目標達成率が上がることで実際に研究でも立証されているようです。

このように意志の力も限界があったり、自分のやる気を思うようにコントロールするのが実際は難しいのでビジネスや目標達成の現場においてこのような技術が使われています。

今回は、そういった自分にも使えますし、他人や部下、子供、友達や奥さんにも使える自分と他人を動かすための方法についてお話ししていきます。

今日お話しする方法を使えば、やる気を1.6倍くらいには上げられると思いますのでぜひ皆さんも実践してみてくださいませ。

非機能的行動のコストベネフィット診断

その方法が非機能的行動のコストベネフィット診断というのですが、非機能的とはやらない方がいい行動のことです。



やらなくていい行動に時間を使っちゃって、「うわあ一時間無駄にしちゃったな一勉強しようと思ってたのに家の片付けで1日時間使っちゃったよ」とか

「この仕事を金曜でおわらして土日はゆっくり遊ぼう！」と思ったものの終わらなくて、残りは月曜の朝やるかあ」と思ったことはありませんか？

私は結構あります。つまり私たちは、やらなといけないことを後回しにして、今やらないいい事にわざわざ時間を使ってしまうんです。

こういうやらなくてよい行動のことを非機能的行動というわけです。よくすぐやる人が成功するとかモチベーションが大事とビジネス本では言われます。

しかし、何をやるべきかやらないべきかというこの優先順位の方が絶対重要ですよ。

ただ、それが頭ではわかっていても、ついはいやっちゃうのが人間というものです。ぜひ、意志の力を信じすぎることなく、非機能的行動のコストベネフィット診断を学んで自分自身のやる気を引き出しましょう。

さて、非機能的行動のコストベネフィット診断は、オランダのマストリヒト大学のチームが開発した人のやる気を改善する方法です。

やるべき行動が決まっているのにできない人は**目の前のストレスや不安感を回避するために短期的な行動をとってしまう、長期的なメリットが目に向いてしまうケースが非常に多い**そうです。

このストレスに無理やり立ち向かう意志の力だけでなく、しっかりと見える化をすることでやるべきことに向かっていくことができます。

①まず、自分の取りたい**変えたいけどやる気が上がらないという行動のコストとベネフィット(ベネフィットは利益のことです)を考えてみてください。(行動選択)**

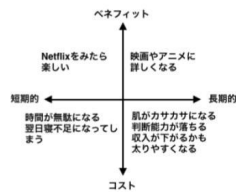
例)夜更かしをしてしまう自分を変えたい

②**変えたいと思っている行動を4つのマトリクスにわけて書き出してください(行動分析)(マトリクスは右上のような図のことです)**

短期的なベネフィットとコスト、長期的なベネフィットとコストの4つを書くことが行動分析になります。

例えば、夜、仕事から疲れて帰ってきて早く寝たいのについてインターネットで動画を見てしまい、夜更かししてしまうとします。そうであれば、短期的なベネフィットとコストと長期的なベネフィットとコストは右のようになります。

【短期的なベネフィット】
・家に帰ってきてNetflixをみたら楽しい動画が見れる
【短期的なコスト】
・見る事で夜更かししてしまつて時間を使ってしまう
・翌日寝不足になってしまう



【長期的なベネフィット】
・映画やアニメに詳しくなる

【長期的なコスト】
・目が力加減になる
・判断能力が落ちる
・収入が下がるかもしれない
・太りやすくなる

実際に紙に書き出してみると、コストがとても大きいのもかわらず、ベネフィットが小さいと感じてしまいます。

短期的なコストとベネフィットも気になりますが、特に、この長期的なコストとベネフィットをみたときに、コストに対して、ベネフィットが足りていないと思うかもしれません。

具体的に紙に書き込むようにすると、日々の仕事、勉強、ダイエットや筋トレなどの目標達成のために**有意義に時間を使えるかもしれません**。単純なことなのですが、実際にやってみると、効果がありますのでぜひ一度試してみてくださいね。

今月のあけぼの通信は以上になります。ありがとうございました。

会社情報

社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年1月号(デザイン込み)

あけぼの通信 AKEBONO TSUSHIN 2021年1月号

やる気を生み出し継続し続ける科学的手法

あけましておめでとうございます。あけぼの通信です。2021年も張り切って情報発信をしていきます。

最近ではビジネスマンの方々に仕事や勉強、ダイエットにも役に立つモチベーション関連のテーマが多いですが、今年一発目の1月号もやる気に関する内容です。

今回のテーマはいくつかの研究者が提案するやる気と集中力を上げる方法になります。

皆さんは、目標を達成する、成長させる上で一番大切なことはなんだと思いますか？目標を明確にする、人一倍行動をする、計画を綿密に立てるなど様々な方法があります。

ただ、その中でこれができなければそもそもうまくいかないのではないかとと思われるのが**継続すること**だと思います。

例えば、ダイエットで例えると、そもそも継続できず三日坊主で終わっては、どれだけハードなのを行っても結果には繋がりにくいんですね。

そんな、成功に直結するような継続力に繋がるような心理学の発見に関する内容ですのでじっくり読んでみてくださいね。

まず、テレビなどで有名な脳科学者の茂木健一郎氏は、「何かに取り組んだり行動したりするのにやる気は必要ない」と断言しています。そして、やる気がないことを言い訳にして行動しないことの方が問題であると述べています。



人間の「やる気」は、脳内で分泌される神経伝達物質「ドーパミン」によって引き起こされます。ドーパミンが分泌されるのは、**脳の「側坐核」と呼ばれる部分**。実はこの「側坐核」が活性化されるには、実際に行動を起こさなければならぬのです。

つまり、「このゲームをクリアしたら勉強に取りかろう」「友だちのSNSをチェックしてから資格の勉強しよう」と、ただスマートフォンをいじっていても、側坐核は一向に活性化されません。

それゆえにドーパミンも分泌されず、やる気が出るところからいつまでも怠ける状況から抜け出せないのです。

東京大学薬学部の池谷裕二教授は、そもそも「やる気」という言葉は、「やる気」のない人間によって創作された虚構のことを前提として、「やる気を出すための方法」を考へるほど無駄なことはないと断言しています。

つまり、私たちが普段からアテにしている「やる気」とは幻想のようなものであり、そもそも何かをやる前からやる気を出すことは不可能なのだそうです。

やる気が出ないからこそ立ち上がる、参考書をめくる、手を動かす。「行動することではやる気は引き出せない」ということを覚えておきましょう。

このようにやる気については幻想だとしても辛くない考え方もある一方で、私みたいな人間は悲しくなってしまうかもしれませんが、落ち込まないでください。

とりえず動くことが大切であるとわかったところで、ここからは最初のアクションとして何をすべきかを考えていきます。

まずは手取り早く、一番簡単なことから始めましょう。最初のハードルは楽々と飛び越えられるものがないとダメ。たとえば、1ページだけ読むつもりで参考書を開きます。読み進めるうちに心理的負担が軽くなり、「この勢いであと3ページ進めよう」とエンジンがかかってくるのです。

ドイツの心理学者・クレペリンは、この状態を「**作業興奮**」と名づけた。作業興奮が発生するのは、**動き始めてから5分～10分程度とされているので**、とりえず5分だけやろうかな」と軽い気持ちで行動すれば、いつのまにか30分以上たつていた！ということも。

また、動き始めるきっかけは勉強以外でも構いません。机の上を整理するなど勉強する環境を整えることからスタートすれば、その行動に気持ちが後押しされるはずですよ。

目に入る余計なものをしまったり、落ち着いて勉強ができるアイテムを揃えたりするなど、自分の集中力を高める環境を把握しておくといでしょう。

手足を動かすことも脳の側坐核に刺激を与えて、ドーパミンが分泌されます。スポーツのウォーミングアップのように、軽く身体を動かすだけでもじわじわとやる気になってくるので、ストレッチをするのもおすすめです。

明確な目標を持つことは頑張る原動力になります。しかし、高すぎる目標を設定して「叶わないと感じてしまつて、モチベーションが下がってしまうので注意が必要です。



そこで脳科学者の澤口俊之先生は、**目標値の上下に幅を持たせる「レンジ法」という目標設定の方法**をすすめています。

ひとつの到達点のみに固執してしまっただけに、目標達成が困難に感じられて挫折を招いてしまうことはよくあります。

最初から「今日は10ページ進めるぞ」を意気込んでしまつと、いざ行動を起こす時に「10ページなんて無理かも」と怖気づいてしまいませんか？

「今日は5ページから15ページくらいまで進めよう」と目標に幅を持たせることで、5ページまでは簡単にこなせそうな気ができませんか？

このように目標値の上下に幅を持たせること、その下限にはたやすく到達できるため、さらに頑張ろうという意欲も湧きま。最終的に当初の設定よりもっと高い到達点に達することができるので、数字を限定しないでゆるめの目標を設定するといいいでしょう。

ぜひ、皆さんも作業興奮を活用して目標に幅を持たせてがんばってみてくださいね！

会社情報

社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年2月号(デザイン込み)

あけぼの通信 AKEBONO TSUSHIN 2021年 2月号

精神論はもう古い？現実的な 目標達成を目指しましょう

こんにちは。あけぼの通信です。今月も張り切って情報発信をしていきます。

先月と続いて、仕事やビジネスで生かせるような目標達成について今月もお伝えさせていただきます。

あなたは仕事の目標を達成するためにどのような工夫をしているのでしょうか？

これまで、目標達成の手法の多くはポジティブシンキングをベースにしたものでした。これらは長年用いられているベーシックな手法である一方、これに基づき継続的に努力することに飽きや辛さを感じる人も少なくはありません。

2月号では、目標達成のための新しい手法であり、ポジティブシンキングに類しない「WOOP(ウープ)の法則」をご紹介します。

今回のテーマはいくつかの研究者が提案するやる気と集中力を上げる方法になります。

WOOPの法則とは？その概要

WOOPとは、願望を意味する「wish」と結果の「outcome」、障害の「obstacle」、そして計画の「plan」の頭文字でできた言葉です。

この4つのステップに沿って行動していくことで、目標達成ができるというのが「WOOPの法則」です。



先述のとおり、これまでの目標達成の手法の多くはポジティブシンキングによるものばかりでした。

この点、アメリカの心理学者が20年にわたって研究した成果によると、これまで一般的に用いられてきた「ポジティブシンキング」や「ビジョアライゼーション」による引き寄せの法則も「ハイテンション」にも、『目標達成の上では意味がない』ことが明らかにされてしまったのです。

それをへて新たな目標達成のための手法として編み出されたのが、『WOOPの法則』なのです。

WOOPの法則4つのステップ

それではWOOPの法則の4つのステップについて、詳しくみていきましょう。

WOOP①願望(wish)

まず「wish」の工程です。その名の通り、願望を設定します。このとき、『簡単過ぎず、難し過ぎず、しかし重要である』という願望を設定するのがポイントとされています。

過ぎる目標を書かないことが重要なのです。

今の自分から少し先の未来を想像し「簡単ではないが難しすぎずし、比較的实现可能性が高いレベルに設定するのがWOOPの法則でのやり方です。

なぜなら、WOOPはなんども繰り返し行うことを前提として考えられたサイクルだからです。一歩ずつ歩みを進めるように、サイクルを回しながら願望をアップデートしていくと良いでしょう。

WOOP②結果(outcome)

願望を決めたら、それが叶ったときの最高の結果「outcome」を想像しましょう。

例えば「wish」にて「通勤は基本的に自転車を使う」という目標を立てたら、「筋肉が付く」「代謝が上がる」「痩せる」などの結果が付いてくるはずですよ。

「体が引き締まったことでモテるようになる」など、もう一歩踏み込んだ結果を想像するのも効果的です。嬉しい結果を現実のように噛み締めてみてください。

WOOP③障害(obstacle)

次に「obstacle」、障害を考えます。あなたのたてた目標を達成する上で障害になりうることはなんですか？

簡単な例としては「自転車で交通事故に遭うかもしれない」などもあげられるかもしれません。

WOOP④計画(plan)

最後の段階です。obstacleの項目で考えた障害に遭ったとき、どうするかを考えておくのがこの「plan」というステップです。

この場合、自転車事故を回避するために「自転車レーンのある車道をできるだけ走る」、「ヘルメットを被る」などの行動が例として挙げられます。



必ず障害を対処、もしくは回避できる方法を想定しておくことが大切です。

WOOPの法則による小さな結果が大きな自信に！

この流れで想像を膨らまし、目標達成に向かっていくのがWOOPの法則です。WOOPの法則はネガティブなことを想定し、その対処法までを計画しておく手法であり、確実に目標を達成できる方法としても評価を得ています。

さらに、WOOPの法則では小さな目標達成を繰り返し、その都度WOOPの定義を更新していくという使い方をします。

この中でたとえ小さなことでも「達成できた」という結果が積み重なっていくうちに、大きな自信につながっていきます。これをあなたの仕事に導入することで、大きな結果に結びつくかもしれません。

2月のあけぼの通信は以上です。最後までお読みいただきありがとうございます。

会社情報

社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年3月号(デザイン込み)

あけぼの通信 AKEBONO TSUSHIN 2021年 3月号

ハーバード大教授が教える 「やる気を出す方法」。

こんにちは！あけぼの通信です。今月3月号もやる気を出す方法に関するお話です。

何ヶ月も連続でやる気についてお話ししているのはですね。人生においてやる気が一番大切だと思っているからです。大変なことが多い世の中ですが、少しでもやる気になっていただき、お仕事や勉強などに動んでいただければ幸いです。

ということで今月はハーバード大教授が教えるやる気を出す方法です。

これはハーバード大学のテレサアマビルという教授が出した論文からのリソースです。7つの会社から238人のビジネスマンを対象にして12000時間もの間やる気の変動というものを観察して行ったそうです。

なかなかこれだけの時間を追いかける論文というの多くはありませんが12000時間というのはどれくらいかという話をすると、1万2000~24~500で500日間もの間238人を研究して追っていたということになります。

ほぼ約2年間の間ですね。これだけの期間と人数を調査していく理由を考えるとそれだけの分母があるからこそ研究結果に客観性が担保されるということです。

わずかに一人を1時間かけただけでは調べたい事柄の客観性は担保できないわけですね。



こうして238人を500日間追いかけやる気の変動を調査していたわけですが、ハーバード大学のテレサアマビル教授はこの研究によってやる気は小さな成長によって高まっていくということを見つけた。

一方で、同様にテレサアマビル教授は管理職700人を調査して、部下のやる気を上げるために必要なものは何かということを探っていました。

その結果、95%の管理職が部下のやる気をあげるものとして答えた事がお金だったそうです。

要するに、人のやる気はお金では上げられず、小さな自分の成長によってもたらされるものということになります。

しかしその「達成感や成長」というものを度外視して「お金さえ上げれば部下はやる気になり自分のために働いてくれるだろう」と多くの管理職の人は考えていたということがこれらの実験から明らかになりました。

そう私たちのやる気の向上に欠かせないのはお金ではなく自分が成長しているという感覚だったわけですね。

これを証明するもう一つの例が2010年に行われた研究であります。あるコーヒーショップでコーヒーを買ってもらうという実験なんです。これを二つのグループに分けます。

一つのグループはこのスタンプを10個貯めるとコーヒーが一杯無料になるというスタンプカードを渡したグループ。

もう一つのグループは12個スタンプを貯めるとコーヒーが一杯無料になるというスタンプカードを渡すグループで、最初から二つのスタンプが押されている。

この二つでどちらの方がより早くスタンプカードがたまるかを検証しました。

要するにどちらの方がやる気が高まるかをチェックするということです。蓋を開けてみればどちらも10個のスタンプを貯めるということに変わりはありません。

しかし結果はどうなったかと言うと、**「コーヒーショップに違う風度が高かったのは最初にスタンプが押されていた方のグループでした。」**

こちらの方がより早くスタンプを貯めたという結果になりました。これが意味することというのは徐々にスタンプがたまっていく感覚こそが成長で、最初から二つ押されているということでの成長を実感することができやすくなっていたということです。

初めにゼロの状態から自分で10個ためるよりも途中から始める方が成長している実感が得られるということですね。進んでいる感覚ともいえるかもしれません。

だからこそ、前者が何もしていないスタンプカードを持った人たよりも楽しくなり、コーヒーショップへ通ったということがこの実験からも明らかになるわけです。



つまりはモチベーション、やる気というのは「自分が成長できている」と体感することで、それこそがやる気の向上につながるということです。

このことをハーバード大学のテレサアマビル教授を筆頭に科学的根拠をもって証明してくれるということ。この事実から「小さな成長を体感する」ということの大切さがわかると思います。ある大手電気機器メーカーの営業課長は営業に知識やスキルを教え込んでいたときは売り上げが伸び悩んだそうです。

そこでやり方を変え、**メンバー自身がワクワクする小さな目標を立てられるように支援して、日々それが達成されたかどうかを一緒に振り返ったそう。**すると、**数字ばかりを追いかけていた時より遥かに良い成果が出たそう。**

日々の成長を実感すること、小さなことで、それこそが大きなやる気を引き出す小さな一歩かもしれません。

3月のあけぼの通信は以上です。最後までお読みいただきありがとうございます。

会社情報

社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年4月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN

2021年 4月号

丸1日はかどる2つのモーニングルーティン

こんにちは！あけぼの通信です。今月4月号は毎日のモーニングルーティンに関するお話です。

朝のモチベーションが上がるリアタッチメントとは？

1つ目のモーニングルーティンは朝のリアタッチメントでモチベーションが上がるというお話です。リアタッチメントとは、何か？というオフからオンへの再接続、スイッチの切り替えのことです。2019年のポートランド州立大学の研究によると、仕事がオフモードの時にちょっとだけ仕事のことを考えるだけでやる気があるということがわかったんです。

例えば朝9時に仕事が始まるとするなら、今日はどんな仕事をしようかと簡単な予定やシミュレーションをするだけで仕事が始まった時のモチベーションが全然変わるそうなんです。

どんな研究を実施したかと言うと金融業界、エネルギー部門、行政、IT系、医療系などからランダムに151人を集めました。

そして、全員に対して仕事の前日という風に過ごしているか、仕事の始まる直前までというところを問うた。仕事のモチベーションは、その行動でどのように変化しているのかというところを問うて、仕事のモチベーションがうまく上がる人とうまくない人の違いを調べたという研究です。



結論をいうと、リアタッチメントというテクニックをしている人の方がモチベーションが高かったことがわかったんです。

具体的にいうと、仕事の前日、もしくは当日の朝にその日に起きそうなこと、その日のタスク、発生する可能性のある課題、目標を達成するために必要なサポートやリソースなどをちょっとでもいいので考えるそうです。

仕事について考える方法はなんでもよくて、朝ごはんを食べながら当日のタスクを考えたり、通勤中に上司との会話を確認したり、コーヒーを飲みながら今日の予定、TO DO リストに目を通すだけでよかったそうです。

オフからオンへの再接続、スイッチの切り替えですね。

リアタッチメントをすることで仕事に対する目標のイメージを活性化でき、ポジティブな感情や経験が生まれて、仕事のモチベーションが生まれるのです。

よく、仕事とプライベートを切り離して考えることが大事だと言われていますが、切り離している以上はオフのモードから仕事モードにするには準備が必要なんです。このとき、起点になるのがリアタッチメントなんです。

ぜひ、仕事のオンオフの切り替えであるリアタッチメントというテクニックをあなたも試してみてくださいね。

丸一日仕事が終わる感情シフト理論

2つ目のモーニングルーティンは感情シフト理論です。感情シフト理論とは2011年オランダのグローニンゲン大学が行った研究で判明したテクニックです。

午前中に自分にとってネガティブなことを解消すると午後の仕事はかどるという理論です。

ある55人のソフトウェア開発者を集めて、働いている時に起きた感情的な出来事、気分アップダウン、仕事への取り組み方、こういったことを1日2回ずつ9日間隔にわたって記録したところ面白いことがわかったんです。

あなたは一番仕事に対するモチベーションが高い人ってどんな人だと思いますか？

一日中ポジティブな人、だと思いますよね？ただ、その研究によると、朝から晩までポジティブな人は仕事へのモチベーションはそこまで高くなかったそうです。

結論をいうと、午前中にネガティブな出来事に直面し、それを乗り越えた人が一番仕事へのモチベーションが高かったそうです。

午前中にちょっとめんどくさいことを乗り越えたと、乗り越えたと言う経験がモチベーションになるということがわかったそうです。

これを聞くとなんともわかるなあと共感した人の方が多いのではないのでしょうか？



1日の初めにめんどくさいな、しんどいなということから手をつけていけば、その後、気持ちが楽になってポジティブになれるそうです。

午前中にネガティブなことを乗り越えた方はその日1日ポジティブになれるんですよ。午前中に乗り越えたと充実感を持って午後の仕事に入ることができるそうです。

その挽回したという達成感を持つことが午後の仕事のモチベーションにつながるのだそうです。

辛いこと、めんどくさいことを後回しにすることって、自然とやってしまいがちですよ？私もこの気持ち本当にわかります。ただ、この研究結果から、仕事の前半にきついことをやることでその日1日を充実感をもって過ごすことができるというお話でした。

今日お話ししたリアタッチメントと感情シフト理論、ぜひ、あなたも試してみてくださいね！お話しの中お読みいただきありがとうございます。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社

あけぼの通信2021年5月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN

2021年 5月号

スッキリ起きれるメンタルの作り方～最高の起床法

朝起きてから何をすると一番良い起き方ができるのか？

こんにちは！あけぼの通信です。今月5月号もスッキリ起きれるメンタルの作り方に関するお話です。

良い起き方は、目が覚めるのはもちろんですが、日中の活動量が上がった朝から良い気分が過ごせることができて人生に対する満足度が上がります。

もちろん、よく言われることですが朝起きてから水を飲むのは良いことですがそれ以外にもあります。ちなみに、朝起きて水を飲むと良いと言われるのは、人間は光と内臓の刺激で目が覚めますので、朝日を浴びることで体内時計がリセットされると同時に水を飲むことで消化器官を動かして目を覚ますことがいわれています。

朝起きてからまずやるべきことは・・・**ベッドメイキングです。**

朝起きてから自分できちんとベッドメイキングしてから出かける人は、仕事への満足度が高く収入も高くなり、しかも、エクササイズや習慣も身につく仕事への疲労感でも少なくなるということが研究により分かっています。

2012年に68000人の男女を対象に行われた実験で起床後にどんなことをしているのかという調査をしたものがあります。それと仕事や収入や人生の満足度というものを比べることで朝起きて一番にやるべき習慣というものがわかるはずだろうと考えたものです。



その結果、何とベッドメイキングだったということです。

統計としては、全体の59%は朝起きてからベッドメイキングを行わず27%の人だけがベッドメイキングをしていました。残りの人たちは日本ではあまりないと思いますがハウスキーパーさんがしてくれるというものでした。自分でベッドメイキングをする人たちの71%は自分は幸せだと答えていました。それ以外の人の62%は自分は不幸だと答えました。

自分でベッドメイキングをする人たちは、仕事への満足度も収入も高くエクササイズの習慣があり疲労感も少なかったということです。

一方、それ以外の人は自分の仕事を嫌っている人が多かったということです。さらには、エクササイズなど体を動かすことを嫌う傾向もあった上に起きた後の疲労感も高かったということです。

これはあくまで統計データですから、このような違いが出た原因は分かっているわけではありませんが、おそらくは朝起きてベッドメイキングをすることを習慣にしていたり、ベッドメイキング以外でも朝起きてから特定のことを行う習慣を身につけている人は、自己コントロール能力が高まり、それがトレーニングのように自分の誠実性を高める効果になっていたのではないかと思います。

人生の成功において一番大事なものは自己コントロール能力や誠実性です。朝起きてすぐに行える小さな習慣を行うことによって自己コントロール能力がついて、その結果、仕事への満足度も高くなり成功しやすくなるのではないかと考えられます。

というわけで、皆さん明日の朝から起きたらベッドメイキングをしましょう。

朝起きて、あまり他の人がやらないことを1つやったという感覚がとても大事です。些細なことでも習慣化すれば苦にもならないと思います。小さな習慣を身につけていくことはとても大事です。

朝起きて感じる頭痛の正体

さらに、朝起きた時にスッキリ起きられないという人の中には、頭痛を感じたりする人が結構いると思います。2017年に米国医師会が18980人の男女を対象に頭痛に関する研究を行っていて、朝起きた時の頭痛の原因が分かっています。

朝の頭痛で最も関係していたのは・・・**「不安」でした。**

不安感と朝の頭痛が関係していて、不安が原因により睡眠の質が下がって朝の頭痛を引き起こしているのではないかとということです。この研究では、朝の頭痛レベル・体の不調・薬物の利用量・睡眠時間などを調査しそれらの傾向を調べています。

その結果、13人に1人が慢性的な朝の頭痛に悩まされていて、この朝の慢性的な頭痛は、うつや不安障害の指標になるということが分かっています。朝起きて慢性的に頭痛を感じやすい人はうつや不安障害になりやすいということです。

朝の頭痛を引き起こす原因としては、例えば、1日6杯ぐらいの飲酒・抗不安薬の使用・高血圧・骨格筋障害・睡眠障害と色々ありますが、一番朝の頭痛との相関性が高かったのはうつと不安だったということです。



ということは、不安対策を行うことで朝の頭痛や目覚めの悪さというのは改善していくことができます。

寝る前に不安日記を書いてください。

寝る前に自分の不安を紙に書き出してください。書き出して言葉にすると人間は落ち着くことができます。たったそれだけで思っている以上にすっきり眠ることができるのです。

不安以外のことを書き出しても結構です。自分の感情を書き出すことは思いのほか効果があります。夜不安に襲われて眠れなくなる人は不安を書き出してみようという思いです。さらに、これを1年以上続けていると、去年の今日どんなことに悩んでいたのかが分かるようになります。不安に襲われてどうにも眠れないという時に去年のその日の不安を見てみてください。

そうすると、今となっては本当にくだらないことで悩んでいたことがわかってきます。そうすると、目の前にある不安もそんなに気にしなくてもいいのではという感覚になってきます。

今月のあけぼの通信は以上になります。ぜひ、あなたも試してみてくださいね！お話しの中お読みいただきありがとうございます。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社

あけぼの通信2021年6月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2021年 6月号

マイクロソフト、IBMなど世界の大手100メーカーが社内研修で利用するSPIN営業術とは。

こんにちは！あけぼの通信です。今月6月号は原書が世界中でベストセラーとなり、10ヶ国語以上に翻訳され多くのセールスマンに影響を与えたSPIN営業術についてお話しします。



SPIN営業は、「(状況質問)Situation」「(問題質問)Problem」「(示唆質問)Implication」「(解決質問)Need payoff」の順に4つの質問を顧客に投げかけ、顧客自らの自身の潜在ニーズに気づいてもらった上で、商談にスムーズに入るとを目的としています。

① Situation Questions (状況質問)
Situation Questionsとは状況質問のことです。お客様の状況を一切分らない段階では何も提案できません。お客様のことを理解するための質問を行います。

営業支援システム販売の例)
「営業マンは何人いますか？」
「営業エリアはどちらですか？」
「営業マンを採用する予定はありますか？」
課題特定につながるための質問をして、お客様の理解を深めましょう。

ただし、2点注意することがあります。それは「質問の前に前置きを行うこと」**「Situation Questionsはたくさんしないこと」**です。関係性がしっかりと築けていない人からたくさん質問をされると、尋問されているような気持ちになりかねません。

そのため、「しっかりとお客様のことを理解していないと最適な提案ができないため、

最初にくいつく質問させていたとしてもよろしいでしょうか？」と前置きをしましょう。また質問が長すぎてよいけないため、聞きたいことを事前にまとめておき、意味のある質問だけしましょう。

② Problem Questions (問題質問)
Problem Questionsとは問題質問で、ヒアリングを通して、お客様に課題に気付いてもらうための質問です。先ほどのSituation Questionsで得た情報をもとに、お客様の課題・不満に関してどのように感じられているか、考えられているかを質問します。

営業支援システム販売の例)
「営業マンが2名だと対応しきれないお客様はいませんか？」
「遠方のエリアまで営業をしていると移動時間が多く、不便に感じることはありませんか？」
この質問では問題・課題があることを認識してもらうことが目的ですので、このような問題があるのではないかと先に想定し、その仮説を確認しましょう。

一つ気を付けるべきことは、「**課題はお客様の口から引き出す**」ことです。営業マンからこれが課題ですと言われるより、

自らの口で「これが課題だ」と言ったほうが、お客様の問題認識度が深まります。そのためお客様の口から課題を引き出すようにしましょう。

また、最終的には自社の商品・サービスでお役に立たないといけないので、提案する商品・サービスで解決可能な課題にすると良いでしょう。

③ Implication Questions (示唆質問)
Implication Questionsとは示唆質問のことです。先ほど挙げた問題・課題の重要性を理解してもらうための質問です。

営業支援システム販売の例)
「対応しきれなかったお客様から発注してもらえなかった場合、受注予測金額はいくらになりますか？」
「移動時間が多く、ほかの業務を出来ていない可能性はありますか？」

なんとなく問題だと思っているが、そこまで重要だと思っておらず、解決を先延ばしするのは誰でもあります。先延ばしになる原因は、その課題が重要、または危険だと感じていないためです。

例えば、社員の個人情報やExcelで管理し、セキュリティの低いサーバーに保管していたとします。個人情報取扱が厳しくなっていることは知っているが、セキュリティの高いサーバーに移管することは大変だし時間がかかるため、なかなか腰が上がりません。

ただ、もし個人情報流出してしまった場合、賠償金や企業のブランドイメージ低下は避けられず企業に与える損害は甚大です。その損害の大きさをしっかりと理解してもらえれば、課題解決に動いてくれるはずです。このように行動を促すのが示唆質問です。「問題・課題の重要性 < 作業の時間・大変さ」となっているお客様の思考を、示唆質問により、

「問題・課題の重要性 > 作業の時間・大変さ」に変えるのです。

④ Need-Payoff Questions (解決質問)
Need-Payoff Questionsとは解決質問で、課題解決を提示し感想を伺う質問です。

営業支援システム販売の例)
「当社のサービスを導入することで、営業マン不足で生じていた機会損失を無くし、受注金額増加が見込めますがどう思いますか？」

「インサイドセールスを導入することで移動時間が削減できると思いますが、その削減した時間でどのようなメリットがあるとお考えですか？」
問題質問と同様に、サービスを導入することでどのようなメリットが発生するかを、お客様の口から引き出しましょう。営業マンが考えるメリットではなく、お客様自身からのようにメリットを感じるのを引き出すことが大切です。

いかがだったでしょうか？今回はSPIN営業術を紹介しました。SPIN営業術を身につけることで、お客様の理解し、寄り添った提案ができるため、成約率の大きな向上が見込めます。

現状の営業活動を見直し、「営業活動のどこで課題があるか」あるいは「さらに改善できることはあるのか」を把握してみてください。紙面の都合上書ききれない部分もあったのですが、ニール・ラッカムさんの「大型商談を成約に導くSPIN営業術」ぜひ読んでみてください。

今月のあけぼの通信は以上になります。ありがとうございました。

会社情報

社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年7月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2021年 7月号

リモートでも社員が夢中で仕事をするようになる。アフターコロナの仕事術



こんにちは！あけぼの通信です。今月7月号は新型コロナウイルス感染拡大の影響によって、半ば強制的に推し進められたリモートワークでの働き方についてお話しします。リモートワークは一時的な対処策ではなく、半永続的に付き合っていく新しい働き方と捉える見方が強まっています。

ただ、リモートワークに関しては様々な不安要素があると企業の方はよく言います。

「従業員がちゃんと働いているかわからない」「顔と顔を合わせないと信頼関係が醸成できないのではないか」
このように、対面ではないと協業ができないという現場からの声が多いことは確かでしょう。

実は研究によると、この問題については、多くのことがわかっています。ホワイトカラーの仕事で重要視されている働きぶりを評価する指標には、信頼関係の醸成や帰属意識、仕事へのエンゲージメントなどがあります。

こうした指標のほとんどにおいて、職場の仲間全員が遠隔にいる状態で働いていても、優れた効果を生み出すことができるという研究結果が出ています。

つまり、確率的には、ホワイトカラーの業務はリモートワークでも問題ないということなのです。

ただ、実際にリモートワークで成果を出せる組織には注意点が3点あります。

この3点さえ、満たしていれば、リモートワークで組織に成果を出させることは可能だということです。

まず、1点目は、「**管理ではなくマネジメントがされていること**」です。そのままマネジメントという英語を直訳すると、管理という意味もあるのですが、実は、ビジネス的には、意味合いが全く異なります。

「管理」とは、働いている状態を逐一監視する状態を維持することです。これに対し「**マネジメント**」は上司が部下の自主性を重んじ、やり方を任せ、業務運営を行うものです。これを実現するためには、管理職がマネジメントに関する理論や知識を十分に身に付け、優れたコーチとして部下と接し、他者を尊重し、多様性を受け入れられるなどの素養が必要です。

2点目は、「**メンバーがプロフェッショナルであること**」です。仕事やタスクを依頼したとき、定められた期限までに確実に成果物が届けられるという信頼性が担保されていない状態で、メンバー全員が遠隔で仕事をするのは難しいものです。新人社員や、まだ入社して日が浅い社員のリモートワークは難しいでしょう。

3点目は、異なる文脈にいる相手(別組織や異業種などの方)ともコミュニケーションを円滑にとれるかということです。リモートワークですと、話さなくてもわかるというコミュニケーション(いわゆる阿吽の呼吸)はほとんど機能しません。

顔を合わせなくても直感的に理解できるように、かみ砕いたコミュニケーションがとれるということが重要なのです。

これら3つに共通するのは、リモートワークが決まってから、突然やろうと思ってもできないということです。

リモートワークを成功させるためには、管理職のマネジメント手法や部署内のコミュニケーション、構成員のキャリアなど、事前に組織体制が整備されていないと機能しないのです。リモートワークで組織が成果を出すには、事前の準備が不可欠です。

リモートワークにおけるマネジメントのポイント

さて、ではどうすればリモートワークで社内をうまくマネジメントできるのでしょうか？そこで、重要なのが**業務の生産性を定量的に計測すること**です。

業務の生産性を定量的に計測

これまでマネージャーは部下の仕事の様子を視認し、業務状況や生産性を管理できていました。

しかし、業務環境が離れることで従業員の業務状況・生産性を定量的かつ定期的に測る必要性が発生しています。では、どのように管理すればいいのでしょうか？その方法を順序立てて見ていきましょう。

(1) 会社の目標を明確にし、各組織・時間軸へ落とし込んでいく

会社としての目標(例:年間売上X億円)を明確にし、各組織が持つ機能から会社目標を達成するためのミッションに落とし込み、さらに年間・半期、とできるだけ詳細に細分化し、部や課といったチームの目標、そして個人目標まで落とし込んでいくのがよいでしょう。



目標設定理論という学術研究にもあるように、「**チャレンジングかつ具体的な目標設定により人のモチベーションは高まっていくため、在宅勤務においてもモチベーションを維持する仕掛けをつくることもできます。**」

(2) 各個人の成果を定量的に、生産性を管理し、目標の達成度合いを測るため、各個人の成果を定量化していきます。

作業に集中すること自体が目的になりやすい環境においては、ウィークリーやデイリーなど、できるだけ細かい単位で測れるよう設計することが望ましいです。細かい単位で成果が測れない目標については、「**行動量**」や「**アウトプットの回数**」などを指標に置くこともひとつの手です。例:架電数、社内報発信数

(3) 上司と部下との1on1によって定点観測**定量化した成果を週次や日次の1on1で定点観測し、従業員が業務に問題を抱えているようであれば状況や課題をヒアリングし、素早い解決に動きましょう。**

頻度については、毎日実施するようであれば1日10～15分程度、週次であれば30～45分程度など、回数に応じて調整することが望ましいでしょう。

いかがだったでしょうか？ぜひ、あなたの社内のマネジメントに生かしてみてくださいね！今月もありがとうございました！

会社情報

社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年8月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN

2021年 8月号

週40時間の自由を作り出す時間術

こんにちは！あけぼの通信です。今月8月号は時間術についてのお話です。「忙しい」「時間がない」と感じて、もっと時間があつたら考えたことはありませんか？でも、意外と無駄に時間を使っていたりするのが人間です。

ここでは、1日24時間平等に与えられた時間ですが、人によって時間の捉え方が違うという話、その原因、対処法についてお話しします。

人によっては、すごく忙しいのに時間を有効に使い、自由に過ごしている人がいたり、逆に1日何時間も仕事や副業などができる時間があるのに忙しいと言っている人がいたりします。

この違いはなぜ生まれるのでしょうか？

実は、時間認知(時間の感じ方)が変わることによって時間の使い方が変わり、生産性などに違いが生まれるらしいのです。ここでは、時間がないと思っている時間飢餓に対しての渴望することを時間飢餓と言います。

1999年のミシガン大学のバーロンの論文によると、当時の多くの労働者はやるべきことが多すぎるのに時間がないと思っている時間飢餓の方が多いということがわかったそうです。

1999年でそうですが、スマホやSNSなどが発達した今では、時間がない私たちが思っているのは当たり前とも言えます。

また、追研究によるとこの感覚が**会社組織などの生産性を大きく欠いている**ということが2000年と2002年の論文で明らかになりました。



つまり、時間がないから生産性が低いとか時間がないからやるべきことができないと思いがちですが、実は研究によるとそうではなかったそうです。

自分には時間がないという思い込みが目の前のことに対する生産性を低下させているということだそうです。

だから、いつになっても仕事は終わらないし目の前のことに手が付かない仕事が終わらないのです。

では、失われた時間を取り戻すためにどうすればいいのでしょうか？

その方法をいくつかご紹介いたします。

マルチタスクをやめてシングルタスクにする

まず、一つ目はマルチタスクをやめてシングルタスクにするということです。例えば、時間を細切れにして(=時間汚染)複数の作業を同時進行していると時間飢餓が加速し、その時の感情がストレス、不安、恐怖に変わってしまいます。

例えば、映画を見ているときにLINEを見るということは自分で時間汚染を起こしているのです。

せっかく、映画を見ているのだから映画に集中した方がいいですし、そういった複数のことを同時平行していると時間を有効活用できていないストレスが溜まってきてしまいます。

ストレスをためず、有効に時間を使いたいなら時間汚染が起きないように一定の時間同じ行動をとるシングルタスクにすることが大事です。

時間飢餓の感覚を2分で減少する方法

次に、時間飢餓の感覚を減少させる方法です。これには実はストレスの対処法が効きます。以下のような深呼吸をしてみてください。

11秒の深呼吸(5秒吸う6秒吐く)を10回行ってください(2分～3分間)(パワーブリージング)ゆっくり深呼吸をすると時間飢餓の感覚が15%も減少します。

時間飢餓と親切

また、不思議な話ですが、他人に親切にするとストレスが軽減されるということもわかっています。

結論をいうと、1日15分他人に親切にすると2倍も自分に残された時間が多しと感じるそうです。

2012年のペンシルベニア大学の実験で他人への親切を行うと時間不足の感覚を減少させることができるということがわかりました。

あるグループを自分がやらないといけないことをやったグループ、他人のためにすることをやったグループの2つのグループに分けました。

普通に考えると、自分のやらないといけないことをやった方が時間がないという感覚は減りそうですよね？他人のために



やってしまったら、時間がないのに他人のためにやってしまったらどうしようと思ってしまうそうですよね？

結果、人のためになることをしたグループはそうではないグループよりも自分の時間の感覚が2倍まで伸びたそうです。

自分のために自分のことだけやるグループよりも人のために親切な時間を使っているグループの方が残りの自分の持ち時間や自分に残された時間が2倍もあるように感じたそうです。ぜひあなたも試してみてください。

やり方は同様、部下の方を助けてあげると、家族に感謝の電話をするなどなんでも良いのでそれだけでやるべきことに対して時間がたくさんある感覚が生まれ生産効率が上がるのがわかったんです。

いかがだったでしょうか？

ぜひ、あなたの人生における大切な時間を有効に活用して仕事の効率を上げていきましょう。今月は以上です。ありがとうございました。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社

あけぼの通信2021年9月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN

2021年 9月号

生産性もメンタルも落ちる会議の時間帯

こんにちは！あけぼの通信です。

今月9月号は仕事に関する内容です。皆さん、リモートワークやZoomミーティングなどする機会が増えたと思います。

あるいは、仕事が普通に戻って会議をする機会もまた増えてきたという人もいます。今回は、そんな会議で、特にオンライン会議で決めているいけない時間帯について紹介させていただきます。

会議というものは、参加者やテーマによってももちろん結果が変わったり、進行がうまく進む会議もあれば進まない会議もあります。

意思決定ができない参加者がいることによって無駄に会議がだらだらと続いてしまうということもあるでしょうし、批判を言うだけで代替案を言わない人がいるせいで意味がなくなってしまっていることもあります。

あるいは、脳内がお花畑のような状態の人のせいでもなかなかならうとほやけてしまったりということもあると思います。

このように参加者やテーマによって会議の行方が決まるということは、皆さんもよくご存知だと思います。実感していることだと思います。

ですが、意外と見過ごされがちなのが、**その会議が1日の間のどのタイミングで行われたか**ということによって、**実はその会議の成果というものは大きく変わる**ということです。

なんと、その会議が行われる時間帯によって、皆さんの年収や会社の収益というものが変化してしまうということが分かっています。

というわけで、会議、テレビ会議やZoomミーティングを決めているいけない時間帯について紹介させていただきます。



会議が行われる時間帯の違い

レナード・N・スターン・スクールが2013年に行った研究で、2113のさまざまな企業からテレビ会議のデータを26585件も集めて分析したという研究があります。

これは2013年ですが、今のうちにテレビ会議やオンラインミーティングが多い状況ではありましたが、海外ではリモートでの会議もそれなりに行われていたようです。

オンラインミーティングの良い所もありますが、オンラインで行った場合にはそれがデータとしても残っています。

その残っている映像のデータを分析することにより、その会議もしくはミーティングが本当に良い結果に終わったのか、それとダメな結果に終わったのか、もしくはそれがダメな結果に終わっているのであればその原因は何なのかということを探ることもできます。

その26585件もある映像データを分析して、例えば、その中でポジティブな単語が多いのかネガティブな単語が多いのか、どのような結果になったのかということを知ることができます。その結果として興味深い傾向がいくつか確認されています。まず一つ目として、**どのような時間帯に行うかによって参加者の表現が変わっていました。**

表現がネガティブな傾向が高くなり優柔不断さを表すような単語が増えるということが特定の時間帯に起きていました。

朝早い時間帯ではポジティブな意見が出やすくなる

具体的には、朝が最も人はポジティブで決断力も高くなったそうです。朝早くに行われる会議ほど物事がスムーズに決まるしポジティブな意見が出やすくなるということが確認されています。

お昼に近づくにつれてネガティブな意見が増え始める

皆さんも普通に仕事をしていると、朝からお昼にかけて徐々に疲れてくると感じます。

朝からお昼にかけて時間が経過すればするほど、会議の中にネガティブな単語や優柔不断さを表すような表現が増えてきて物事も決まらなくなる傾向が高くなりました。

お昼の直前には少し回復する

この傾向は正午になると少し回復します。これはお昼休みが始まるからです。これが終わるとお昼休みだと考え始めると人は少しポジティブになり、意思決定の能力も高くなります。さっさと決めてお昼休みに行こうとするわけです。

というわけで、**テレビ会議やZoomミーティングをする場合には、午前中に行うならば朝早い段階で行ったほうが良い**というのが一つ目のポイントです。

午後になるとネガティブが増えて意思決定能力は低下する

続いて二つ目のポイントですが、先ほどの**ネガティブな傾向というものは午後の間も増加し続けます**。

お昼休み前になると一瞬回復しますが、お昼休みが終わった後にはまたどんどんネガティブさが増えていき、仕事が終わると同時にそのネガティブさは消えます。

つまり、**朝の早い段階でテレビ会議やZoomミーティングを行って効率よく物事を決めていくのが一番よくて、どうしてもその時間帯が難しい場合にはお昼休みの直前くらいに行うのもいい**ということになります。

少なくともお昼休みが終わった後の時間帯に会議をするというのは基本的にはネガティブな意見が出やすくなります。

ですので、プレゼンや誰かを説得する必要があったり、その会議を行うことによって建設的な決断をしたいと思う場合は午前中の早い時間帯に行うのが良いということになります。

逆に、今決まっていることを取り消したりもう一度考え直すような場合や、代替案についてみんなに考えて欲しいと思う場合には、みんなが批判的になっている時のほうがそんな意見も出やすくなるということになります。

意思決定能力が低い時の方がやめておこうという意見も出やすくなると思いますし、**そんなやめる決定や今の決定を見直すという場合には、午後に行うのも良い**のもかもしれないというのがこの研究から分かってくるわけですね。

いかがだったでしょうか？ぜひ、あなたの職場でも会議を行う時間について一度考えてみてくださいね。今月は以上です。ありがとうございました。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社



あけぼの通信2021年10月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2021年 10月号

やる気を奪う恐怖の物質【アデノシン】対策法

こんにちは！あけぼの通信です。

今年10月号はやる気を奪う恐怖物質、アデノシンについてです。

アデノシンというのは人の精神疲労に非常に関わっている物質で、これは自然に溜まっていくものではありませんが、体内で一定以上溜まってしまうと、やる気を作り出してくるドーパミンをブロックしてしまいます。

それによりやる気が出なくなってしまうということが分かっていきます。

今回はその対策法を4つ紹介させていただきます。アデノシンは疲労物質としては有名ですが、精神疲労の原因にもなっているということを知っている人は実はそんなにいなかったりします。

この辺りの対策をしっかりと行なっていくことで、自分の狙ったところで本来のパフォーマンスを発揮することができるようになります。

一方で、このアデノシンの対策をちゃんと行なっていないと、なんとなく朝からだるいとか、昼ご飯を食べた後午後には暗転するようになってしまったり、やる気を出して1日を過ごしてしまうということも起きてしまいます。

今回参考としている研究はキャンベラ大学などの研究で、アデノシンがドーパミンをブロックしてしまう精神疲労状態に対する対策法として4つあるとされています。

4つのアデノシン対策

対策その1：カフェインを適切に摂る

対策その2：休憩時間に瞑想する

対策その3：HIIT (High-Intensity Interval Training)

対策その4：軽度の精神疲労を味わっておく

この4つだとされています。

それぞれ詳しく解説していきます。

研究をもとに、そもそも精神疲労というものがなぜ起きるのかという事から解説してもらい、具体的な対策方法について考えていきたいと思います。



対策その1：カフェインを適切に摂る

カフェインにはこのアデノシンを一時的にブロックする働きがあるということが分かっています。

ただし、カフェインはあまり使いすぎると体が慣れてしま

いますので、効果がなくなってしまうものでもあります。効果は薄れてきたその先には余計に疲労感が増してしまうということもあります。

コーヒーを飲んだからカフェインの効果が出始めるまで20分ほど必要になりますので、お勤めとしてはお昼休み

や眠気を作り出すレセプターに蓋をしてくれ

これはコーヒーナップというチェックですが、これと組み合わせ

ちなみに、昼寝がなかなかできない職場にいる方は、午後に飲んでもあまり意味はないので午前中のうちにコー

ヒーを飲んでおくとい

対策その2：休憩時間に瞑想する

これは瞑想に限りませんが、できるだけ頭を使わない時間を作るようにしてください。

人は頭を使えば使うほどアデノシンが分泌されてしま

い、ドーパミンが出なくなるのでモチベーションが低下してしま

いますので、できるだけ頭を使わない時間を作るようにしてください。

ただ目を閉じて横になるだけでもいいです。瞑想するということでもいいので、脳の無駄な時間を使わずに1日の間に細く分散させておいてください。

ここで気をつけてもらいたいのは、休憩中にスマホを触ったりしては意味がありません。スマホは結構頭を使っています。

例えば、単なるゲームであって同時進行しているようなことを処理してたり、LINE や SNS も頭を使って一生懸命コミュニケーションしています。

これをするアデノシンが溜まるだけですので、できればイヤホンなどを使って周りから音も入らない状況を作り、目を閉じて本当に何もしていない時間を作

ただ何もしていないと言ってもそれが難しいと思いますので、ひたすら自分の呼吸に注意を向けるというように瞑想を行ってほしいと思います。

このように外から入ってくる情報を出るだけシャットアウトして、何も考えない時間を作るということが2つ目のポイントになります。

対策その3：HIIT (High-Intensity Interval Training)

HIITと言われる負荷の高い短時間で、スクワット、バーピージャンプなどの運動を短時間に小休憩とともに繰り返すトレーニング法のことです。

いわゆる高負荷運動を行うとアデノシン対策になるということが分かっています。

精神的な疲労を感じている時に激しい運動なんてできないという人もいますが、イメージとしては坂道や階段を全力で駆け上がるような、自分の最大心拍の80%から90%ほどまで速いペースで運動を行うとアデノシン対策になるということが分かっています。

これは高負荷運動を行うことにより一時的にアデノシンの分泌を抑えることができるからです。

軽いジョギングぐらいの運動ではアデノシンの分泌を抑えることが出来ず余計に疲れてしま

いますので、少しづめの運動が必要になります。

バーピージャンプなど少し激しめの運動を一定時間行うことで精神疲労に対処することができ

なんと頭が疲れた日集中できないと感じた時には、少ししめの運動を30分くらいぐら

い程度、仕事も勉強もはかどるようになります。どうしてもやる気が出なかったり

は、その場でバーピージャンプをするというものが3つ目のアデノシン対策になります。



対策その4：軽度の精神疲労を味わっておく

普段から軽い精神疲労を味わって体を慣らしておくことも対策になります。

カフェインはずっと使っていると体が慣れてしま

ですから、あまり長時間行うと本

ですから、あまり長時間行うと本

アデノシンもこれと同じで、1日の中で1回から3回程度は頭を使

これはバズルのようなゲームでもい

このように頭を使うことを普段から

今回は精神疲労を起こすアデノシン対策として4つの方法を

是非試してみてください。

会社情報
社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年11月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2021年 11月号

部下のモチベーションを高める方法

こんにちは！あけぼの通信です。

今年11月号は部下、仲間のモチベーションを高める方法についてお話ししていきます。

あけぼの通信の読者の方には、部下をマネジメントする立場にいたり、チームを引っ張っていくポジションの方もいらっしゃると思います。そのうちの方の悩みとして自分

「自分はこんなに頑張っているのに」なんて部下は動いてくれないんだとか
「部下は言ったことしかやってくれない。もっと気が利いたり、モチベーションの高い社員に育てるためにはどうすればいいのだろう」と思っている方はぜひ読んでみてください。

これを読めれば、チームのモチベーションが上がるだけではなく、チームや会社を引っ張るあなた自身のモチベーションも上がり、仕事をすることが楽しくな

部下のモチベーションを高める方法

もし、あなたがたとえ周りがどんな環境であってもどんな部下であっても相手、チーム全体のモチベーションをなるべく低コストで高められれば、一番得をするのはあなたです

実際に、経営者、マネージャーという立場になると、このような周りのメンバーのモチベーションをいかに高められるかが重要になってきます。

さて、あなたは他人のモチベーションはどうすれば上がると思いますか？

「がんばれ！」といえモチベーションは上がると思いませんか？

お金を上げたらモチベーションは上がると思いませんか？

組織や会社の中の仕事上で最も自分や同僚、部下、取引先などのいろんな人たちのモチベーションを上げることが出来るのはモチベーションです。

モチベーションは自分だけでなく自分の周りの人の生産性やモチベーションも上げることが出来ます。



ゼンガー・フォークマン社の研究によると、マネージャー教育プログラムに参加した3452人

すると、モチベーションは驚くべき共通する4つの特性があるのです。

①モチベーションは発見を促す質問をする

さて、あなたはモチベーションにどんなイメージを持っているでしょうか？

ただ、ここでいう仕事上のモチベーションは全然違います。モチベーションはただただ黙って聞いていたり、相手を打てばいいの

どういふことかと言いますと、話し手が何か関連したことを話していた場合、モチベーションはそれとちがいに

こうこういふことか？と詳しく聞きたいのですが〜というように質問を返してきます。

そうすることで、話し手に自ら関連性を発見させることが出来ます。しかも

普通の上司、マネージャーは部下が関連したときに公開批判的に指摘してしま

自分の仕事に好奇心を持ってもらったというオープンな状態になり自分のモチベーションに繋がることが出来ます。

だから、聞き上手の方は注意を払わず、自ら気づかせる質問をしてコミュニケーションを円滑にすることが出来る

②聞き上手は相手の自尊心を高められる

聞き上手の方は相手にサポートしますよ、信頼してますよというイメージを伝えることが出来ます。聞き上手になれば相手も、相手に

だから、聞き上手の方はいろんな人脈や情報が集まるようになるのです。そうすると例えば、同じチームの中で、部下の方が

たとえ、聞き上手な人はこれをするのがなく相手にサポートするた

③聞き上手は協力的な会話をする

聞き上手の方は協力的な会話をします。聞き上手ではない人は競争意識が

しかし、聞き上手な人はこれをするのがなく相手にサポートするた

④聞き上手は提案をする

聞き上手な方は相手の話を聞いた後にポジティブな提案をして相手の行動を変えていきます。

聞き上手な方は相手を受け入れやすい方法でフィードバックを行い、自

もし、あなたが周りの方、部下、同僚の方のモチベーションを高めたいとお

聞き上手になるのに必要な3つの要素

①難しい問題や感情的な問題でもオープンに話し合えるような、安全な環境を作

上司と部下の関係で感情的な話、悩んでいることなどを部下が相談するのはとても



そこで具体的にどのように部下が相談しやすいような環境にすることができ

例えは、相手が仕事で悩んでいること、失敗したということを開示した場合は、上司のあなたが「俺も人

例えは、相手が仕事で悩んでいること、失敗したということを開示した場合は、上司のあなたが「俺も人

そうすると、先に上司が話しているの、部下は話しやすいわけ

他に週1回ミーティングの前にそれぞれ失敗したことやシェアするなどの場を設けるというの有効

②情事の通知など、注意が散漫になるのをカットして、お互いに会話を集中できる環境を作ることが出来る

人はチームにスマホがあるだけで注意が持てない

③相手の話そのものに興味を持ち、相手の考え方や経験の本質を理解するための質問をする

会話をするときや相手の話は質問がうまくはい

自分の話ばかりしてしまいがち

そうではなく、相手の話に興味を持ち、なぜそう考えたのか、根拠、自信、根拠は何か

ことを質問するようになってください。今回は以上です。最後まで読んでいただきありがとうございます。

会社情報
社名 曙建設株式会社
ホームページ
<http://akebono-con.co.jp/>



あけぼの通信2021年12月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2021年 12月号

ハーバード式 注意散漫を防ぐ6つのポイント

こんにちは！あけぼの通信です。
今月12月号は注意散漫を防ぐ方法についてお話しします。
注意散漫というのはいろんなところで起きるわけです。ストレスで集中できないとか、集中力がどうしても落ちやすいという方も結構いらっしゃると思います。

今日は注意が散漫にならないようにするにはどうすればいいかということについてお話しします。

注意が逃れやすいということは集中力の低下と密接に関係があります。集中力自体は目の前のことに集中できないということが非常に大きいのです。

しかし、**注意散漫**というのは目の前の**今取り組むべきこと**に**注意を向けているのだけれど、ちょっと音が聞こえたりとか、気になることがあったときに、そちらに集中力が持ってい**かれてしまうということです。

それで、集中力が持っていられなくて戻ってこれないというのを注意散漫というわけです。

ということで、そもそも注意が逃れないようにするにはどうすればいいかということについてお話ししますね。

集中力の低下する要因：睡眠時間の減少

当たり前ですが、睡眠時間が足りていないと、集中力が続きません。集中力が足りていない方はまず、**良質な睡眠をとってください**。

最近の研究では、2019年サウスフロリダ大学の研究で131人のビジネスメンを集めて8日間かけて集中力に関する研究を行ったそうです。

・前の日の睡眠時間はどれくらいだったか？
・仕事の集中度合いはどれくらいだったか？

というこの相関関係を調べたところ、普段の睡眠より16分短くなるだけで集中力が低下したということがわかったそうです。
また、集中力が低いと人間関係にも悪影響が出るということがわかったのですが、普段の睡眠時間からたった16分少ないだけで集中力が低下することがわかったため、睡眠時間はさっさととりましょうね。



集中力の低下を防ぐためには睡眠時間の確保は最低限必要だということがわかりました。そこで、注意散漫になるのを防ぐためのテクニックを今からお伝えしますね。

ハーバードメディカルスクール式 注意散漫を防ぐ2つのポイント

2011年ハーバードメディカルスクールが注意散漫の過去の研究を調査して外部からの刺激によって集中力を乱されたための6つの方法をまとめてくれました。

テクニック1.感情のコントロール
例えば動揺を抑えるテクニックを学ぶことで注意散漫から逃れることができるそうです。

効率的に仕事をこなす人、メリハリがある人は感情のコントロールがうまいということがわかってます。集中力のコントロールというのは感情のコントロールのことなんです。

彼らは不安、悲しみ、怒りなどといったネガティブな感情をすばやくコントロールできるので、仕事の効率も上がりやすいです。

動揺を抑えて集中力を保つ方法としては、**日常の中で感情が乱されるパターンを把握**することが大切です。例えば、他人に嫌味を言われた時とか、他人の視線を感じた時とか、そういう細かいことが集中力を削いでしまうということがわかっています。そのあたりをぜひチェックしてみてください。

また、別の方法としてとにかく**行動する。感情が通り過ぎるまではとにかく手を動かす。何か行動をするということ**が大事です。

例えば、イラッとしたときはスクワットをしてみるとかをして感情をコントロールしてみてください。

また、自分を興奮させたりとか、感情を揺さぶっているもの原因はなんなのかということを考えてください。
注意が散れたり、散漫になった時には、自分は何の感情によって注意が削がれているのだろうということを考えるわけですね。

こういうことを考えるだけでも、感情がコントロールできてきます。その結果、動揺させたり感情を動かしている原因を排除することもできるわけなので、非常に大切です。

感情のコントロールというのは、行動のコントロールと考えてください。

特定の感情が湧いても行動は遅べるといって、怒りという感情が生まれた時に、相手を殴るということはないですね？怒りたくなっても、殴るという行動は止められるわけですね。このように人間の感情と行動は別物です。

慣れてくると慣れてくると、休もかなと思っても、慣れてからといって休まないで行動することもできるし、感情のままに行動する必要もないから、もうちょっとできるかなと自分で考えることもできますよね。

そうすると、行動がコントロールできることで、意外と感情にも振り回されなくなるのでおすすめです。

だから、このコントロール方法でいってあらゆる感情やどんな状況になっても自分がやるべきことに集中できます。
あとは、**自分の小さな進歩を褒めるようにしてみよう**。
動揺というのは自信のなさなどから起こるので、自分が前に進んでいるということを認識するのは集中力を作るために大切です。

テクニック2.目的志向のフロー
フローというのは没頭する状態のことです。

自分はこれをやるんだということが明確になっている人は自然にそちらに注意が向きます。

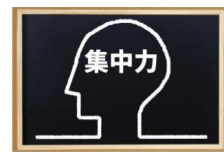
例えば、講演家の方だった本を読んだ時にも、これを講演で話したらどうなるかな？という視点での本の読み方になると思います。

そうすると、本を読むときなども意識するように次の講演のテーマが何かという感じになります。

これが目的志向のフローと言います。勉強に集中している時に、ゾーンというか、「今日の自分集中してていな」という感覚であると思います。

そんな集中状態、フローに入る方法を紹介します。

①まずは自然にフローに入れる状態を作ってください。
これは本当に趣味で大丈夫です。そして、夢中で集中して没頭している状態ってどんな感じなの、という感覚を認識することが大切です。



そうすると、あの状態が自分が一番集中できている感覚なのね、ということが実感できます。そして、目の前のことに集中していたら、あっという間に1時間2時間過ぎてしまったというその感覚に近づいていくイメージです。

その感覚を普段の仕事、勉強などに生かすと、集中することができ、成果につながると思います。ですので、まずは趣味からでもいいので、没頭できる感覚を身につけることから始めてみましょう。

②目の前のことに集中できるような時間を作る
暇でもいいので、目の前のことに集中できるような時間を意図的に作るというのがフローに繋がります。

③何事もフロー状態に変えられないが考える
どうやって、やっている仕事をフロー状態の集中状態にできるかということを考えることが大切です。

仕事をしているときでも、友達と遊んでいるとき、料理をしているときなど関係ない時でもそうやって想像力を使ってフロー状態に変えようとするのがフロー状態を身につける秘訣だと思います。

④集中したら脳を休ませる(集中時間マックス30分)
フローが当たり前になると、パフォーマンスが落ちないに続行されるそうです。60分～90分過ぎたら強制的に休憩をとってください。

⑤小さな休憩から大きな満足を得る方法はないかな？と考える

集中力を保つためには小さなゴールをクリアしていくと言った感覚が非常に大切です。小さな休憩や小さな成功などだけでなく、そこから満足を得るための方法はないかということが大切です。そうすることがフロー状態を身につけることに繋がります。

今月のあけぼの通信は以上です、ありがとうございました。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社

あけぼの通信2022年1月号(デザイン込み)



あけぼの通信

AKEBONO TSUSHIN 2022年 1月号

9割がバイトでも最高のスタッフに育つディズニーの教え方

こんにちは！あけぼの通信です。
あけましておめでようございます。2022年もよろしくお願いたします。

さて、今年一発目の1月号は9割がバイトでも最高のスタッフに育つディズニーの教え方(著 福島 文二)についてお話しさせていただきます。

日本人なら誰でも一度はディズニーに行ったことがあると思いますが、ディズニーについて知っている方も少ないですね。家族で行ったり、学生時代は友達や恋人と行ったりと、結婚しても自分の子供を連れてってと言った感じで誰でも素敵な思い出があると思います。

そんなディズニーを支えているのがディズニーのキャストさんです。ディズニーのキャストさんって日本一って言ってもいいくらい、接客が素晴らしいですよ。

そんなディズニーのスタッフの育て方について説明させていただきます。ちなみにディズニーではスタッフのことをキャストと呼ぶ文化があるのでこれ以降はキャストと言わせてもらいます。

部下や後輩新人社員など教育に関わる人必見の内容を5つお話ししますのでぜひ最後までご覧ください。

①理想の上司と最悪の上司の違い

まず初めに、理想の上司と最悪の上司の特徴についてです。部下はこの人の言うことなら聞こうと思うと教えたことをぐんぐん吸収してくれますが、

「何でこの人に言わないといけないんだよ」

と思われてしまうと、伸びるものも伸びないですね。

ですので、まずは理想や最悪の状況を把握した上で、自分の現在地を知っておきましょう。

ディズニーの教育で良く聞かれる理想の上司の特徴は全部四つあります。

- (1)リーダーシップを持っている
- (2)フィードバックをしてくれる
- (3)後輩をよく見て声をかける
- (4)改善点を見つけたらすぐに行動する

これらが理想の上司の特徴だと言われております。



反対に、最悪の上司の特徴は

- (1)自分のことしか眼中にない
- (2)言うこととやっていることが違う
- (3)後輩を注意できない

個人的に集をつけないとなんかイヤだなと思ったのが3つ目の後輩を注意できない先輩です。もし、最悪の方に当てはまる点があったら即改善をしてみてくださいんことをおすすめします。

以上、一つ目は理想の上司と最悪の上司の特徴でした。ここからは明日からできる具体的なプランの解説をします。

②見えてくれていると意識させる

二つ目は後輩にいつも見えてくれていると感じさせることです。

ディズニーでは先輩が後輩をよく見ることが徹底されています。なのでディズニーではそう簡単でも不満の声はほとんど聞かれていないんですよ。

そもそも指導する上で信頼関係が必要なのは言うまでもありませんが、この信頼関係が築けていない人が意外と多いんです。

信頼関係ができていないと、例えば後輩に指導をした時に「自分のこととかも知らないで勝手に不満を言っている」と思われてしまいます。そういうことを防ぐためには、上司や先輩が常日頃から後輩の仕事ぶりや体調をよく見ることが大切だと言われてます。

確かに、自分のことをよく見ている人が褒められていたりしたら、嬉しいですね。反対にそういう人から指摘を受けたら直さないとって思ってしまうんですね。

見るときのポイントは、「すぐに声をかけること」です。ただ、単に見ているだけだと監視されているように感じる人もいます。

例えばディズニーだったら「今の笑顔よかったねー」みたいな感じで声をかけるそうです。

サラリーマンだったら「電話対応がうまくなったねー」とか「資料を作るの上手くなったねー」みたいな感じがお勧めです。

こんな感じで、ポイントはすぐに声をかけることです。こまめに声をかけ部下や後輩は見えてくれていることを強く実感します。

なので結婚、教育で大事なことは見てくれていると感じさせることです。またそのためにはすぐ声をかけることが大事です。必要最低限のやりとりでは、信頼関係はなかなかできません。明日からはしっかりと声をかけることを意識してみてください。

以上、二つ目は見えてくれていると意識させるでした。

③思いやりや行動をプラスする。

三つ目は思いやりをもって活動するという話です。これはディズニーはよく知っていると思いますが、ディズニーには相手への思いやりや行動という文化があるんです。その結果、キャストさんたちは当り前のように相手を見て文化があるそうです。

キャストさんにはゲストに楽しんでもらいたいという思いがあります。思いは持っているだけでは相手に伝わらない。なので、思うだけでない行動が必要なんです。

例えば、困っているゲストが入ったら、キャストの方から「何かお困りですか？」といった一言を発して初めて思いが伝わります。

こういった小さな積み重ねが、ゲストの感動や信頼につながります。そういった対応も含めてやっぱりディズニーって素晴らしいですね。

思いやりの気持ちは大事ですが、行動に移さないと同じには伝わりません。またこういった考えは、私達の職場でも同じで、例えば、何個か重い荷物運んでいるのに、誰も手伝おうとしない。困っている人がいるのに助けない。

こんな職場だったらいい後輩って育たないですよ。なので、もしあなたの職場が思いやりのない職場だったらあなたが率先して雰囲気を変えてみましょう。具体的には、思いやりを持って行動しましょう。これは、後輩を育てるための土台作りのようなもので、困っている人を見て行動に移さないという人はぜひ思いやりと行動はセットと覚えてください。



以上三つ目は、思いやりや行動をプラスするでした。

④笑顔をふやす。

四つ目は笑顔を増やすということです。良い職場には笑顔が絶えないとか笑顔が多い職場は生産性が高いなんて言いますが、これは本当です。

ディズニーでは、年に数回ショップ内のサービス向上を目的に匿名調査をするそうです。なんと100項目近いチェック項目に基づいてかなり細かいチェックをするそうです。

ディズニーには120以上のショップがあるそうですがランキング上位はいつも同じショップだったそうです。そこで筆者の福島さんは、ランキング上位のショップの共通点を観察したそうです。すると気付いたのはランキング上位のショップは、キャスト同士がいつも笑顔でアイコンタクトを取っていたそうです。

またゲストだけでなくキャスト同士の挨拶も笑顔でしているそうです。そういった笑顔・アイコンタクト・挨拶の三つができていないショップは仕事のレベルも高かったそうです。つまり笑顔の多い職場は仕事の質も高くなります。なのであなたも笑いましょ。またこういった明るい雰囲気を作れるという後輩が育ちます。

⑤いつも自分が模範になる

最後は自ら模範になりましょうという話です。リーダーが模範になるべきだとはいうまでもないと思いますが、実際にできているかと言われるとそういうわけでもないと思います。

そうするとこんな立派なことを言っている、なんだ口だけじゃんと思われる、言っていることとやっていることが違ふんだよと思われると思います。そうすると当然後輩から指摘されることが多いので、指導の質も下がります。なので、上司や先輩は自分が模範になるようにしましょう。

今月のあけぼの通信は以上です、ありがとうございました。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社