



アンテレクト通信

自立・成長を志すビジネスパーソンのためのアンテレクト限定情報誌

2016
Autumn

秋

Vol.148
「週末起業通信」通算



対談 インタビュー

ゲスト さとう けいこ 佐藤 慶子氏

聞き手 … 中村 慎一

皆さんが素敵に
変わっていくの
を見るのが楽しい

CONTENTS

- 起業・独立のための実践講座
簡単! すぐ出来る! 売れるキャッチコピーの作り方セミナー
キャッチコピーは、本文の5倍も読まれます!
- アンテレクトの仲間たち
協業成功事例続出!
アントレプレナーズ・ネットワークの取り組み
- コーチングTips
- ビジネス選書&サマリー
- 週末起業なんでも相談室
ビジネスにおける戦略発想とは?
協業のプランをつくる際、注意すべき点は?
- 起業関連ニュース解説

Reader's Square 読者交流の広場

オンライン講座の講師、スタッフ大募集 綾部 貴淑さん
事務代行サービスをはじめました 坪井 裕子さん 他

アンテレクト通信 年4回発行(季刊誌)

発行所 株式会社アンテレクト

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4F

<http://www.entrelect.co.jp>



アンテレクト

ビジネスパーソンの学びの場を提供! **好評開催中**
[アンテレクトのイベント・セミナー 一覧]



銀座コーチングスクール(GCS)

<http://www.ginza-coach.com/>

自分自身が成長でき、他の人のお役に立て、しかもプロとして収入を得られる道まで開かれているのがコーチングです。銀座コーチングスクールでは2002年の開校以来、延べ1万人近くの受講者を輩出してきました。ぜひ、コーチングの学習を開始してください。

全国30拠点以上で定期開催中!

●コーチング無料体験講座

コーチングを体感的に理解! 疑問を解消できます!

◎詳しくは→ <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

●コーチングクラスA—基本スキル編

コーチングの根幹をなす基本的な考え方と全体像を把握・理解し、実践的な演習を中心として基本的なスキルを修得するクラスです。コーチングのスキルを使った会話を意識的に行ない、周囲とのより良いコミュニケーションがとれるようになることを目指します。

◎詳しくは→ http://www.ginza-coach.com/learn/class_a.html

特別イベント

●ルーキーコーチのための「初めてのコーチング契約セミナー」

「プロコーチとして活動していく!」と決め、一歩を踏み出したいあなたのために、有償コーチング契約を獲得する方法や先輩達の体験談を通じて、プロコーチになることが「夢」・「目標」から「計画」に変わります。

【東京】2016年10月23日(日) 10:30~12:30 受講料: 3,240円

◎詳しくは

→ <http://www.ginza-coach.com/events/rookie.html>



週末起業フォーラム

<http://www.shumatsu.net/>

会社を辞めることによる収入減リスクを最低限に抑えつつ、副収入を確保し、起業願望を充足しながら会社に依存しない自立した生き方を実現する。それが週末起業です。「起業」をキーワードに、あなたの「会社に依存しない生き方」を支援・応援します。

●週末起業セミナー

「週末起業をはじめたい」と考えるあなたに、一番最初に受講いただく講座です。一線で活躍している週末起業フォーラムのコンサルタントや現役の週末起業家たちが試行錯誤の上に積み重ねたノウハウと事例をまとめたテキストをもとに、講師ならではの話をふんだんに盛り込んでの講演に、多くの参加者がモチベーションを高め、一歩を踏み出すきっかけを得ています。

【東京日本橋】2016/10/01(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【大阪】2016/10/01(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2016/10/19(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【東京日本橋】2016/10/29(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2016/11/09(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【東京日本橋】2016/11/12(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2016/12/03(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2016/12/14(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【東京日本橋】2016/12/17(土) 10:00~12:00(09:45開場)

◎詳しくは

→ <http://www.shumatsu.net/school/seminar.html>

●週末起業大学【総合講座】【単科講座】

週末起業成功の最短距離をいく方法を体系的かつ短期間で学べる講座です。ひと通りのノウハウを12時間で一気に学べる【総合講座】(会員限定)と90分で週末起業のノウハウをテーマ毎にピンポイントで学べる【単科講座】がご用意されています。

◎詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/college.html>

●週末起業大学【専門講座】

【専門講座】では、特定の業種に絞った起業ノウハウを学ぶことができます。自分に適した具体的な起業ネタをみつきたい、一般論ではない、特定の起業業種に特化したノウハウを学びたいとお考えでしたらぴったりの内容です。

◎詳しくは

→ http://www.shumatsu.net/school/college_senmon.html



アンテレクト

アンテレクト主催セミナー

<http://www.entrelect.co.jp/professional/>

士業・コンサルタントなど、ビジネスのプロフェッショナルとして独立・開業し、繁盛するために必要な「ノウハウ」と「スキル」が学べる講座です。ねらいは「稼ぐプロフェッショナル」になることです。目標は、年商1億円プレイヤーです。

個人起業家・週末起業家のための「仕事が取れるようになる」

●自分メディアの育成法【Facebook編】

【東京】2016年10月07日(金) 19:00~21:00 受講料: 5,400円

◎詳しくは→ http://www.entrelect.co.jp/other/media_fb.html

●自分メディアの育成法【名刺編】

【東京】2016年11月11日(金) 19:00~21:00 受講料: 5,400円

◎詳しくは

→ http://www.entrelect.co.jp/other/media_meishi.html

コンサルタント・コーチ・士業の必須スキルを修得!

●契約獲得のためのセミナー構築講座

【東京】2016年09月30日(金) 13:30~17:30 受講料: 5,800円

【東京】2016年11月24日(木) 13:30~17:30 受講料: 5,800円

【東京】2017年01月26日(木) 13:30~17:30 受講料: 5,800円

◎詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/closing.html>

●小資本でハイリターンを狙う「人材紹介業の始め方」セミナー

【東京】2016年10月14日(金) 19:00~21:00

◎詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/recruitment.html>

●あなたの商品の売上げを倍増させる! 商品企画力向上講座

【東京】2016年10月20日(木)

◎詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/kikaku.html>

●ビジネスにブレクスルーをもたらす! ビジネスモデル発想法【基礎】講座

【東京】2016年11月04日(金) 19:00~21:00

【東京】2016年11月18日(金) 19:00~21:00

◎詳しくは→ http://www.entrelect.co.jp/other/b_model.html

●集客ゼロ! 広告宣伝一切必要無し! サラリーマン副業も可!~ 案件特化型コンサルタント育成セミナー

【東京】2016年10月16日(日) 13:30~17:30

【東京】2016年10月23日(日) 13:30~17:30

【東京】2016年11月13日(日) 13:30~17:30

【東京】2016年11月20日(日) 13:30~17:30

【東京】2016年12月11日(日) 13:30~17:30

【東京】2016年12月18日(日) 13:30~17:30

◎詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/taskforce.html>

●市場価値測定士 資格認定講座ご案内セミナー

【東京】2016年10月28日(日) 19:00~21:00

◎詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/sokutei.html>

皆さんが素敵に 変わっていくの 見るのが楽しい

ゲスト

佐藤 慶子 氏

(さとう けいこ)

GCS認定プロフェッショナルコーチ



聞き手：銀座コーチングスクール富山校代表 中村 慎一コーチ

今回ご紹介するのは、銀座コーチングスクール富山校を卒業し、現在、富山を中心にプロコーチとして活躍している佐藤慶子さん。かつては、小学校教員、営業職、事務職などを経験してきたそうです。人間関係の悩み、転居、事業所の閉鎖等により、転職を重ねながらも、人の人生に深く関われる仕事をしたいと考えて、探し続けてきたそうです。そして、職場での人間関係の悩みの解決方法を模索する中で、コーチングに出会いました。人間関係を解決するための答えは、自分の中にあるということに衝撃を受け、富山校の中村慎一代表の元でコーチングを学び始めたそうです。2012年に独立。現在は「若手専門コーチ」と名乗り企業でのコーチング、研修などを行っています。今回は、師匠である中村さんが佐藤さんにインタビュー。まずはコーチングに出会ったきっかけからお伺いしました。

職場の人間関係の悩みでコーチングを学ぶ

中村：コーチングを学ぶきっかけは何だったのでしょうか？

佐藤：職場の人間関係の悩みでした。そもそも自分が人間関係で悩みやすいということと、トゲトゲした雰囲気の会社での経験が多いことから、このままでいいのかなと思っていて。諸先輩からは、辛くても歯を食いしばって働くのが職場なのだとことを言われてきましたが、もう少し安心感のあるホッとする場所の方が、人は力を出せるのではないだろうかと思っていました。インターネットでいろいろ調べていたところ、その中でコーチングを見つけました。以前、私にコーチングを勧めてくださる方が

いらっしゃったのですが、その方のことも思い出して受けてみることにしたのです。家から近い場所で開催されていた銀座コーチングスクールで、体験講座に出席して考えてみようということで行きました。

中村：体験講座に参加された印象はどうでしたか？

佐藤：その時は、たまたま参加者が私だけで、中村先生と二人だったのでちょっときまづい感じがしました。ところが、体験講座を終えた時は、なんだかすごく光が見えた感じがしました。インターネットで色々調べていた時に、たまたま読んだ本の著者への無料メール相談があることを知り、メールをしたことがありました。それでも変わらずモヤモヤしていたにもかかわらず、コーチングを受けた後は何かすごく光が見えて久しぶりに前向きな自分に戻っていましたね。

中村：コーチングのどういうところが、そうさせたんだと思いますか？

佐藤：あの時に中村先生にちょっとした体験コーチングをしていただいて、「佐藤さんは、どうしたいんですか？ どうなりたいのですか？」と聞かれた時に、下を向いていた視線が、ぐっと45度、上に向いた感じがしました。コーチングを学んだ今から思えば、良く使う質問だと思うんですけども、あの時の自分にはとても衝撃的な質問でした。そこで、改めて色々問題を解決した後に、会社を卒業したいと思っていることにその時に改めて気がつきました。先生のセッションを受けて、自分でも気づかなかった本当の思いを自覚することができ、すごく新鮮で一気に元気が戻ったような気がしました。

中村：そこからクラスA受講を決めて学ばれましたよね。

佐藤：受講料は、当時の私には勇気のいるものでした。

その時にはプロコーチになるという気持ちもありませんでした。でも体験講座で私がこのすっきり感を得られたのは確かで、これを学べば変われると思う自分のために学び始めました。

中村: どのあたりからプロを意識したのでしょうか？

佐藤: クラスAの時にはすでに、こういうことを仕事にできたらいいのという気持ちがありました。会社に勤め、お給料がある中で、楽しみながらやっていたのですが、二足のわらじでスタート3カ月目くらいですかね。昼は仕事で夜はコーチングという生活をしていたのですが、おかげさまで夜と週末も少しずつ忙しくなってきました。そこで、自分が一番力を発揮できる昼の時間に会社に行くということが、もったいなく思えてきました。このまま会社勤めを続けていたら、コーチングはできないと思うようになりました。

コーチングのことを周囲に伝えることが大事

中村: 夜と週末が忙しくなったというのは、コーチングのクライアントが増えていったからということなのでしょうか？

佐藤: はい。最初のクライアントは知り合いの方でした。コーチングを学んでいた時代に、いろんな方にコーチングがいいと伝えていたので、「プロになったら最初のお客さんになってあげる」と声を掛けてもらえたというのもプラスになりました。その他に先輩のご紹介もありましたし、クライアントからのご紹介もありました。職場でもコーチングを学んでいるということは言っていて、同僚にお願いしてセッションの練習相手になってもらったというののも大きいかもしれません。

中村: コーチングを学んでいるということをあちこちで言っていたということですか？

佐藤: 会社の朝礼の中で、社員が順番にスピーチをする時間がありましたので、私の番が回ってきたときには、コーチングのことをお話するようにしていました。やってみたらこうでしたといった、皆さんに役立つかなという体験を伝えていました。なので、いつも私の番がくると、話の内容はコーチングでしたね。

中村: 頻繁にコーチングの話をしていたのですか？

佐藤: 同僚と一緒に車に乗るときに「練習していい？」と言って練習することもありました(笑)。そういうことをしていたので、自分がコーチングをしていることを職場のみんなが知っていました。

中村: コーチングをやっていると伝えたことに対する周囲の反応は、いかがでしたか？

佐藤: 実際にセッションを体験された方はすごく喜んでくれたんですけども、なかには、「コーチングで生活できると思うか？」とか、「そんな市場が富山県にあると思うか？」と心配して言うてくださった方もいらっしゃいました。そのおかげで、逆に自分に火がつきました(笑)。コーチングだけでは食べていけないから他に何かやらなければいけないということを言うてくださった方もいましたが、結果を出して見返したいという気持ちが私の中に芽生えました。

中村: 最初は、知り合いの方から始め、そこからさらにクライアントを広めていくために、どのようなことをされたのですか？

佐藤: 独立してからは、毎月1〜2回セミナーをしていました。「明日会社に行きたくない」と思っている若い人に、元気に会社に行ってもらおうと20〜30代限定という若手向けセミナーをフロントエンドセミナーとしてやっていました。思いがけず、すぐご契約に繋がったこともありましたが、そこに何回か来られているお客様がご契約される方もいらっしゃいました。セミナーに来ること自体が楽しいのだなと勝手に思っていた方でしたが、契約をしてくださいました。

中村: セミナーの集客はどうされていましたか？

佐藤: IT関係は非常に弱めの私なのですが、やっとの思いでFacebookのイベントページを作り、友達にランチ代価格でチラシを作ってもらって、それを配ったり、セミナールームに置かせていただいたりしました。セミナーの参加者は、多いときで7人くらい、少ない時で1〜2人参加してくださいました。1〜2人だと主催者としては嫌になってしまふ方もいらっしゃるかもしれませんが、私はより親密にコーチングを伝えられると思ってまったく気にしていませんでした。もちろん、ゼロという時もありましたが、1年近く続けてやっていました。その後、タイトルを「ミッションステートメント作成準備セミナー」と変え、回数も月1回にしました。

中村: そこからお客様に繋がった人も多かったんですか？

佐藤: そうですね。友達を連れてきてくれた方もいらっしゃったと思います。あとは異業種交流会に参加をして、人前で話す練習も兼ねて、前に出て話すようにしていましたね。車を運転しながら1分で自己紹介する練習をして、参加していました。これは、意外とすごくいい練習になりました。1分で話すという時間の感覚が身につく、短い時間で人に聞いてもらうにはどうすればいいのかということを考える練習になりました。

中村: どうやってクライアントに伝えたらいいのかわから

ないと悩んでいる人が多い中で、悩んで行動しないよりは、とりあえずやってみて、しぶとく続けているということがすごく大きいのかなと思います。

佐藤:自分の中にこれでいけるというノウハウ的なものがなく、専門の資格もないので、中村先生が教えてくださったスモールビジネスのマーケティングだけで続けてきました。

中村:当たり前にお客様を集めるには、またそのお客様に商品の良さを伝える方法は何かという、まずは接点を作って、信頼関係を作るというものです。

佐藤:先生から教わった中で私が気に入っている部分は接触回数を増やすという部分です。私は、一回お会いただけで自分自身を理解してもらうことはできないと思っていますし、実際に度々顔を合わせてお話をする中でパイプが太くなっていくという感覚があります。これが中村先生に教えていただいた中でも注目している部分で、二度手間になってしまうようなことが起こった時も、「接触回数が増やせるんだ」と思うことで前向きに仕事ができるようになりました。

企業コーチングに活躍のフィールドを広げる

中村:そうやってセッションしているクライアントはどんな風になりましたか？

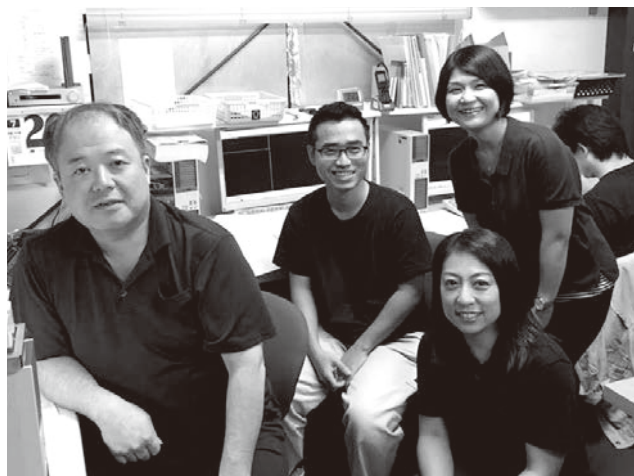
佐藤:最近では企業向けのコーチングが中心なのですが、お客様の会社内でのコミュニケーションが増えたり、社長と社員さん、そして、社員さん同士、気持ちに通じ合うようになったりしてきたのかなと思います。社長と社員さんの距離が近づいて、それまでは伝わっていなかった大事な思いがスッと伝わるようになったり、社長の思いに社員さんが呼応して、お互いの思いを伝え合えるようになったりしています。社員さん同士が励まし合うことで部下が成長できるようになるなど、雰囲気も変わってきたと思います。

中村:佐藤さんは現在コーチとして企業に入っているわけですが、最初は知り合いの方へのパーソナルコーチングをメインにしていたところから、企業に入るようになっていったんですよね。そこに移っていくきっかけは、何でしたか？

佐藤:以前お世話になった方から、企業研修のご依頼をいただいたことがきっかけでした。

中村:最初の研修のテーマは、どんな内容だったのですか？

佐藤:テーマは、「コーチングで深める私らしいおもてなし」。クライアントのご依頼は、おもてなしがメインでした。



コーチングを使ってできるのではないかと思われたそうです。「おもてなし」というテーマが私にできるだろうかと思いましたが、テーマに関わらずコーチングを活用して研修が開催できることが分かったので良かったです。

そこで研修をさせていただいた後で、研修の振り返りをした時に、社員さんお一人おひとりとお話をさせていただいた方がいいのではないかとご提案をしたところ、まずは管理職4人の方のコーチングを導入しようということになりました。そこが企業コーチングの最初のスタートでした。

中村:その後は、どうやって企業コーチングの顧客先を開拓したのですか？

佐藤:主には口コミです。コーチングを導入してくださったクライアントがお客様を紹介して下さることもありますし、異業種交流会で知り合った経営者の方やビジネス塾の先輩からのご紹介もあります。私は、シングルマザーで、コーチングで子どもを食わせていかなければいけないという気持ちがあります。そこからくる真剣さを評価して下さるお客様からの口コミが続いているのではないかと考えています。

中村:実際に私がコーチにクライアントを紹介するときでも、その人のコーチとしてのレベルや実績も重要ですが、それ以上に重要視するのが、信頼感だと思っています。「仕事を依頼してもこの人はベストを尽くそうとするから大丈夫だな」という信頼感があれば、問題はないと思います。

佐藤:お仕事をさせていただいていると、クライアントが持つ課題が非常に大きくて、お役に立てるのだろうかと思うこともあります。しかし、私は普段、きれいごとだ、実現できないだろうと言われていることを実現できるようにサポートすることがコーチングだと思っています。人はやれると信じるのがコーチだと思います。

中村：今の話はGCSで教えているコーチングピラミッドの自己基盤のところですね。コーチングのスキルよりコーチのあり方に関わる大切な所、そこを相手を感じ取って信頼したり、「私もあの人のようになりたい」と思ってもらえるのでしょう。そこから企業コーチングにつながっているのは、営業のテクニックとかノウハウとかではないという気がしますね。

佐藤：ありがたいことに、私のクライアントの社長が、取引のある金融機関や他の企業の経営者の方々にコーチングはいいよと言ってくださっているようで、それを金融機関さんから直接聞いたりすることなども多いですね。

中村：そうすると、どうやってたくさんのお客様を作るかについては、ご縁があった1社目、お一人目を本気でやるということですね。

佐藤：はい、本気です。経営者ができるかどうか不安に感じていらっしゃることに、「必ずできる」と信じ、信じてることをしっかり伝えるようにしています。そう信じている自分でなければ、お客様のところにお伺いしてはいけないと思っています。

中村：実際にコーチとして企業に入ると、その企業の社員さんに「コーチングって何？」という感じで言われたりすることはあるのですか？

佐藤：「本当に効果があるのですか？」と不信感を表す人はいらっしゃいます。そういう時には、そんな相手の気持ちに寄り添って、「確かに、商品を作っていた方が売り上げは上がりますよね」と伝えます。しかしながら、「社長の思いとしては、お一人おひとりが力を発揮されて、社員さんが幸せな人生を歩まれることが会社の業績に繋がるというお考えなので、そこに共感してお手伝いをさせていただいています」と伝えます。そして、「この度はお忙しい中で、時間をつくって来ていただいているので、お越し下さった●●さんのお役に立てる時間にするにはどうするかは一緒にご相談してやっていきたいです」と伝えます。社員さんとは人生を振り返ったりすることもあるので、楽しみに来てくださる方も多くなってきました。

中村：佐藤さんの対応の仕方を見ると、最初から相手を認めることができていると思います。そこからより良い未来に向けての方向性を整えている感じがします。やり方は、クライアントに寄り添ってクライアントに決めてもらう。

佐藤：コーチングには、「認める」というスキルがあり、「第三者の言葉をそのまま伝える」という方法があります。それが企業コーチングではとても役に立っています。会社の中では、お互いに表面には出さないけれども、相手をすごいなと思ったり、評価していたりすることがありますが、

肝心の本人に直接伝わっていないことが多いのです。そういう時には、私がメッセージの役割をさせていただいています。お話しくださった方に許可をいただいて「〇〇さんがあなたの～～なところをお手本にしたいって言われてましたよ」という感じで、そのままお伝えするんです。

売上げが下がってしまった時の対処方法

中村：順調そうに見える佐藤さんでも、以前はちょっと契約が滞って、コーチングでの売上げが落ちそうになった時があったと聞いたのですが、それは何が原因だったのでしょうか？

佐藤：ある社長さんとの契約が終わった時に、私としては更新していただけるかなという手応えを持っていたのですが、最初に決めた契約期間までで終わりという結果になりました。その原因というのは、社長さんが求めているニーズと、私をご提供しなかった価値がズレていたということです。私は社長さんが自覚していないニーズを察知しているつもりで、それを提供しようと思っていたのですが、社長さんはそんなことは求めていなかったというか、私がおそのニーズをはき違えていたんだと思うのです。それで契約がなくなったことがあります。

中村：そこでどのように対応されたのですか？

佐藤：そこからでも動くしかありませんが、自分に今あるリソースでできることをやろうという風に思いました。先輩や仲間に話をしたりして、気持ちが楽になったこともありますし、色々なアイデアをもらったこともあります。そうやって出たアイデアから、集客のためにまた新たにお金を掛けて何かをするというよりは、今持っているものを振り返ってみようとなりました。以前から行っていた異業種交流会と、Facebook、ブログだけで、ホームページもないですし、何か他に広告を出しているわけでもありませんでした。その中でできることをやるということにしました。異業種交流会については、参加していればいいと自分の中で考えていたのですが、せっかくお客様と会う唯一の機会なので、そこにいらっしゃる方のことを知ろうと思って、関連するホームページを拝見しました。そうしたら、従業員さんがとても多い企業さんがあったり、自分が思いつかないような事業を展開されている企業さんもありたりということを初めて知りました。この方とお話をしたいなと目的を持って参加するようにしたところ、実際に会場でお話ができるようになりました。

中村：なんとなく行っていた交流会から、あの人と話をしたいから行こうという風に目的を明確にしたのですね。

佐藤：今のところはそこからダイレクトに売り上げがあるわけではないのですが、お会いした方の会社からメールをいただき、様子を見てご依頼を検討してくださったりする方がおられます。その後にご友人を紹介してもらって、単発でコーチングを体験していただいたり。長期の契約にはなっていないのですが、繋がっていることは確かです。

中村：ブログやFacebookの繋がりはいかがでしょうか？

佐藤：ブログに関しては自分なりに一段深く考えたことを書こうとしています。私は割と注意力が散漫で、いろんなことを書いていたりしたのですが、どちらかというと経営者をターゲットとして書くように意識することができました。

中村：そうやって行動を変えてからどういう効果が得られましたか？

佐藤：ブログにメッセージとかで感想をいただくことがあったりとか、クライアントの中にも読んでくださっている方がいて、たまにコメントも頂いたりコミュニケーションツールにもなっています。そのように行動を変えたことで、自分の内面が変わり、発するメッセージが変わったことで、共感してくださる方とのご縁ができ、自分のサービスを知っていただき、売り上げも回復することになりました。

中村：新しい依頼や紹介が増えたということでしょうか？

佐藤：はい。元々のお客様ではないのですが、私の考え方を理解してくださっている方が繋いでくださった縁があり、初めてお会いした方とのご契約がありました。私の内面の変化があったので、そういう変化が言葉として出て、理解に繋がったのかなと思いました。

中村：現在は企業コーチとして月に60人ぐらいにセッションをされたともお伺いしました。

佐藤：はい。今は月に70名を超える方とのセッションをさせていただいています。

中村：これだけ企業にコーポレートコーチングしている例は、事例として少ないと思うのですが、では、佐藤さんの強みは何かと振り返ると、銀座コーチングスクールで学んだカリキュラム以外には、あまり学習はされていないですよね。

佐藤：していません。ほとんどカリキュラムの内容だけです。基礎を叩き込むことだと師匠の中村先生に言われましたので、それは徹底しているつもりです。良い意味でオタクになりたい思っていた時期があり、テキストを自分で読み上げてCDに録音をして車の中で聞いていたので、子どもも一部を覚えてしまうくらいでした(笑)。テキストを丸暗記するところまではいきませんでしたけれども、テキストとの距離がだいぶ近くなりました。最近は、必ず

テキストを開いて必ず基本に戻るという意味で、毎日たった3分ですが、テキストを書き写すという時間をとっています。現在はようやくクラスCのところまでできました。3分では4〜5行しか写せないんですが、復習に役立っています。

中村：佐藤さんのやってきたことから、銀座コーチングスクールのカリキュラムとテキストを繰り返し復習して突き詰めていけば、自分のやりたいコーチングが実現するという勇気がいただけますね。

佐藤：叩き込もうとしてきた基本を活用してお客様のお役にお役に立てていると感じます。最近は、クライアントである経営者の方と一緒に、その会社にもマッチした、「進化したコーチング」をつくらうという風にお話しています。基本を大事にしながらよりその会社が目指すものに近付けるように、私自身が学んできたことをお伝えするという意識も意識した、「進化したコーチング」をやろうと経営者の方から言っていました。

皆さんが素敵に変わっていくのを見るのが楽しい

中村：今、コーチとして楽しいことってどんなことですか？

佐藤：素敵な皆さんの素敵なおところをより引き出せることです。1対1になると集団の中ではなかなか見えない素敵なおところを皆さんが見せてくださいます。社員さんの素敵なおところ、がんばっていらっしゃることをお伝えすると、経営者の方も嬉しそうな表情をされます。そんな表情を見られるのがとても嬉しいです。

中村：これからどんなことを目指していきたいですか？

佐藤：一人ひとりの深いところに向き合うという企業支援のスタイル、愛を注ぐコーチングスタイル、可能性を100%信じるマインド、その人の幸せや成長を祈るような思いで接するという考え方で、しっかりと会社の業績が上がるようなサポートをさせていただきたいです。そして、老後に、大発展したお客様の様子を見つめながら、子どもはもちろん、孫やひ孫に自慢できるような仕事をしていきたいと思っています。

中村：これからコーチを目指す人のために、何かアドバイスをいただけますか？

佐藤：お客様をサポートするにあたっては、お客様の可能性を信じること、信じることができる自分になることが必要だと思います。自分と向き合って、自分自身の成長に挑戦していくことが、お客様のお役に立つための大前提だと思います。

中村：ありがとうございました。

起業・独立のための 実践講座

簡単！すぐ出来る！
売れるキャッチコピーの
作り方セミナー

キャッチコピーは、
本文の5倍も読めます！

【講師】

日本マーケティング
セールスライター協会
主任講師
伊藤けいすけ氏



起業家にとって重要なのは、何といっても集客です。そして集客の入口、つまりお客様があなたのサービスについて最初に目にする情報はキャッチコピーです。「本文を読む人の5倍の人が読む」と言われるキャッチコピーが優れていることは、間違いなく集客成功の1つのポイントです。

今回の講師は伊藤けいすけさん。日本マーケティングセールスライター協会の主任講師を務めるセールスコピーライターです。キャッチコピーを作る際にセールスコピーライターが必ずやる方法をもとに、ベルトコンベアで流れ作業をするように簡単にすぐできる、売れるキャッチコピーの作り方を、わかりやすく教えていただきました。

ヘッドラインをつくるのに注力する

広告の父と呼ばれるデビッド・オグルヴィは「平均すると、コピーの本文を読む人の5倍の人がヘッドラインを読む。そのことを考えると、ヘッドラインで商品を買わない限り、あなたは入ってくるはずのお金の90%を無駄にすることになる」と言っています。ヘッドラインというのはキャッチコピーのことです。売れるキャッチコピーを作ることの大切さがよくわかる言葉です。

伊藤さんはトヨタのリフォーム会社に入社して、販売促進係として6年半、ホームページの更新、チラシの作成、DMの作成・発送やイベント集客などをやっていました。ところが、ホームページを担当していた最初の2年は、ホームページをいくら更新してもお問い合わせが来ず、上司からいつも叱られていました。そんな中でコピーライティングと出会い、そのあとで最初に作ったDMのキャッチコピーが、1918通発送して236件の申し込みを受けて300万円前後の売上が上がる結果に寄与しました。その後もキャッチコピーで会社の売上に貢献しました。

2年前に退職して起業し、現在はライター仲間5人と、日本マーケティングセールスライター協会を立ち上げています。キャッチコピーのほか、ホームページのセールスページやランディングページを作ったり、コピーライターの地位向上のためのセミナーを開催したりといった活動をしています。

売上の公式では「売上＝客数×購入単価×購入回数」というのが有名ですが、実は売上の公式はもう1つあります。「売上＝見込み客の総数×成約率×顧客単価」です。集客においては、キャッチコピーは客数、特に見込み客の数を増やすために有効なものです。あなたの商品やサービスをまだ知らない人に知ってもらうための最初の入口、それがキャッチコピーなのです。

売れるキャッチコピーは、マーケティングについての理解を深め、リサーチをしっかり行った上で、売れるキャッチコピーの型を使うことで作ることができます。

キャッチコピーをつくる上で 理解しておくべき大切な3つのM

キャッチコピーを作って集客するためには、マーケティングに必要な3つの「M」、つまりマーケット、メディア、メッセージの「3M」を理解しておく必要があります。マーケットは市場、つまり見込み客です。あなたが商品やサービスを売りたい場所に見込み客がいなければ商品やサービスは売れません。また、しっかりと見込み客を設定しなければ、あなたの商品やサービスのアピールが見込み客には届きません。次に、メディアは宣伝方法・伝達方法です。テレビや雑誌だけでなく、チラシ、メルマガ、ブログ、ホームページ、動画、Facebook、Twitterなどいろいろあります。見込み客がそのメディアを使っていなければ、見込み客にはあなたの商品やサービスの情報は届きません。最後に、メッセージは文字通り、見込み客に何を伝

えるかです。キャッチコピーはここに含まれます。

マーケティングの3Mとは、言葉を伝達方法に乗せて見込み客に届けるという流れです。この流れをしっかりと組み立てないと、売れるキャッチコピーを作っても成果は出ません。この点ご注意ください。

3Mのうちの「メッセージ」については、実は2つの要素しかありません。文章と画像です。メルマガもブログもホームページも動画も全て、文章と画像だけでできているのです。ですから当然、あなたの商品やサービスをお客様に伝えるにも、文章と画像で伝えるしかないので。また、アメリカのコピーライターであるジョン・E・ケネディが、広告を「紙の上のセールスマン」と定義しました。あなたが寝ている時も、文句を言わずに優秀な営業マンとして働き続けるということです。たとえばあなたが広告を作って1万人の人に届いたら、1万人の優秀なセールスマンがマンツーマンでセールスしてくれたのと同じことになるわけです。今では紙の広告やチラシだけでなく、ホームページなどインターネットの広告媒体も24時間働き続ける営業マンと表現されます。だからこそ、キャッチコピーという文章にしっかりと取り組み、ちゃんとした言葉で伝えることは、非常に大切なのです。

しっかりと下準備をすれば 売れるキャッチコピーができる

売れるキャッチコピーを作るためには、しっかりとした下準備が必要です。キャッチコピーの下準備はリサーチです。売れるキャッチコピーが作れない原因は、リサーチ不足なのです。

伊藤さんは広告を作る時、(1)リサーチ、(2)キャッチコピー作成、(3)本文のライティング、(4)本文の編集、という手順で作成しています。それぞれの作業にかけている時間は、おおむね以下の通りです。

- (1)リサーチ:10時間
- (2)キャッチコピー作成:1時間
- (3)本文のライティング:8時間
- (4)本文の編集:3時間

上記の通り、リサーチはキャッチコピーの10倍の時間をかけて行っています。納期に余裕がある時は15～20時間かけることもあります。これにより、リサーチの時間は作業全体の4割以上を占めていることがわかります。それだけリサーチは大切なのです。リサーチには3種類あります。①お客様(見込み客)リサーチ、②商品リサーチ、③競合リサーチです。

お客様リサーチは、見込み客についてのリサーチであ

り、最も重要なリサーチです。キャッチコピーを作る上では、まず見込み客を設定する必要があります。よくあるお客様設定として、40代から50代の主婦とか、いわゆる金を稼ぎたい属性とか起業したい属性といった設定があります。ですが、こういった設定方法ではあいまいすぎて、売れるキャッチコピーは作れません。たった1人の理想の見込み客を設定するのです。これをペルソナと言います。

キャッチコピーは集客の入口です。実店舗で言えば呼び込みのような存在です。呼び込みで「40代から50代の主婦の皆さん!」と声をかけても、おそらく誰も振り向いてくれないでしょう。ですが「その赤いドレスを着た美人のお姉さん!」と、1人を特定できる呼び方で声をかければ振り向いてくれます。さらに、そのお姉さんの周りにいる人も「誰だ、誰だ」という感じで振り向くでしょう。ですので、たった1人を特定していても、その1人以外の人にもキャッチコピーが届くのです。

ペルソナは、(I)関わりたくない見込み客像をまとめる、(II)理想の見込み客像を作る、(III)名前を付けて特定の1人に設定する、の3ステップで作ります。まず最初に、関わりたくないお客様像を、箇条書きでいいのでまとめます。そのお客様とずっと仕事をしていくことを考えて、受け付けない人を洗い出してください。たとえばタバコをポイ捨てする人、遅刻する人、時間を守らない人、といった具合です。次に理想のお客様像をまとめるわけですが、これは最初に挙げた、関わりたくないお客様像を裏返してまとめてください。たとえば、タバコをマナーを守って吸う人、5分前には来てくれる人、時間を守る人、といった具合です。もし実在する人物で「この人とずっと仕事をしたい」という人がいれば、その人を理想のお客様像にしてもかまいません。そうやってできた理想のお客様像に名前を付けます。名前を付けて、きちんと1人の人物にすることが大切です。そしてペルソナの履歴書のようなものを作ります。これをペルソナシートと言います。ペルソナシートに、名前、住所、年齢、職業、会社名、役職、家族構成、年収や使える金額といったことをまとめていきます。

ペルソナの使い方は、ペルソナに3つの質問をすること



です。(i)夜も眠れないほどの悩みは何か、(ii)その悩みを解決するために何をしてきたか、(iii)誰にも言えなかった、密かに求めていたことは何か、の3つです。人物像をペルソナシートで細かく設定していますので、その人ならどう答えるかがある程度想像できるのです。また、商品やサービスを利用してくれたお客様へのアンケートから、3つの質問の答えやヒントが得られることもあります。ペルソナを1人の人と扱うことで、お客様となりうる人物像のリサーチをしていくわけです。

商品リサーチは、あなたの商品やサービスについてのリサーチです。商品リサーチには、AmazonレビューやYahoo!知恵袋を使います。

Amazonレビューでは、あなたの商品やサービスに関する本のレビューを見ます。どんな商品やサービスでも、そのことに関する本は出ているものです。そういった本をAmazonで探して、その本のレビューを見るのです。Amazonレビューに書かれている喜びの感想を読むことで、お客様がどういったことに喜びのかを見るわけです。また、星が1つしかついていないレビュー、いわゆるクレームの感想もチェックします。喜んでいる人がいる一方で不満に思う人がいるのはなぜなのか、お客様が何を不満に思うのか、何を悩んでいるのかが、クレームの感想から読み取れます。あなたの商品やサービスがそこをどのように解決できるのかを考えるヒントが得られ、それがキャッチコピーにもつながります。

またYahoo!知恵袋は、「そんなことで悩むの?」と言いたくなるような、ささいな悩みやお困りごとがたくさん載っています。ペルソナへの3つ目の質問である「誰にも言えなかった、密かに求めていたことは何か」のヒントも得られます。誰にも言えないけど、匿名でネットだったら質問できるわけです。あなたの業種で検索すれば、いろいろな悩みやお困りごとを見つけられることでしょう。

競合リサーチは、あなたの商品やサービスの競合となる商品やサービスについてのリサーチです。注意が必要なのは、競合には直接競合と間接競合の2種類があることです。直接競合は、いわゆる同業者です。たとえばコンサルタントだったら、同じ分野でコンサルティングを提供しているコンサルタントが直接競合です。それに対して間接競合は、同業者ではないけれど、あなたの商品やサービスと同じ効果を得ることができる商品やサービスの提供者をいいます。たとえば会社の集客アップコンサルタントの場合なら、コンサルティング以外で会社の集客アップ効果が得られる商品やサービスの提供者が間接競合となります。たとえば営業ツール販売業者、広告代理店、コピーライター、さらには教材、書籍などです。直接競合はわかりやすいですが、間接競合は見落としがちですのでお忘れなく。

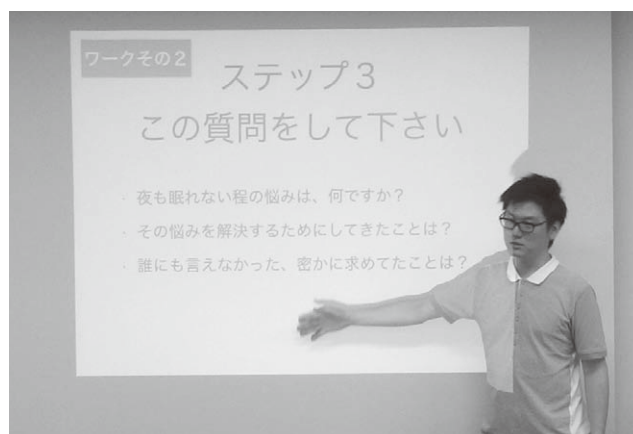
型を使って売れるキャッチコピーを作る

以上のようなリサーチが終わってから、いよいよ売れるキャッチコピーを作ります。とは言っても、いいフレーズはなかなかすぐには出てきません。そこでスワイプファイルを使います。スワイプファイルというのは、成果が実証済みのキャッチコピーを集めたものです。空手などと同じように、売れるキャッチコピーにも型があるのです。成果実証済みのキャッチコピーには、人間の行動心理学や欲求などが考えられて盛り込まれていて、それらをうまく刺激しています。ですから成果実証済みのキャッチコピーから得られたスワイプファイルを参考ににして作れば、おのずと確実に反応が出るキャッチコピーを作れるわけです。プロのコピーライターも、実際にこの方法で売れるキャッチコピーを作っています。ただし、同業者のキャッチコピーをスワイプファイルとして作ってはいけません。あとあと問題になります。スワイプファイルは、キャッチコピーの本などに載っていますので、探してみてください。

スワイプファイルとペルソナシートを並べて、スワイプファイルを読んでいき、見えそうだったキャッチコピーを型にして、あなたの商品やサービスを当てはめて変換しキャッチコピーを作ります。キャッチコピーは、いくつも作って読み比べてみるといいでしょう。

スワイプファイルを使って実際に作ってみると、格段に早く、わかりやすくインパクトのあるキャッチコピーが作れます。また、売れることが証明されたキャッチコピーを元に作っていますので、できたキャッチコピーに自信が持てます。さらに、ペルソナシートを隣に置いているため「この人に伝える」という明確な目的が持てますので、伝えるポイントを絞り込んでしっかりと伝わるキャッチコピーが作れます。

あなたも売れるキャッチコピーを作って、週末起業を加速しませんか？



あなたのビジネスを45分で動かす 全く新しいコミュニティ

 **Entrepreneurs Network**



【経営者とビジネスの“成長”にフォーカス】

多くのビジネス交流会は「顧客」や「仕事」の相互紹介を掲げながらも「紹介してほしい人」ばかりが集まってきます。知識やノウハウが学べるビジネスコミュニティも見かけますが、“成長”をテーマにしたプラットフォームは存在しませんでした。アントレプレナーズ・ネットワーク (EN) は「経営者の成長はビジネスの成長に比例する」との考えの下、個人と事業の“成長”にフォーカス。事業価値を高めてリソースを引き出す、全く新しい次世代型マーケティングのコミュニティです。

【あなたのビジネスが45分で動き出す】

ENの定例会では、メンバーによる10分間プレゼンテーションの後に協業促進のセッションを行います。ファシリテーターはEN認定を受けたコンサルタントが担当。業務分析、課題抽出、解決策などを協議しながら「だれに、何を、どのように売るか」を具体的に検討していきます。さらには最短最速で事業拡大をするための協業や提携について掘り下げ、紹介や斡旋が飛び交う場面を生み出していきます。セッションは実に45分。ビジネスがダイナミックに動きます。

【10,000人の起業家を育てた会社が主宰します】

ENを主宰する株式会社アンテレクトは、「週末起業フォーラム」を創始した日本最大級の起業家およびビジネスパーソンへの自立支援教育事業会社。これまで約10,000人の起業家を育てた実績を有します。企業や経営、スキルアップに関するセミナーを年間300回以上開催しており、延べ30,000人が参加。ENはそのノウハウや教育コンテンツの資産を享受し、メンバーの教育プログラムとして提供していきます。

【ENのメンバー教育講座の一例(予定)】

- 収益が倍増する「協業プレゼンテーション講座」 ●紹介数が10倍になる「フロント商品開発講座」 ●ブランド力を高めて事業を軌道に乗せる「商業出版講座」
- 700名のコーチを育てたエッセンスを学ぶ「コーチ入門講座」 ●ネット集客を自動化する「Webサイト制作7つの法則講座」
- インプット力を向上する「読書力向上講座」 ●書いて儲ける、あらゆる媒体で通じる「ライティング講座」 ●印象力は見た目が9割「プレゼンス力アップ講座」

毎週火曜日

丸の内支会

ゲスト参加者募集!!

ビジネスが動く瞬間を目撃できます

■日時／毎週火曜日(祝祭日を除く)朝7:30～9:30 ■参加費／2000円

■場所／AP東京丸の内会議室(大手町駅D6出口直結)

千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F

【WEB申込】<http://entre-network.jp/branches/001.html>

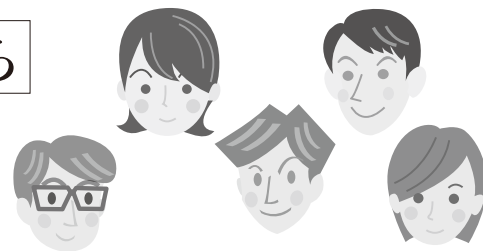
参加申込  **FAX 03-6273-7951**

下記ご記入の上FAXにてお申し込みください。ご予約は先着順です。
お申し込みいただいた後、受付完了のご案内を電話またはメールでさせていただきます。

ふりがな お名前	業種	年齢	歳	性別	男・女
ご住所	電話	メール			
ご質問等					

【ENオフィシャル】 <http://entre-network.jp> 【メールでのお問い合わせ】 en@entelect.co.jp

アンテレクトの仲間たち



協業成功事例続出！

アントレプレナーズ・ネットワークの取り組み

株式会社アンテレクトは、起業支援団体である週末起業フォーラムの運営でよく知られています。「週末起業」とは、「会社を辞めずに起業する」というユニークな起業スタイルで、特に週末起業を始めてみたいと考えるサラリーマン・OLの方々を対象に、週末起業の立ち上げ方の指導や、そのプロセスで発生するさまざまなお悩みについてのご相談に対応し、数多くの週末起業家を育成してきました。中には「週末起業」を卒業し、独立起業家・経営者として立派に活躍されている方も多くいらっしゃいます。

「週末起業を卒業した私たちに対しては、アンテレクトさんはどんなサポートをしてくれるのですか？」というご意見への回答が、2014年11月からスタートした「アントレプレナーズ・ネットワーク(略称:EN)」です。ENの活動については当アンテレクト通信Vol.133でもご紹介させていただいたのですが、それから1年以上が経過し、特にメンバー同士の協業で大いに盛り上がっている現在のENの状況について改めてお伝えさせていただきます。

仕事の紹介・斡旋以上に協業を重視

参加者同士の交流により、互いに仕事・客先を紹介・斡



旋し合うことを目的とした異業種交流団体はいくつかありますが、ENの特長は、さらに協業によるビジネスを創り出すことを重視している点にあります。そのために、毎週開催される定例会では、メンバーの1名が自分のビジネスのプレゼンを行ない、それに対するさまざまな協業提案をディスカッションする時間(45分間)を設けています。「こんなお客さんを紹介できそうです」に始まり、「あなたのビジネスのこの部分であれば一緒できます」「私はこんなことをご提供できますので、こんなビジネスと一緒に立ち上げませんか?」といった提案も飛び交う、非常に充実した時間です。

専属のコンサルタントが協業マッチングを支援

定例会でのディスカッションで挙がった協業提案内容は、その場限りのものではありません。協業を推進する専属のコンサルタントを中心に、会員同士のマッチングがアレンジされ、協業内容の打ち合わせを促進します。そして実際に打ち合わせを行なっていたいただいた結果について、後の定例会で発表がなされます。そこから非常に多くの協業が実現しています。

実際の協業事例—人材紹介会社経営者のKさんとセミナー運営会社のMさん

Kさんは法務部門人材に強い人材紹介会社の社長です。人材紹介業の利用企業や転職希望者を紹介してもらいたい一方で、何か新たなことができないかという思いで、ENに入会しました。ENでの活動に取り組む中でいろいろと考えてみた結果、人材紹介業で開業したい人を支援するサービスを立ち上げたいと思い至りました。ですが、集客のためのリストが手元にあるわけではないので、セミナー運営会社を経営するMさんに相談してみました。



Mさんは十年以上にわたり起業支援のビジネスに取り組んでおり、各種講座やセミナーも、全国規模で主催する会社の経営者でもあります。そこでKさんは、Mさんとの協議の結果、まずは人材紹介業で起業したい人向けのセミナーを開催し、そこから本格的な教育プログラムやコンサルティングにつなげていこうという話になりました。早速、Mさんの会社が主催する無料セミナーを開催したところ、20名近くの人たちが参加してくれました。

人材紹介業を開業したいというニーズの存在を確認できたので、Kさんは、教育やコンサルティングだけでなく、実際にKさんの会社で業務委託契約でOJTができる仕組みを考え出しました。また、Mさんの会社で集客し、そこから本格的な教育・コンサルティングや業務委託での成果が発生した際に、収益を分配する仕組みを作り、Mさんに提案してみました。

快くそのオファーを了解したMさんは、早速日程を調整し、セミナーを定期的に開催する段取りをつけ、集客に取り組みました。冷やかしを排除するため、セミナーは無料ではなく、有料かつ少人数定員で実施することにしました。そしてセミナーの参加者の中から、本格的な教育プログラムを受講する方やKさんの会社と業務委託契約を

して活動する人たちが誕生し始めました。

Kさんは教育プログラムの受講料収入や業務委託パートナーの獲得ができ、Mさんは受講料収入の一部を報酬として受け取りました。人材紹介業の開業支援サービスが立ち上がったことから、Mさんとの協業セミナー以外にも声がかかり、早くも一件、某社労士事務所へのコンサルティング契約を受注しました。人材紹介業開業は、個人だけでなく、法人の新規事業としてのニーズも高いことがわかり、法人向けの案内をどうしていくか、KさんとMさんで作戦を練り始め、協業を継続しています。



※アントレプレナーズ・ネットワーク

→ <http://entre-network.jp/>

※定例会ゲスト参加お申し込み

→ <http://entre-network.jp/branches/001>



コーチング Tips

アンテレクトの柱事業の一つに銀座コーチングスクール(GCS)があります。このコーナーでは、コーチングを仕事や実生活で役立たせるためのTips(秘訣)をご紹介します。
(銀座コーチングスクール副代表 大石典史)

●相手に気持ちよくたくさん話してもらうように「聴く」

コーチングの基本中の基本が「聴く」スキルです。細かいテクニック的なポイントはいくつもありますが、あまりにもそれらを意識し過ぎると、かえって集中力が途切れてしまう恐れがあります。ですのでまずは、コーチングでの「聴く」ことの目的をしっかりと踏まえましょう。

コーチングでの「聴く」スキルの目的は、ズバリ、「相手に気持ちよくたくさん話してもらうこと」です。したがって、「気持ちよくたくさん話してもらいたい!」という思いを持って相手に接すれば、自動的に「聴く」スキルが実践できるわけです。

GCSでコーチングを教えているある講師の方は、「子どもに対してイライラする」「子どもを怒らずにいられない」という思いが積み重なったことがコーチングを学ぶきっかけでした。子どもを怒る声のご近所に響いて迷惑になるのではと、時には窓を閉めることもあったそうです。そうすると、窓を閉めてまで子ども怒ることに対する罪悪感から、ますます苦しさが胸に募っていきました。「もっと楽に、楽しく、育児をしたい!」「何かを学ぶことでこの状況を脱したい!」、そんな思いでGCSコーチング無料体験講座に足を運ぶ決断をしました。

体験講座で実際にコーチングを学び、「聴く」スキルを家庭内で使うことにより、子ども達の目に、小さな光を感じることができました。その光は、「今のお母さんなら、話したいことが話せるかもしれない」というものでした。それから毎日、「聴く」スキルを意識的に使うように心掛けたことで、子ども達は徐々に学校や友達の話をしてくれるようになったのです。そうすると、さらにご主人へも、同じように関わるができる心の余裕が生まれ、家族との信頼関係を厚くしてくれるコーチングの効果をますます実感するようになったのです。

●安心して話せる環境をつくる

「相手に気持ちよくたくさん話してもらうこと」を実現するためには、「聴く」の前に、相手を「認める」ことが必要となります。誰でも、相手に「認められている」と感じることで、安心して話をすることができるようになるからです。逆に、あなたが話をしても、相手がそれを無視(「認める」ことをしていない態度を)したら、そのまま話を続けることは、かなり辛いのではないのでしょうか? 「自分はここで話を続けて大丈夫!」といった思いを相手に抱いてもらうためには、コーチングのもう一つの基本スキルである「認

める」スキルが重要な役割を果たします。

先述のように、全く相手を見殺しした態度は論外ですが、相手に「自分は認められている」と感じてもらうためには、どんな話でもあなたがそのまま相手の話を「受け止める」ことがポイントです。「受け止める」とは、あなたが相手の話した内容に同意したり、鵜呑みにして言われた通りに物事を進めたりという意味ではありません。相手に対して「そのように感じているのですね」「そのように考えているのですね」と、自分としてはたとえ不同意な内容であっても、いったん相手の話を「受け止める」ことが大切なのです。

たとえば、日々、一緒に働いているスタッフの中に、平素になく表情を強張らせている人物をみつけた際に、あるコーチの方がとった行動をご紹介します。そのような場合、つい「もっと笑顔で接客しなさい」とか「いったい、どうしたっていうの?」と言葉をかけたいた気持ちが起きますが、それを抑え、彼の最近の状況や今の感情を素直に話してもらうことを試してみました。すると、彼は様々な思いを話してくれました。自分は今、何を感じているのか、自分は今後どうしたいと思っているのか。そのスタッフの話を聴いていく中で、彼がどのように感じているのかを教えてくださいました。自分は今、何を感じているのか、自分は今後どうしたいと思っているのか。そのスタッフの話を聴いていく中で、彼がどのように感じているのかを教えてくださいました。自分は今、何を感じているのか、自分は今後どうしたいと思っているのか。そのスタッフの話を聴いていく中で、彼がどのように感じているのかを教えてくださいました。

人は安心して話ができる場があると感じることで、素直になるだけでなく、相手の話に耳を傾けるようになります。そのためにも、相手の話をまずは「受け止める」ことが大切です。すぐに指導やアドバイス、あるいは反論したい気持ちが生じるかも知れませんが、それらについては、いったん脇に置いて、とにかく相手の話を聴き、認める(=受け止める)ことに集中しましょう。どうしてもアドバイスをしたいのなら、相手を認め(受け止め)ることをした上で、何でも安心して話せる環境が整ってからにしましょう。まずは相手を「認める」、そして「聴く」こと。それを日々心がけていけば、きっと目に見える変化を感じることでしょ

※銀座コーチングスクール コーチング無料体験講座
→<http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>



コミュニケーション
が変われば、
人生が変わります。

「コーチング」という、相手の意欲と能力を引き出すコミュニケーションスキルは、ビジネスはもちろんのこと、人間関係や家族関係の改善など、さまざまな場面で求められています。

また、自分のコーチを雇い、仕事やプライベートで自分の夢や目標を達成するための効果的なサポートを得ようとする人たちも、ここ数年で確実に増えてきています。

ニーズがどんどん高まっている「コーチング」。あなたもそのスキルを身につけてみませんか？

- ・コーチングって、実際にはどんな感じ？
- ・仕事や生活には、どのくらい役に立つの？
- ・具体的には、どうやって学ぶの？
- ・クラスがどんな雰囲気なのかが気になる・・・

そんな疑問をお持ちの方は、ぜひ「コーチング無料体験講座」にご参加ください。コーチングの効果やスキルの演習を交え、クラスの雰囲気を味わっていただけます。これを機会に、ぜひ「コーチング」の世界への扉を開いてください。スタッフ一同、心よりお待ちしております！

【コーチング無料体験講座】概要

- オリエンテーション
- コーチングの仕組みと効果
- コーチングの基本スキル
- コーチングスキルの体験演習
- コーチングの効果的な学び方
- 銀座コーチングスクールについて

※コーチングの効果やクラスの雰囲気を味わっていただき、入校前に疑問や不安を解決していただくための講座です。強引な売り込み等はありませんので、安心してご参加ください。なお、売り込み・勧誘目的の参加はご遠慮ください。

コーチング無料体験講座

試してみてもいいから始めよう！



こんな方にオススメ！

- コミュニケーション能力を向上させたい方
- 結果を出せるスキルアップを目指す方
- 家庭や職場等の人間関係を改善したい方
- 部下育成に関心のある経営者、管理職の方
- 組織内でリーダーシップを発揮したい方
- 顧客獲得力を高めたい士業の方
- 接客業、販売業に従事している方
- 教育や子育てに関わっている方
- 人間力を高めたい方
- 定年後のライフワークをみつけない方
- プロコーチとして起業、独立を考えている方
- ICF(国際コーチ連盟)のコーチ認定資格を目指される方等々



卒業生たちが
様々な方面で
活躍中！



コーチング無料体験講座 参加お申し込みはFAXまたはWebで。
■ FAX 03-6273-7951 ■ WebURL <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

フリガナ		Eメール	@
お名前		電話番号	
開催地	GCS 校	ご参加 希望日時	月 日 () 時 分 より(約1時間半)

日程は <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html> よりご確認ください。

【銀座コーチングスクール事務局】東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4F FAX:03-6273-7951 E-mail: info@ginza-coach.com



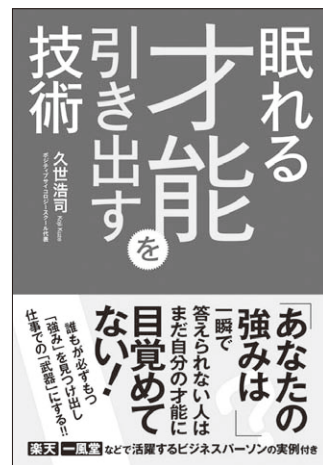
メルマガ『ビジネス選書&サマリー』では、
毎週一冊、最新ビジネス書のサマリー(概要)を紹介しています。
このコーナーでは、その中でも特に向上心の高い皆様のお役に立ちそうな本をピックアップし、
選者の藤井孝一が詳しく踏み込んでご紹介します。

今号の一冊

選書コメント

自分の強みに気付き、 「武器」として活かす本

眠れる才能を
引き出す技術
久世 浩司
実業之日本社
(2016/6/17)



自分の「才能」を仕事に生かし、成果を上げる本です。「才能」は、本来誰にでも生来備わっている「強み」です。本書は、それを引き出し、仕事に生かす方法を教えます。

「強み」は、人の良い面に注目したポジティブな特性です。だから、使うほど、幸せと充実感をもたらします。それを引き出し、仕事に生かす方法を、本書は解説してくれます。

本書の構成としては、まず自分の「強み」を生かすことの魅力を紹介します。才能を引き出し、それを仕事に生かすことができれば、どれだけ良いことが起きるのかが分かります。次いで「強み」を見つけます。ここでは無料オンライン診断ツールを活用します。これは「強み」の実証研究を行うアメリカの非営利団体「VIA研究所」が所有するものです。

さらに、見つけた「強み」を活用して仕事の効率を高め、成果を上げる方法を解説します。実際に才能を生かして成果を上げてきた人を事例として紹介しながら解説してくれます。最後に、自分の強みの磨き方を解説します。才能も、使わなければ、さび付きます。そこで、さび付かせない方法を教えます。さらに、才能を仕事に生かす上での注意点も解説します。

本書の最大の価値は、自分の「強み」に気づけることです。自分の「強み」に気づくことの難しさは、私もビジネスパーソンの独立をお手伝いする中で、日々実感しています。

独立にあたっては、自分の「強み」を生かすことが、何より重要になります。ところが「強みが見つからない」「自分には強みなどない」という方がとても多いのです。

実際は、そういう方の大半が「強み」をお持ちです。お

会いして、少しお話しすれば、すぐに分かります。しかし、ご本人にとって「強み」は、当たり前のこと過ぎて、見過ごしてしまうもののようです。

もし「強みが見つからない」という人は、子どものころに思いをはせるといいかも知れません。子どものころ好きだったことや、褒められたことに「強み」のヒントが詰まっていることが多いようです。

私の「強み」は「学び、それを伝えること」だと自覚しています。独立の武器になったのも、このメルマガと自著でしたし、今もこうしてメルマガを書いているのも、その証だと思っています。ただ、私も最初は、もがいていました。ふと、子どものころは、本を読んだり、文章を書いたりすることが好きだったことを思い出し、自分の「強み」に気づくことができたのです。

人は、大人になるに連れて、どんどん同質の人に囲まれるようになります。すると、周りにも同じような「強み」を持つ人が多くなります。結果、自分の「強み」が目立ちにくくなります。

だから、あえて今の同質な世界を離れて、異質を求めて飛び出すのです。すると、これまで気づけなかった「強み」に気づくことができるかも知れません。「強み」を生かして仕事ができれば、成果が楽に上がりますし、何より、毎日が楽しくなります。一度、真剣に模索してみる価値はあります。本書は、その参考書としてうってつけです。

「頑張っているのにうまくいかない」「仕事に自信が持てず、やる気が出ない」「ストレスや疲れを感じている」など、仕事に閉塞感を感じているビジネスパーソンに、一読をお勧めします。

会社を辞めることによる収入減リスクを最低限に抑えつつ、副収入を確保し、起業願望を充足しながら会社に依存しない自立した生き方を実現する。それが『週末起業』です。

収入源を複数化し、キャリアのリスク分散を図る『週末起業』のコンセプトは、多くのサラリーマンの心をとらえ、その支持者・実践者・成功者が数多く誕生しています。

Q:「なぜ、週末起業フォーラムに入会するのですか?」

A: 会員になると週末起業の成功に不可欠な三つが手に入るからです。

- [1] 最新の週末起業に関する【情報】が手に入ります!
- [2] 週末起業について専門家に【相談】できます!
- [3] とともに成長する【仲間】ができます!

全国2000名の仲間が、成功を目指して学んでいます。その中から、続々と夢をかなえる人が生まれています。次は、あなたの番です。



週末起業フォーラム会員募集中!!



認定コンサルタントたちが専門知識を活かして週末起業の成功をお手伝いします。



発行人 藤井孝一 著
「週末起業」

会員へのご提供サービス

入会金10,800円・年会費10,800円
わずかな投資で充実したサポートが得られます。

※「無料」と表示があるのは、入会金/年会費以外の費用がかからないという意味です。

- 無料** メールでのご相談に回数無制限で回答します!
- 無料** 毎月開催『週末起業ゼミナール』を動画配信します!
- 無料** 限定誌『アンテレクト通信 (PDF)』を配信します! (季刊)
- 無料** 会員専用サイトで週末起業ノウハウを閲覧できます!
- 無料** 会員専用コミュニティ(SNS)にご参加いただけます!
- 無料** 会員限定メールマガジン『Side-B』をお届けします!
- 特価 無料** 各種講座に無料または会員特価で参加できます!
- 特価 無料** 交流会・勉強会に無料または会員特価で参加できます!
- 特価** 会員限定講座『週末起業大学』をご受講いただけます!
- 特価** 認定コンサルタントによる『個別コンサルティング』を特別価格でご利用いただけます! (お試しは無料)

※上記以外にも、ビジネス告知サービス、セミナー講師・認定コンサルタント登用制度等、サービス内容は日々、進化中!

毎月発行の会報誌!



励まし合える仲間と出会えます!



おすすめ教材!



生涯学習のユーキャンとタイアップで誕生した「週末起業講座」(通信教育)
ご自宅でじっくり学べ、あなたの起業プランに沿った添削指導が受けられます!

このように
思っている方に
ピッタリ
です!

- ☒ 起業ネタが見つからない -----> ● あなたの強み(リソース)が見つかる=身近にあるネタに気づく!
- ☒ 具体的に何をしたらいいかわからない -----> ● スタートブック・テキストは詳細な解説であなたの問題を解消!
- ☒ ビジネスプランが作れない -----> ● テキストに従って進めていくと、自然と完成!
- ☒ メンター(指導者)がいてくれたら -----> ● 認定コンサルタントが添削指導

一括払い...35,000円/月々の分割払い...2,980円(支払い期間12ヶ月) テキスト・指導・事務管理費・消費税含む
詳細は、こちらのURLよりご覧ください。 http://www.shumatsu.net/ucan_pre.html



**満足
保証**

入会金10,800円・年会費10,800円(税込)。ご満足いただけない場合、入会后90日以内ならいつでも退会できます。入会金・年会費は返金します。リスクフリーでお試し可能ですので、迷わずお申し込み下さい。

※下記をもしもなくご記入の上、FAX または Webで! <http://www.shumatsu.net/forum/>

フリガナ お名前				お住まい (都道府県)				性別	男性 女性
電話番号	()	-		パスワード (任意の 英数8桁)					
Eメール	@			週末起業	<input type="checkbox"/> している <input type="checkbox"/> していない	週末起業大学 (裏面参照)	<input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない		

【週末起業フォーラム事務局】東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4階 FAX:03-6273-7951 E-mail:info@shumatsu.net

週末起業 なんでも 相談室

QUESTION & ANSWER

週末起業家にとっては、経理・税務からホームページに作成まで、自分でやることは山ほどあります。専門知識がなくても、なんとかしなければいけない。課題・難問は次々と出てくる。そんなあなたに専門家が丁寧に答えます。

質問大募集！

週末起業を始めるための、また始めてからの疑問に関して、認定コンサルタントがお答えします。週末起業フォーラム会員様だけの特典「無料eメール相談」へ！！

【URL】www.shumatsu.net/member/mailconsulting.html

【ビジネスにおける戦略発想とは？】

Q 週末起業の立ち上げへ向けて、いろいろと勉強をしています。週末起業とは言え、事業の経営ということになるので、戦略が大切ではないかと考えているのですが、今までの仕事の経験では、少しなじみが薄いです。戦略発想とはどういうことなのか、簡単に教えてもらえないでしょうか？

A 一言で「戦略発想」と言っても、人により受け止める方はさまざまかも知れませんね。戦略経営コンサルタントとしてキャリアを積んできた経験を踏まえると、次の2つがポイントかと思います。

- (1)過去から現在の延長線上ではなく、将来の「ありたい姿」から考える
- (2)競争の視点を踏まえ、「強み」に集中する

「戦略発想」と反対の言葉を挙げるとすれば「戦術発想」になります。戦術発想のベースは、物事を「どうやって、上手にやるか」ですが、「戦略発想」では「勝つためには、何をやるべきか」となります。「どうやって、上手にやるか」は、どうしても「過去から現在の延長線上」となり、いかに過去のやり方を改善・改良していくかを考えてしまいがちです。ですが、戦略発想では、過去のしがらみにとらわれず、本来(あるいは、将来)は、どうありたいのかを考えます。

たとえば、音楽CDをどうやって高品質・低コストで作るかを考えるのが戦術発想です。過去から存在する音楽CDの存在がそのまま継続(過去から延長)する前提での改善・改良発想だからです。戦略発想では、いずれは楽曲データをインターネットから好きなだけダウンロードして携帯デバイスで聴く時代になるべきだとしてシステムを考え、その事業化に取り組みます。

どんなネタで起業するにしても、ビジネスにはライフサイクルがあり、いずれは陳腐化していきます。それを避けるために、短期的には戦術発想による改善・改良も必要なのですが、中長期的には戦略発想による取り組みが特に重要になってきます。起業するからには、その先何十年かにわたりビジネスに取り組んでいくこととなります。となると、中長期的な存続・発展のために、戦略発想は不可欠なのです。

一方、ビジネスの世界に参入するにあたり、欠かせないのが「競争の視点」であり、競争に勝つために必要なのが、「強み」に集中することです。戦略発想に優れている人は、どんな起業ネタを思いついたとしても、他者との競争の視点を踏まえ、「どうすれば勝てるか」を考えながら事業化を進めます。そのため、当社が主催する週末起業大学などでは、起業ネタを思いついたら、必ずネット等で同業者について調べることを強く推奨しています。それにより、どこで差別化(競争に勝つポイントの訴求)をするかを明確にするわけです。

差別化ポイントが明確になったら、それを磨いていきます。となると当然、あれもこれもでは手が回りませんので、どこかに集中せざるを得ません。戦略発想を備えている人たちは、ごく自然に、差別化ポイントと、何に集中すべきかを意識します。

将来のありたい姿を考えること、その実現のために、差別化や集中すべきポイントを明確に意識すること、これら二つを常に意識できるようになったら、かなり戦略発想ができるようになったと自己評価してよいと思います。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【協業のプランをつくる際、注意すべき点は？】

Q アンテレクトさん主催の交流会で、ビジネスパートナーになれそうな人を見つけました。実際に協業していくためには、やはり企画書のようなものを作るべきでしょうか？ 作るべきだとすれば、どのような点に注意する必要があるのでしょうか？

A 誰かと協業していくためには、お互いの認識を共有したり、取り決めに明確にしたりすることが必要ですので、たとえ簡単なものであっても協業企画書は必要です。そうすれば、それが不明確であったり、存在しなかったりすることで生じる、後々のトラブルを防ぐことができます。

そのような企画書を作る際、特に重要なのは、協業の「目的」と互いの「役割分担」、そして「収益配分のルール」ですね。「目的」を共有しないと、それぞれの思惑にズレがあったまま協業を進めてしまうことになり、頓挫する可能性が高くなります。また、「役割分担」が不明確だと、互いに責任を押しつけ合うなどして、それも頓挫の原因となります。「収益配分のルール」に至っては、特にトラブルの原因になりがちですので注意が必要です。収益配分のルールそのものをどう定めるかはケースバイケースですが、それぞれ分担した役割により生じる負担との兼ね合いで、不公平が生じないようにすることが肝要です。

また、協業を始めたからと言って、未来永劫、それを続けなければいけないということはありません。自分一人なら、止めようと続けようと自由に決められますが、協業となると勝手なことはできません。ですので、協業関係を解消する場合には、どのように解消時点の資産(顧客リス

トや共同で立ち上げたウェブサイトの所有権、コンテンツの知的財産権等)を分配処理するのかについても、あらかじめ決めておくのがよいでしょう。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

起業関連

ニュース解説



週末起業フォーラム・

チーフコンサルタントの森英樹です。

このコーナーでは、

「起業」に関するニュースや

話題を取り上げ、

アンテレクトの視点で解説します。

ソーシャルビジネス成功の 秘訣は週末起業で学べる

週末起業というと、本業で費やしている以外の余暇時間を使っての取り組みになりますので、独立起業と比較して、どうしても取り組める時間が少ないというハンデがあると考えられがちです。実際、そのような面も多くありますが、逆に、独立起業だと難しいが週末起業ならできるビジネス、というものもあります。

たとえば、独立して食べていけるようになるまでに時間がかかるようなビジネスは、週末起業に向いています。極端な話、半年や1年くらい売上がゼロであっても、週末起業なら続けられます。ですが独立起業の場合、少なくとも自身の生活費は稼がなくてはなりません。そうすると、生活費を賄えないような売上では、長く続けることは、どうしてもできないのです。

週末起業に向いている業種として、具体的にはプロコーチのようなビジネスが挙げられます。副業(週末起業)でクライアントを少しずつ増やしていき、独立してやっていけるだけの人数を確保してから独立に踏み切る、というステップは、ごく普通です。ポータルサイトでの起業にしても、独立できるだけの収益を上げるのに、数年がかりで取り組んだという話は決して珍しいことではありません。

要は、ビジネスを軌道に乗せるには、準備を含めてある程度の期間が必要だということです。もし独立起業して失敗するとすれば、本格的に軌道に乗せるための時間を十分に確保することができなかったということになります。

2016年7月12日付けの日経産業新聞18面に、ソーシャルビジネス支援協会代表理事の米倉正雄氏へのインタビュー記事が掲載されています。「ソーシャルビジネス」とは「不登校や環境保護、介護などの社会課題を民間の力で解

決する」ビジネスのことで、ソーシャルビジネスに取り組む人たちは「社会起業家」と呼ばれたりします。記事によれば「東日本大震災を契機に身の回りの課題を意識する人が増え、多くの社会起業家が生まれた」とのことです。

ソーシャルビジネスの普及について、米倉氏は「立ち上げたとしても、事業がうまくいかない場合は少なくない」と指摘しています。というのは「ソーシャルビジネスを始める人には、身の回りにある課題を解決したいという強い思いがある。その思いはもちろん大切だが、あくまでビジネスだ。税金を前提とする公共サービスとは異なる。よほどのことがない限り、ずっと身銭を切って投入し続けるわけにはいかない」からです。そのため「途中でビジネスが止まれば、利用者に迷惑がかかる。継続性が大切だ。しっかりと稼ぐことにより人を雇用し、事業を続けていくことができる」と米倉氏は述べています。

そして、そのような継続性を担保するために必要なこととして、米倉氏は「まず準備期間を最も重視してほしい。事業開始当初から大きくもうかる事業は、そう多くないだろう。特に介護などのサービスでは、事業が軌道に乗るまで助成金などに頼らざるを得ない」と述べています。週末起業の場合、「助成金などに頼る」の部分は「本業の収入に頼る」と置き換えることができます。

米倉氏は続けて、「ソーシャルビジネスを支援する自治体などの助成金の仕組みは多く用意されている。立ち上げ期間を過ぎれば助成金をあてにすべきではないが、最初は支援を使い倒す気持ちも必要だ。起業する前に不安がなくなるまで調査・準備することが、長期的な継続には欠かせない」とも述べています。こちら、「最初の本業からの収入(あるいは、本業勤めで得られるメリット)を使い倒す気持ちも必要だ」と読み替えてよいでしょう。

このような取り組み方は、まさに週末起業フォーラムが主張している、独立起業の前に週末起業で予行演習と十分な準備をしておきましょう、ということに通じるものです。特に、継続しやすいというメリットを持つ週末起業こ

そ、ソーシャルビジネスに向いているのではないかと思えてきます。独立起業して取り組むと採算が合わないからといって、ソーシャルビジネスがカバーするようなニーズが満たされないとすれば、世の中にとって極めて不幸なことです。週末起業というやり方が存在するからこそ、既存の企業や独立起業家で満たされ得ないニーズを満たすことが可能になります。週末起業と言うと、サラリーマンの副収入確保策であったり、独立起業のリスク低減策として語られたりすることが多いですが、世の中にある極小なスキマのニーズを満たす担い手という存在価値についても、見逃してはならないと思います。少なくとも、初めから助成金等をあてにして起業するのではなく、自力で週末起業から始め、それらに頼らずにソーシャルビジネスを立ち上げる方が、より“起業家”として望ましいのではないのでしょうか。

Reader's Square

読者交流の広場

●オンライン講座の講師、スタッフ大募集

KIYOラーニング(株)の綾部 貴淑(オンライン講座の運営)

<https://manabiz.jp/>

2009年に週末起業家大賞を頂戴した綾部です。【通勤講座】というオンライン講座を運営しています。スマホの受講者が増え受講者1万人を超えて急成長中です。現在、8つの資格取得講座がありますが、1年程度で講座ラインナップを2倍程度に拡張する予定です。そこで、各種資格講座や企業研修、語学などの指導経験のある講師の方を大募集しています。一緒に革新的な講座を開発しましょう。また、制作・運営、IT、マーケティング、事務などスタッフも募集中です。ご興味のある方はお気軽にお問い合わせください。

●採用ページ:<https://www.kiyo-learning.com/recruit/>

●メールアドレス:jinzai@manabiz.jp

●事務代行サービスをはじめました。

EMH事務代行サービス 坪井 裕子 さん(事務業務改善コンサル)

<http://www.emh-anshiteinei.com>

私は事務業務改善・効率化コンサルタントとして、事務代行サービスを行っております。主な業務内容は、経理業務・給与計算・庶務業務などの代行です。

面倒な事務業務に煩わしさを感じていませんか？ まずは、個別無料相談(<http://emh-anshiteinei.com/contact2/>)までお問い合わせください。

●EMH事務代行サービス 担当:坪井 裕子

ホームページ <http://www.emh-anshiteinei.com>

メールアドレス jimu@emh-anshiteinei.com

●出世しないサラリーマンが週末起業で最初の1円を稼ぐまで

たかぎけんじコーチング事務所 代表 たかぎ けんじ さん

<http://kng1970.com/home/membership/>

【感謝！ おかげさまで通算1,700セッション達成！】

みなさんこんにちは。モヤモヤサラリーマン応援コーチのたかぎけんじです。

仕事がつまらない。やりたいことが見つからない。

何かしたいと思っているけど何をしたら良いか分からない。

そのようにお悩みでしたら、まずは、ぼくのメールマガジンを読んでみてください。色々なヒントをお伝えできると思います！

<http://kng1970.com/home/membership/>

●【コーチング】のことがよく分かるGCS無料動画セミナー

銀座コーチングスクール

<http://www.ginza-coach.com>

「スケジュールが合わなくて、なかなか参加できない」

「会場まで遠いので“何かの機会に”と考えていた」

「セミナーなどに参加したことがないので、参加するのはハードルが高い」などの声も少なくないことから、そのような方のために、この、無料動画セミナーをご用意しました。

無料とは思えないほど、中身の濃い動画セミナーです。

ぜひ、この機会にご視聴いただき、お役に立てていただければ幸いです。

http://www.ginza-coach.com/lp2/seminar_movie.html

●【コーチング】がわかる無料メールセミナー

銀座コーチングスクール

<http://www.ginza-coach.com/>

【プロコーチ】で週末起業をスタートするのはいかがですか？

コーチングや銀座コーチングスクール(GCS)について知りたい、学びたい方のために、クラスの内容を一部ご紹介するメールセミナーを無料で提供しています。GCSでのクラス受講をお考えの方、ぜひご購入いただき、お役立てください。毎日一通、一週間で完結します。週末起業フォーラム会員は【クラスA】20%引きで受講可！

http://www.ginza-coach.com/lp2/ms_link.html

このコーナーは、会員の皆様の週末起業内容をご紹介し、宣伝、メールマガジンの紹介、ビジネスパートナー募集、起業家同士のマッチング etc. など、会員の皆様からのお知らせを自由に掲載していただけるページです。掲載希望の方は、“会報誌掲載希望”と明記の上、事務局までご連絡下さい。

連絡先: info@entrelect.co.jp

2016年8月19日付けで、下記の方々がGCS認定コーチになりました。(掲載許可をいただいた方のみ)



大阪校
陳野純子さん
1608SK1449



川崎校
宮原昌子さん
1608KW1450



福岡校
森川美希さん
1608FU1451



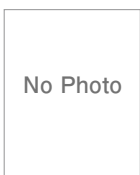
仙台校
中田加寿子さん
1608SD1452



新宿校
川内和子さん
1608SJ1454



新宿校
伊藤治子さん
1608SJ1455



No Photo

上野校
岩下さゆりさん
1608UN1456



京都校
脇坂史子さん
1608KT1458



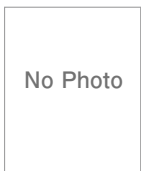
広島校
福本巖さん
1608HR1459



新宿校
川島雪子さん
1608SJ1460



大阪校
國近光生さん
1608SK1461



No Photo

水戸校
齊藤和俊さん
1608MT1462



福岡校
原貴恵さん
1608FU1463



仙台校
渡邊哲郎さん
1608SD1465



仙台校
井坂雪子さん
1608SD1467



広島校
石田和彦さん
1608HR1469



東神田クラス
長谷川由美子さん
1608HK1470



新宿校
渡辺桂子さん
1608SJ1471



広島校
三宅絢子さん
1608HR1472



八重洲校
清水佐紀子さん
1608YS1473



三島校
福本奈緒子さん
1608MS1474



広島校
杉野伸さん
1608HR1475



広島校
坪井菜野さん
1608HR1476



金沢校
川島宏樹さん
1608KN1478

アンテレクトの事業

●週末起業フォーラム <http://www.shumatsu.net/>

「週末起業」の成功をサポートする会員制組織、それが週末起業フォーラムです。週末起業を立ち上げ、成功させるには、正しいノウハウを学ぶこと、共に成長する仲間を見つけることが必要です。週末起業フォーラムでは、会員様に様々な教育プログラムを用意し、正しいノウハウの提供と仲間作りをサポートしています。

●銀座コーチングスクール <http://www.ginza-coach.com/>

銀座コーチングスクール(GCS)は、コーチングを職場や家庭・社会で活用したい方からプロのコーチを目指す方まで、段階的なカリキュラムと少人数クラスでの密度の高い演習により、コーチングのスキルを確実に修得する機会を提供しています。各地で無料体験講座も用意しておりますので、まずは会場に足をお運びいただき、コーチングの世界を体感してください。

●ビジネス選書WEB <http://www.bbook.jp/>

ビジネス書を読みこなすビジネスパーソンのための情報サイト。勉強熱心で多忙なビジネスパーソンに、メルマガ「ビジネス選書サマリー」や「ビジネス

選書読書会」を通じて、インプットとアウトプットの両面から、効果的にビジネス書を活用する方法をご紹介します。

●アントレプレナーズ・ネットワーク <http://entre-network.jp/>

アントレプレナーズ・ネットワーク(EN)は、株式会社アンテレクトが起業家／専門家支援事業の一環として設立した会員制コミュニティです。独立目前の週末起業家、独立して間もない起業家(士業・フリーランスを含む)、人脈を拡大し事業を発展させたい起業家／経営者、起業家／経営者としての成長意欲の高い方を対象とし、異業種交流・協業促進・顧客相互紹介・相互成長支援を目的とした活動を定期的に行なっています。

●週末起業大家さん <http://www.we08.net/>

週末起業大家さんは、これから資産形成を目指す方、継続的に不動産投資の勉強に取り組む方のための会員制組織です。不動産投資で成功を収めるには、最初に方向性を間違えてはいけません。最初に正しいノウハウを学び、戦略を立てることが、最短距離で成功を収める「秘訣」といえます。多くの投資家の成功をサポートしてきた会員サポートメニューを是非ご活用ください。

アンテレクト通信

(通巻148号)

※「週末起業通信」より通算

2016年9月25日発行 年4回発行(季刊誌)

発行所：株式会社アンテレクト

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4F

ホームページ <http://www.entrelect.co.jp>

eメール info@entrelect.co.jp

編集協力：株式会社イマジックス

宇治川 裕

斉藤 華奈美

株式会社アンテレクト All Rights Reserved. 無断転載を禁じます。

アンテレクト通信 一四八号 二〇一六年九月二十五日発行 発行人 藤井孝一 発行所 株式会社アンテレクト 〒一〇一〇〇五二 東京都千代田区神田小川町三一十 新駿河台ビル4F
定価 一〇〇〇円(税込)

