

“ 年収を変えずに手取りを増やす7つのスゴ技 ”

講師:加藤弘幸



加藤弘幸 プロフィール

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立。月収5万円の極貧生活を味わうが、出会いと仲間恵まれ、現在京都、大阪で3社を経営。

最近では売れる仕組みから資産形成・節税対策まで社長の右腕コンサルタントとしても活躍中。

座右の銘は「運命自招」。

京都商工会議所、京都サンガ後援会、京都南ロータリークラブ、京都市中央倫理法人会在籍。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

12月限定。まだ間に合う、社長の「個人所得」対策

政権選択選挙と言われた10.22衆議院選挙も予想通り、与党の圧勝に終わりました。日経平均も上昇一途でこの勢いは来年まで持続するでしょう。

ただ企業業績は好調でも、社長の個人収支を巡る環境は厳しくなる一方です。所得控除の圧縮や社会保険等級の拡大、各種控除の廃止が社長の財布を直撃しています（大和総研のレポートでは年収1500万の社長の手取りがこの7年で80万以上減額しているというデータもあります）。

今回も少人数制で、来年の社長の手取りUPに繋がる個人所得対策をご紹介します。ご興味をお持ちの方はぜひご参加下さい。

- 日時 12月5日(火) 18:30~20:00
- 参加費 3,000円 (予約制: 限定8名、先着順)
- 場所 弊社会議室 (烏丸三条 KDX 烏丸ビル 2F)
- お申し込み・お問い合わせ

0120-77-2608  
E-mail: info@keio-web.com

Terra Renaissance  
セミナーの収益金は「平和NGO」テラ・ルネッサンスの活動資金に全額募金させていただきます。

最新のビジネスノウハウをまとめてチェック

社長の知恵袋

発行日: 2017年11月15日



成功するリーダーのコミュニケーション術とは？

代表取締役 加藤弘幸

コミュニケーションと言うと「話し方」に注目が集まりやすいのですが、実は、相手との関係性を向上させるのは「傾聴力」が大きなポイントになっているのです。例えば、目の前の相手が出来るだけ目を合わせない人である場合、あなたはどんな感情を抱くでしょう？

どちらかという、自分を避けている、失礼な人だと感じてしまうかもしれません。逆にしっかりこちらの話を聞く姿勢・態度でいる相手なら無意識レベルで親近感を感じます。これを心理学的には「ミラーリング」と言います。会話する以前に、態度や姿勢、表情、座り方、身振りを相手と合わせる事で無意識レベルで一体感を醸成する事が可能なのです。

例えば幼稚園の保育さんは、園児と話すと、必ず目線の高さを合わせられますよね。これもミラーリングの一つです。また、話し言葉も園児に合わせて、ゆっくり聞き取りやすい言葉で話します。



そして、園児の状態に合わせて喜びや悲しみを表現し、話の内容に大きく「うなずき」ます。これを心理学的には「ペーシング」と言います。

最後に相手を安心させるために、相手の言葉を要約します。先ほどの保育さんであれば、園児の言葉を反復して繰り返します。「〇〇ちゃんはおうちでお手伝いしたのね、頑張ったね」と言った具合に。

言われた方は自分の話をしっかり聞いてもらった事を確認し相手への信頼関係を深めます。これを心理学的に「バックトラッキング」と言います。

これら3つの要素「ミラーリング」「ペーシング」「バックトラッキング」を意図的に行い「傾聴」することがとても重要なのですが、その上で、更に影響力を発揮する人は、相手の自己重要感を満たす行為を自然に行っています。褒めてもらいたい、認めてもらいたい、という焼け付くような欲求を満たす側に立つ。これが人を動かす大きな力となるのです。

ただし、やみくもに褒めるばかりではその人の過信にも繋がるため、褒めるよりも、相手の良いところを認め、勇気づける。この行為そのものが、実はリーダーに最も求められる資質だと言えるでしょう。



社長の知恵袋 04

社長の知恵袋 01

Vol. 26

Contents

- 01 成功するリーダーのコミュニケーション術
- 02 結果に差が出る！クリエイティブ術
- 03 毎月の固定費を賢く下げる！
- 04 「社長力向上セミナー」のご案内

※ご興味のある内容がございましたらお気軽にお問い合わせください。



# 結果に差が出る！ クリエイティブ術

**優**れたデザインとはどのようなものでしょうか。ウェブサイト、会社案内、名刺、チラシ、DM、ニュースレター、営業資料…

気にしていなくても、御社の発信するあらゆるモノは「デザイン」されています。

デザインの良し悪しは、見た目の美しさだけでは計れません。「見る人の関心を引き」、「情報を正確・迅速に伝え」、「行動を促し」、「ブランドイメージを創る」。これらを実現するのが優れたデザインです。

このコーナーでは、商品や企業の価値を高め、さまざまな課題を解決するための広義の「デザイン」を「クリエイティブ」という言葉に置き換え、実例を交えながらその手法とロジックをご紹介します。

みなさまのビジネスを一步先へ導く「クリエイティブ術」をぜひマーケティングの一戦略としてご活用ください！

第1回は、個人向けチラシの制作実例をご紹介します。

安心の月額・定額制で  
ウェブ・デザイン・PC業務が  
いつでも依頼できる。

定額制でもっとクリエイティブ！  
**Creative+**  
クリエイティブプラス



## 今月の事例： 「がん予防サービスの案内チラシ」

【目的】お申込みorお問い合わせの獲得

【構成】ターゲットの関心ごと&商品最大のメリットを伝えるキャッチコピーがまず目に入るレイアウトです。中段で商品の仕組みとメリットをグラフィックを交えて分かりやすく整理。最後に価格メリットを提示することで、お問い合わせアクションの背中を押す構成です。

【イメージ】安心感・親近感・清潔感をキーワードに「家族の幸せ」「将来に亘る安心」を想起させる紙面を目指しました。



## デザインモニター 先着1社募集！

毎号、先着1社限定で25,000円相当のデザインを無料でお試しいただけるモニターを募集しております。A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料をデザインで見やすく、伝わりやすいものに変身させます！  
Before → After は次号のニュースレターで事例として紹介させていただきます。

**募集期間** 11月15日～12月15日

**選考方法** 先着1社様・1社につき1回限り

**備考** A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料の原案をご用意ください。詳細は別途打合せさせていただきます。

WEB運営・デザインに関するご相談・  
モニター応募は株式会社京応 企画制作部、  
九坪（くつぽ）までお問い合わせください！

☎ 0120-77-2608  
E-mail: webmaster@keio-web.com

社長の知恵袋 02

## 03

売上最大&経費最少の知恵袋



株式会社 坊っちゃん電力  
botchan electric power company.

賢く確実に毎月の固定費を下げるすることができます。気になる方は検針票を準備してお電話をください。すぐにシミュレーションをさせていただきます。以下のお見積り事例をご確認ください。  
(※高圧契約など一部シミュレーションに時間を要するものがあります。)

業種	契約種類	関西電力	坊っちゃん電力	差額	割引率
サービス業（事務所）	従量A	178,481	160,229	▲18,252	10.22%
サービス業（店舗）	従量B	267,573	238,200	▲29,373	10.97%
飲食店	従量B	669,786	557,537	▲112,249	16.75%
製造業	高圧	2,777,107	2,392,540	▲384,567	13.85%

## 中小企業オーナーを元気にするコンサルティングファーム



事業内容

**ビジネスコンサルティング**  
売上UP・マーケティングとセールスプロセスの改善  
利益最大化・財務コンサルティング  
成長するための組織作り、チームビルディング

**クリエイティブ・マーケティング**  
WEB/ECサイト企画・制作 サイト運用・SEO施策  
各種印刷物デザイン制作

**ファイナンシャルプランニング**  
節税・社会保険料削減対策 中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング  
生・損保トータルリスクマネジメント



株式会社京応  
Keio Company Limited

会社概要

代表 加藤 弘幸  
創業 1992年4月  
所在地 〒604-8166  
京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1 KDX烏丸ビル2F  
TEL 0120-77-2608 FAX 0120-72-2675  
URL https://keio-web.com

「知名度は低い。電気代はもっと低い。」毎月の固定費を賢く下げる！

常務取締役 松本 茂幸

