

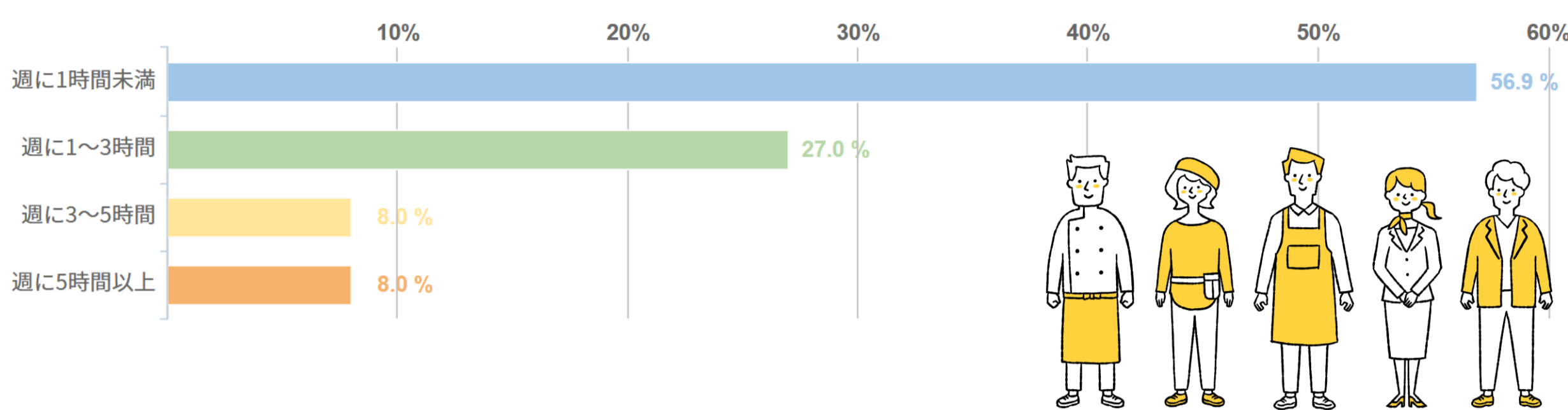
自己啓発に関する調査結果

【回答期間】

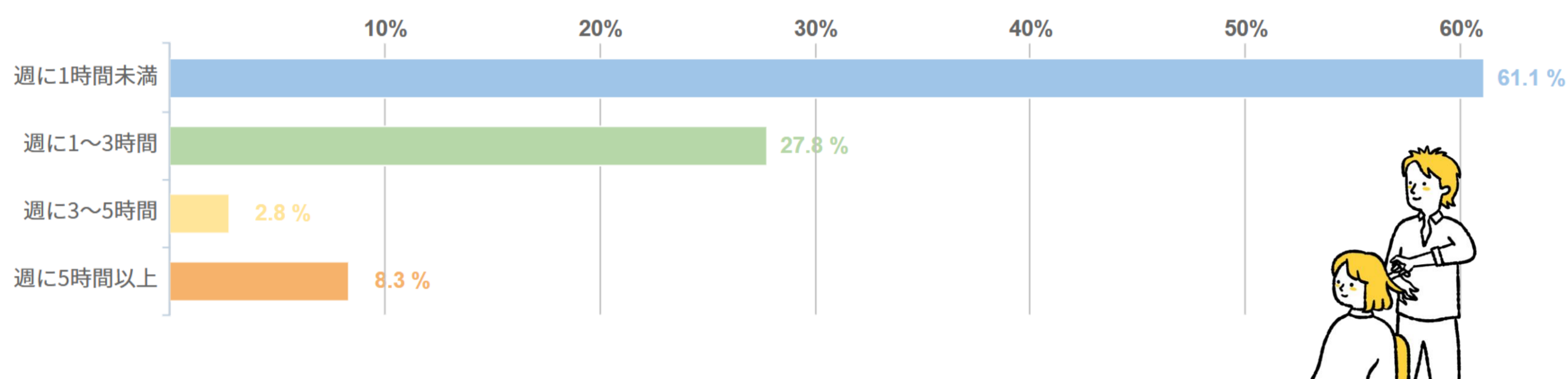
2023年5月22日～2023年7月19日

自己啓発にかける時間

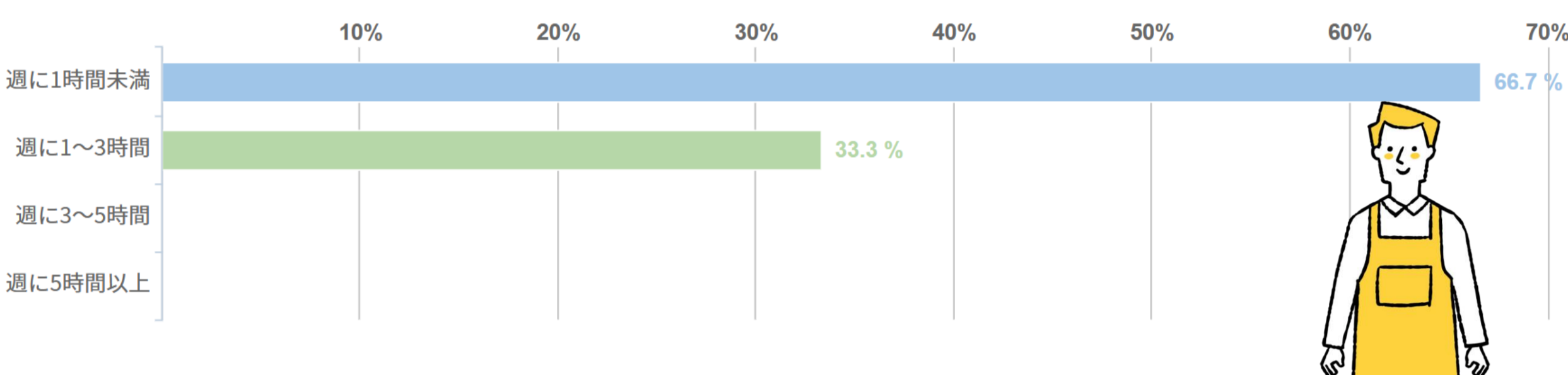
—あなたは自己啓発のために週でどのくらいの時間を割いていますか？



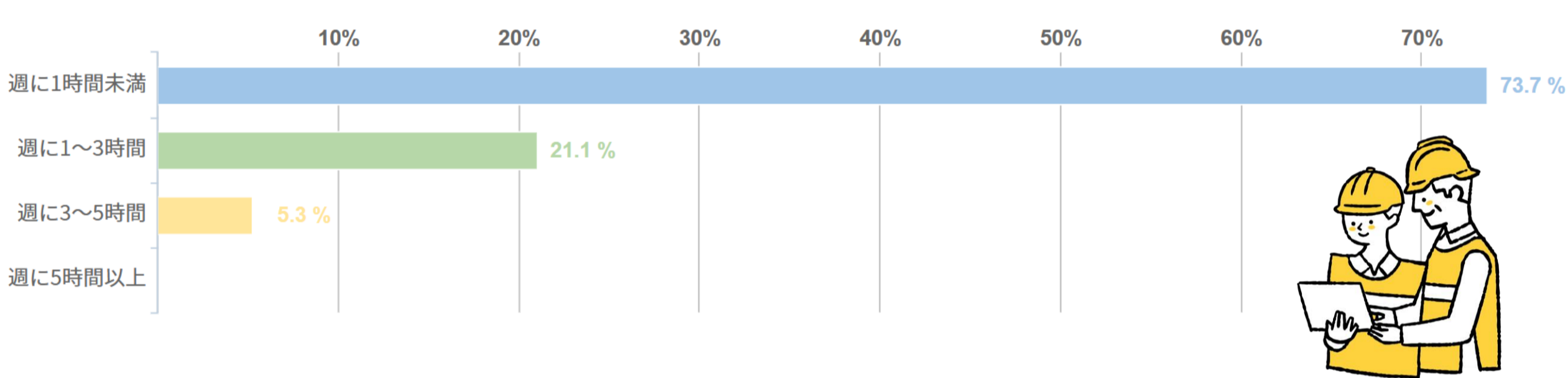
▼美容業



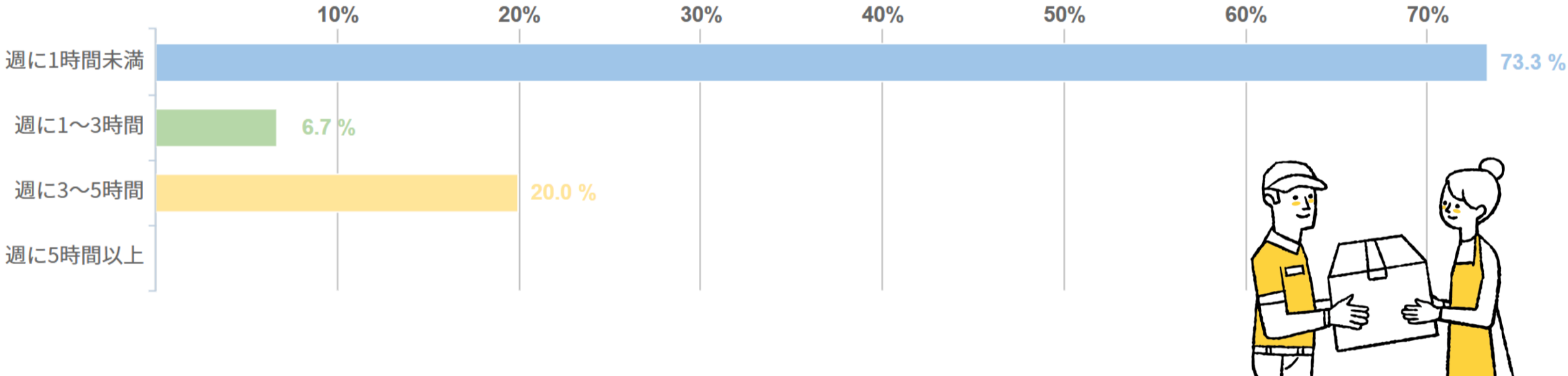
▼小売業



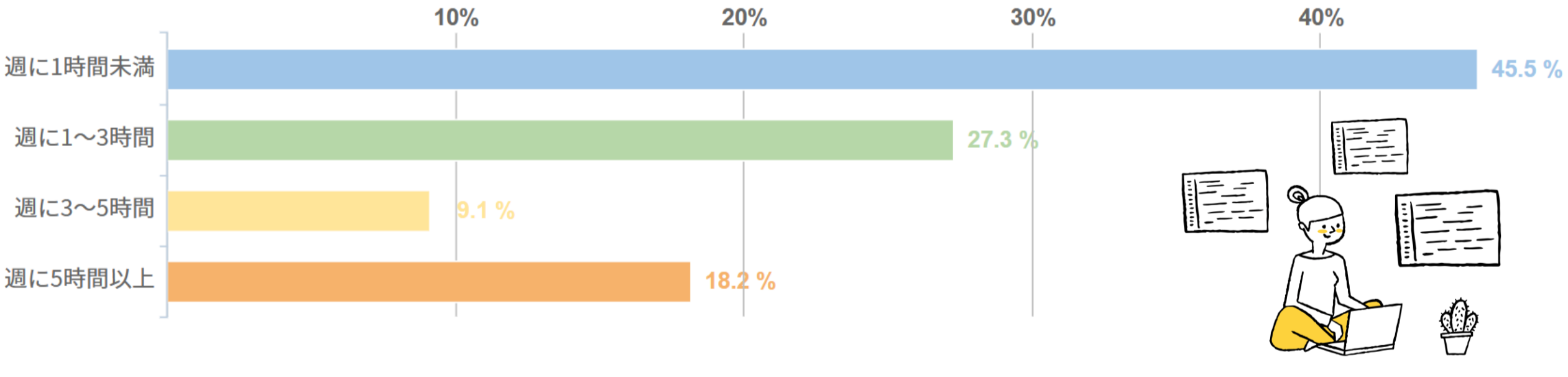
▼建設業



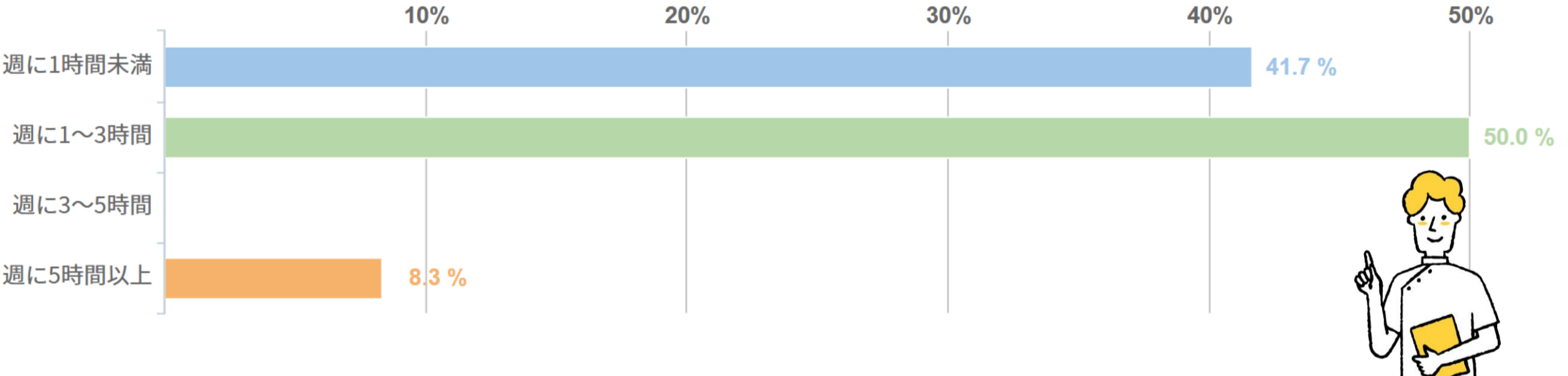
▼運送業



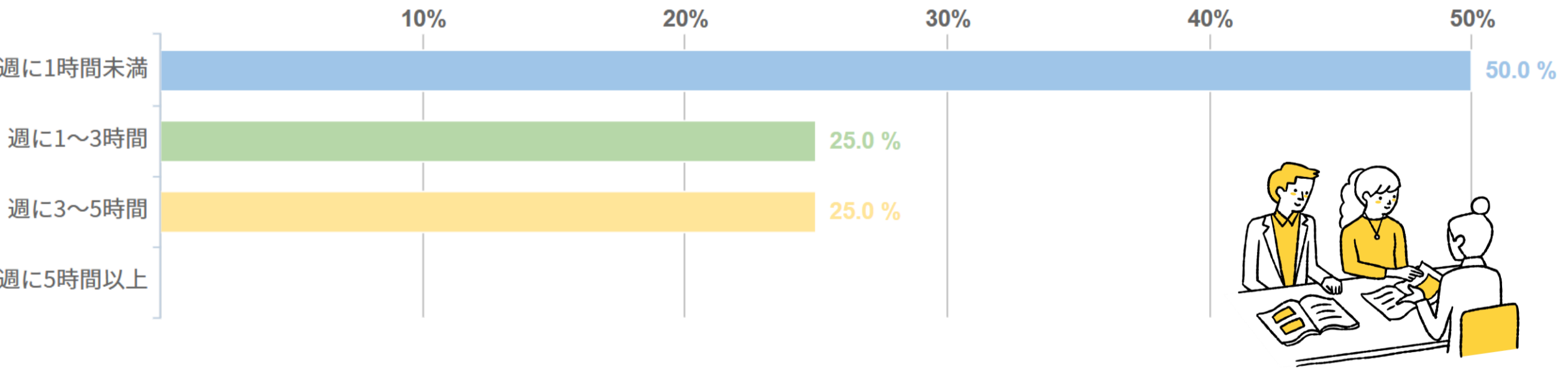
▼WEBサービス業



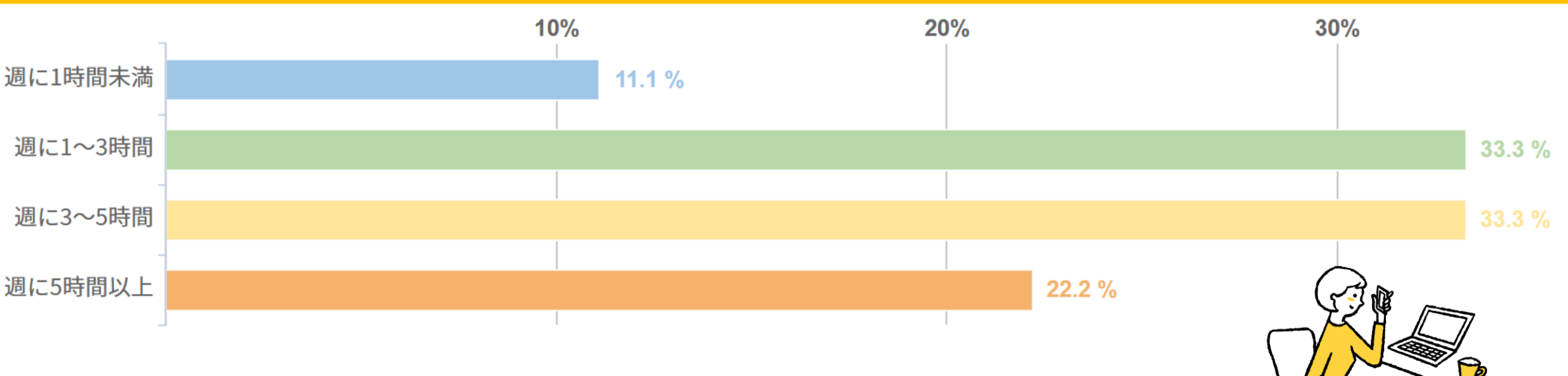
▼医療・福祉業



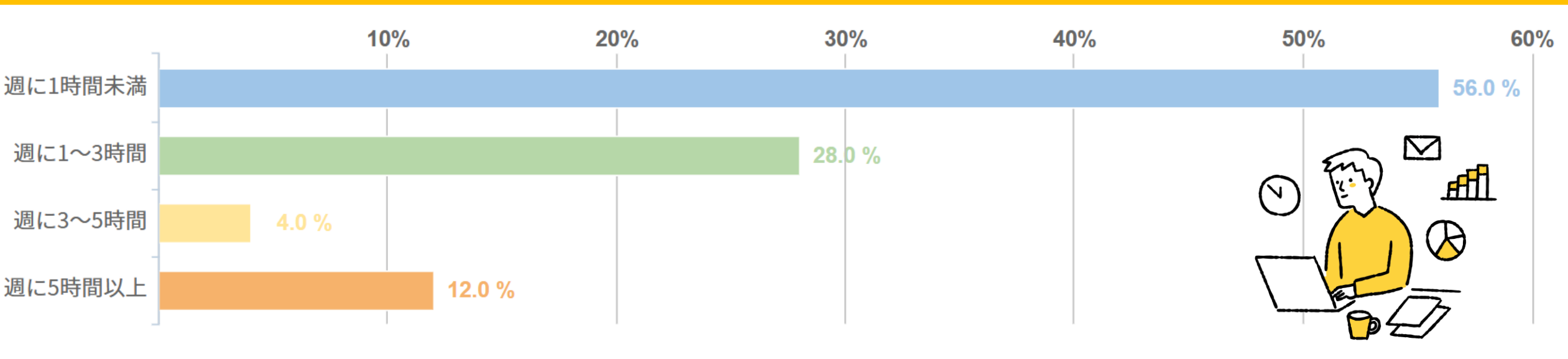
▼専門家（士業・FPなど）



▼個人投資家

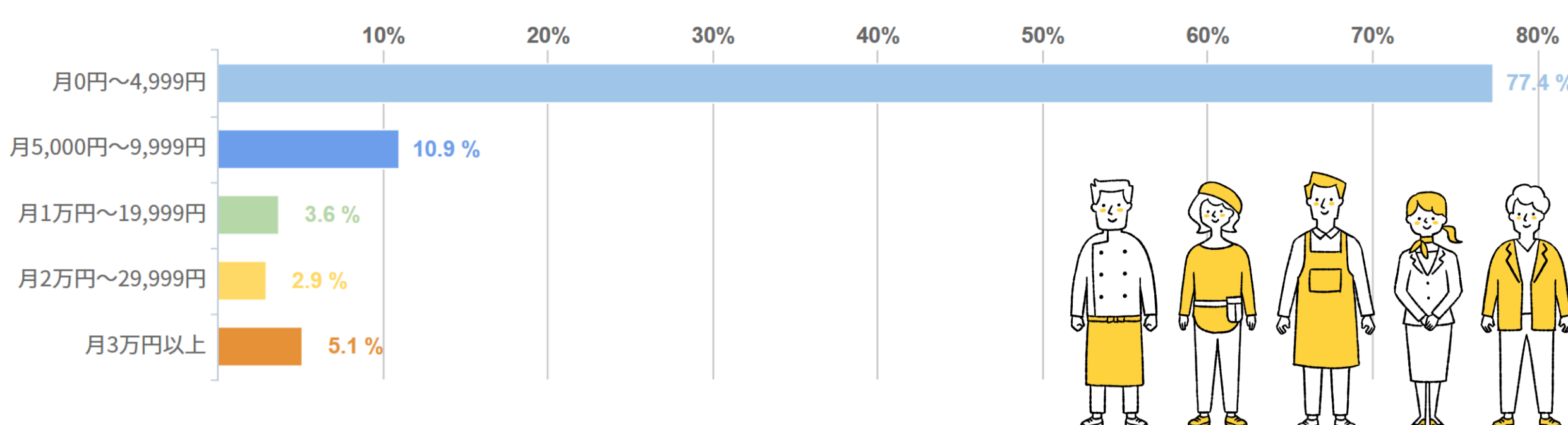


▼その他

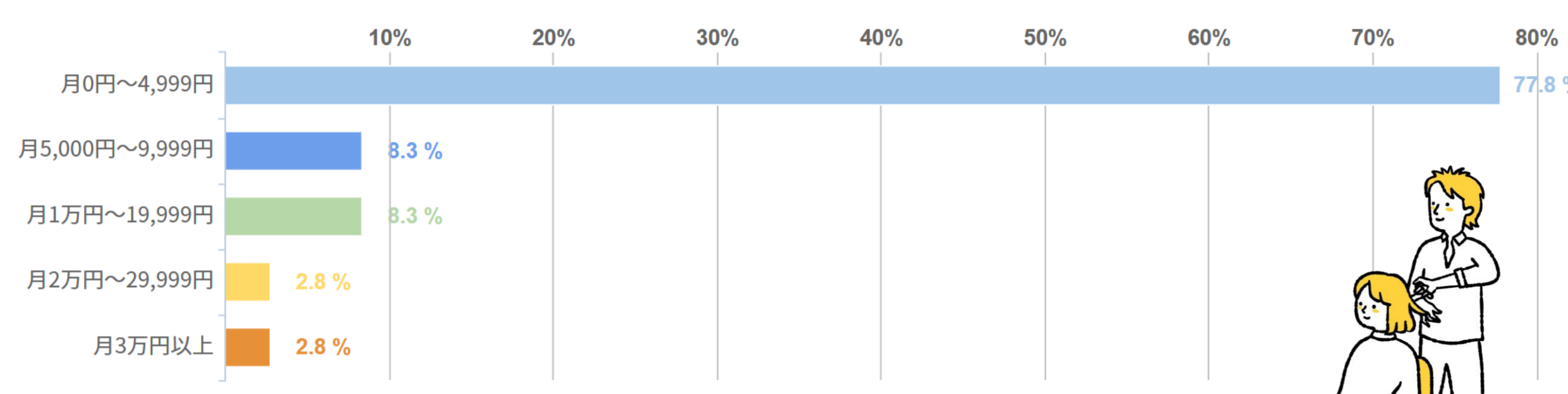


自己啓発にかかる費用

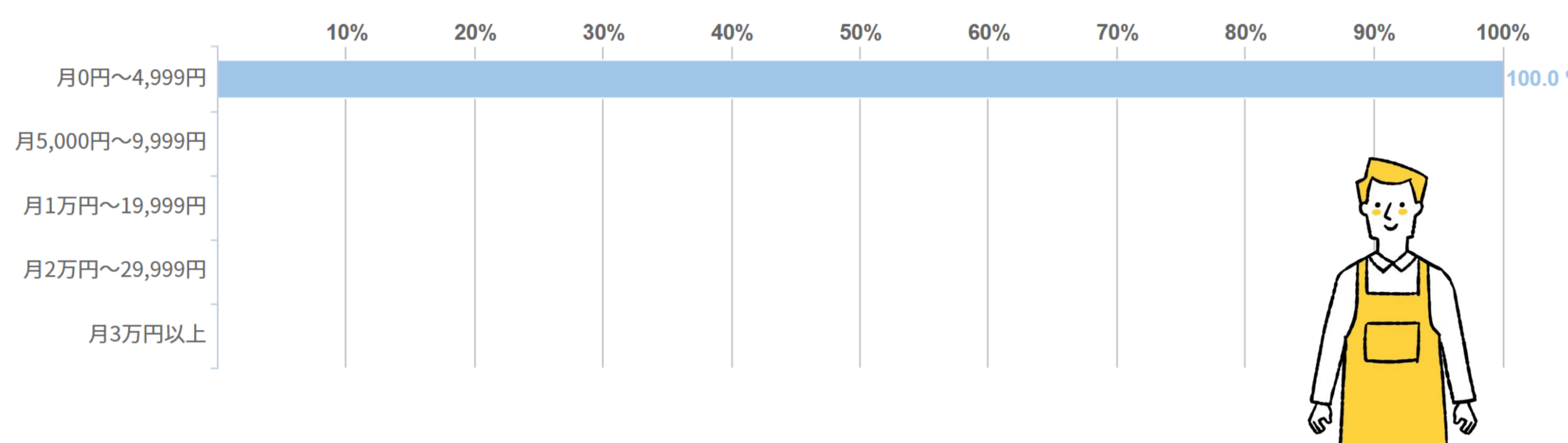
—あなたは自己啓発のために月でどのくらいのお金をかけていますか？



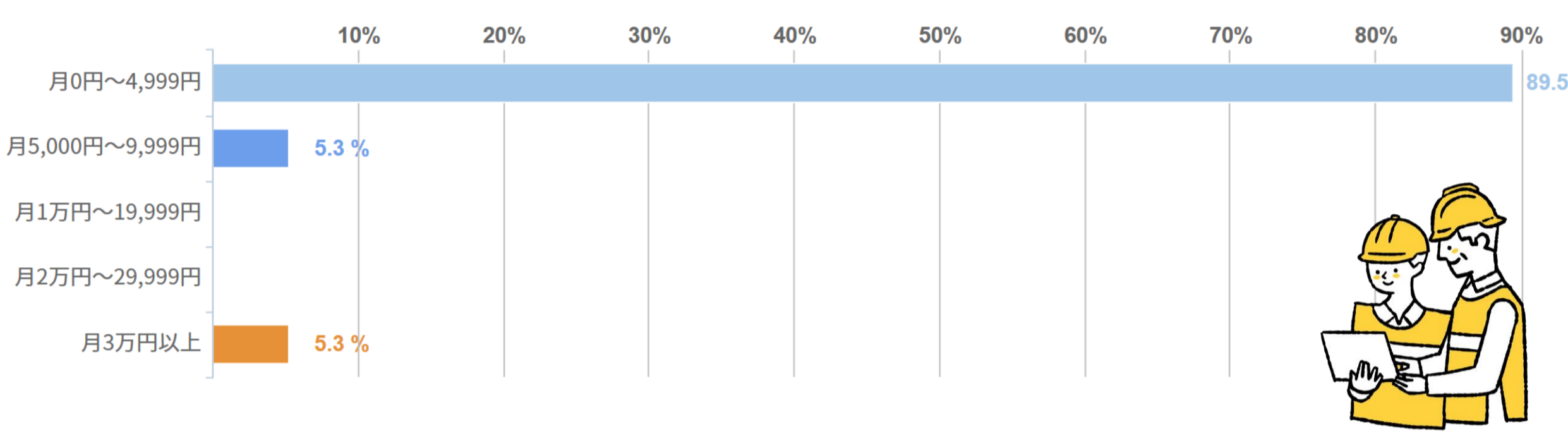
▼美容業



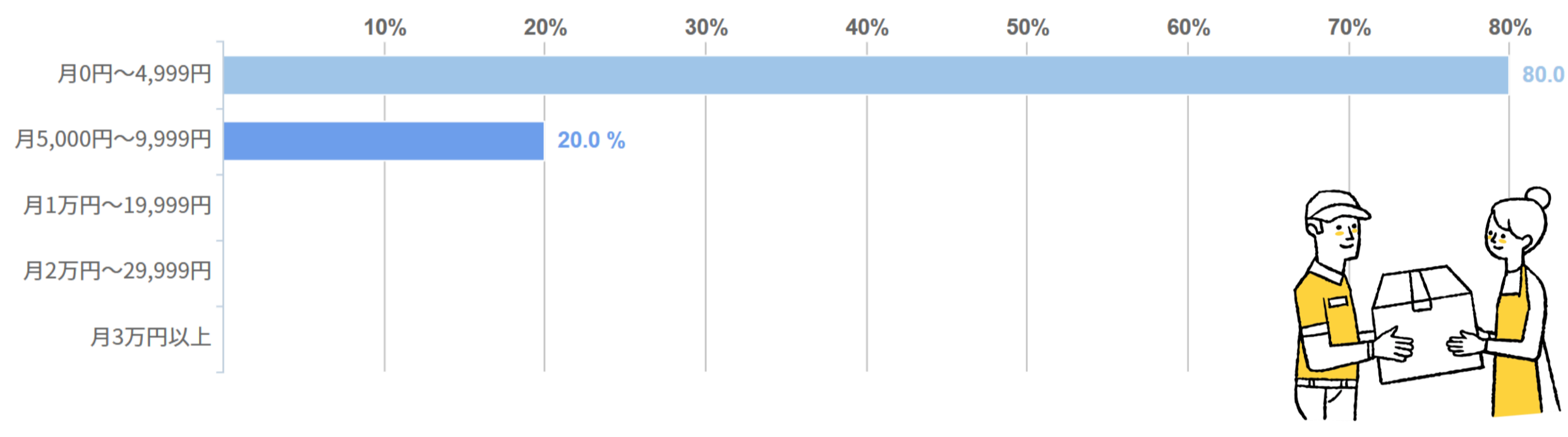
▼小売業



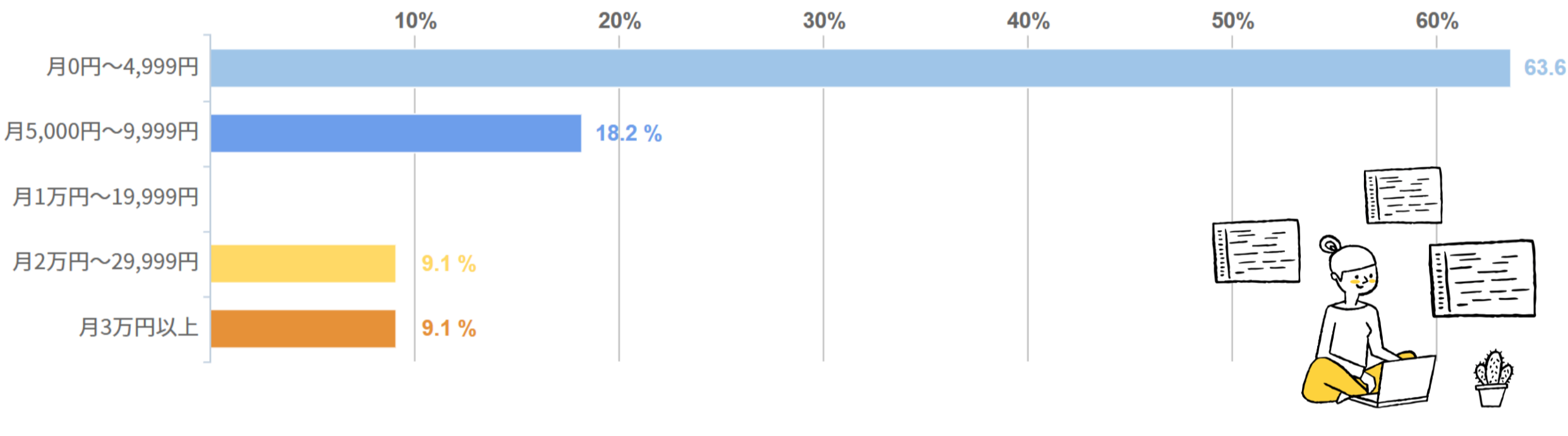
▼建設業



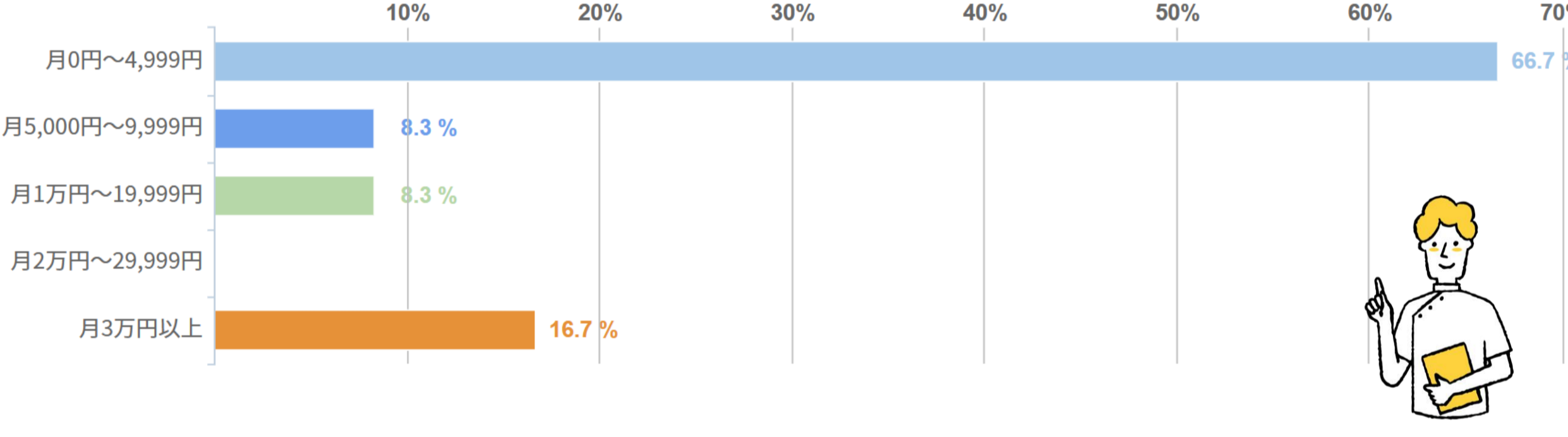
▼運送業



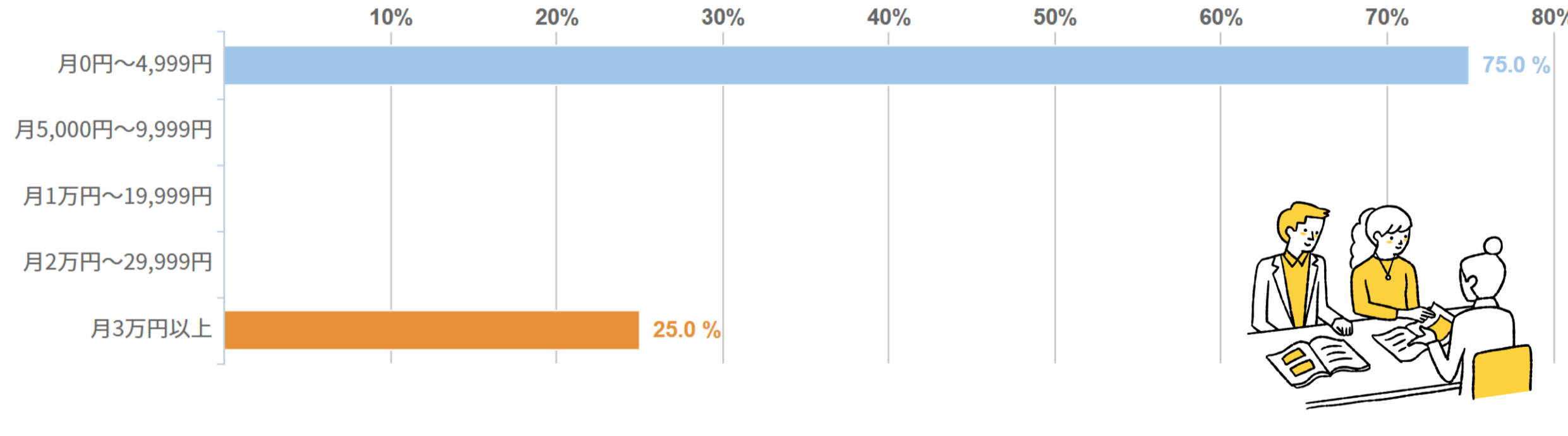
▼WEBサービス業



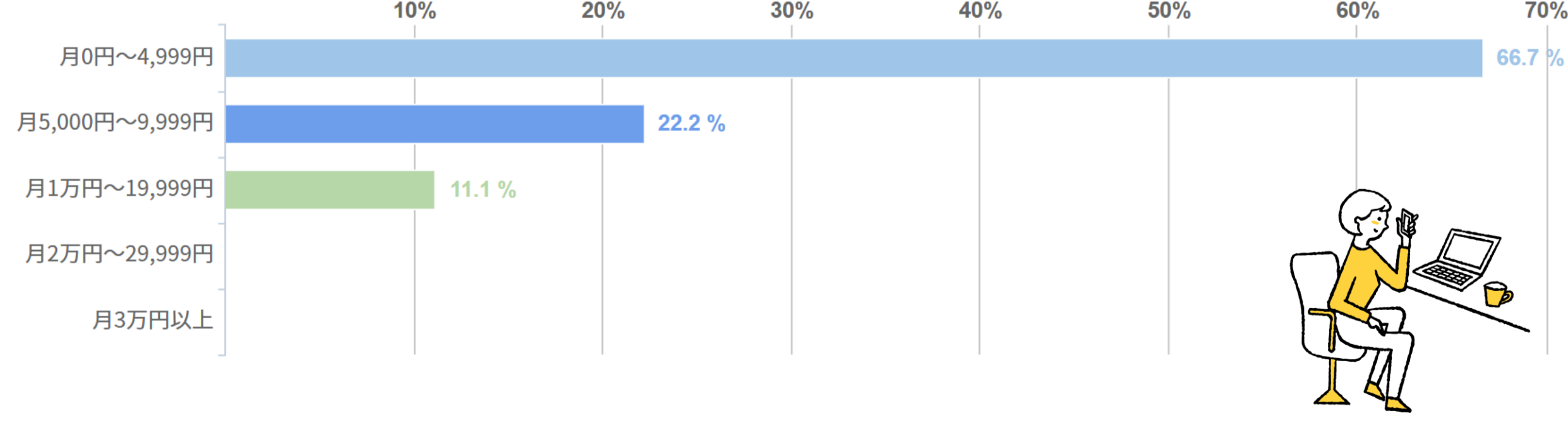
▼医療・福祉業



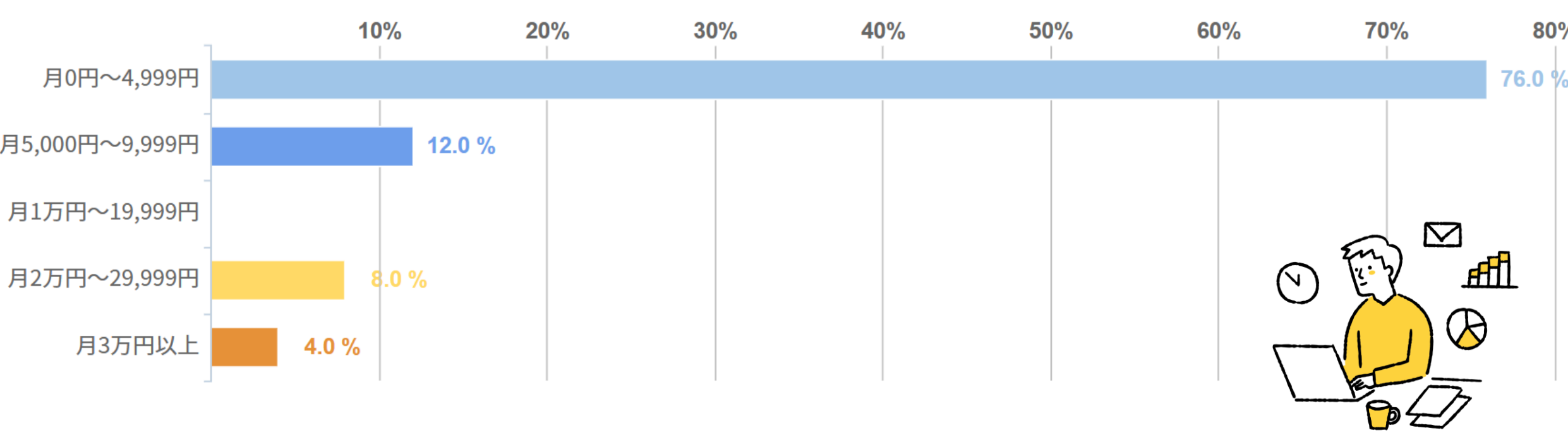
▼専門家（士業・FPなど）



▼個人投資家

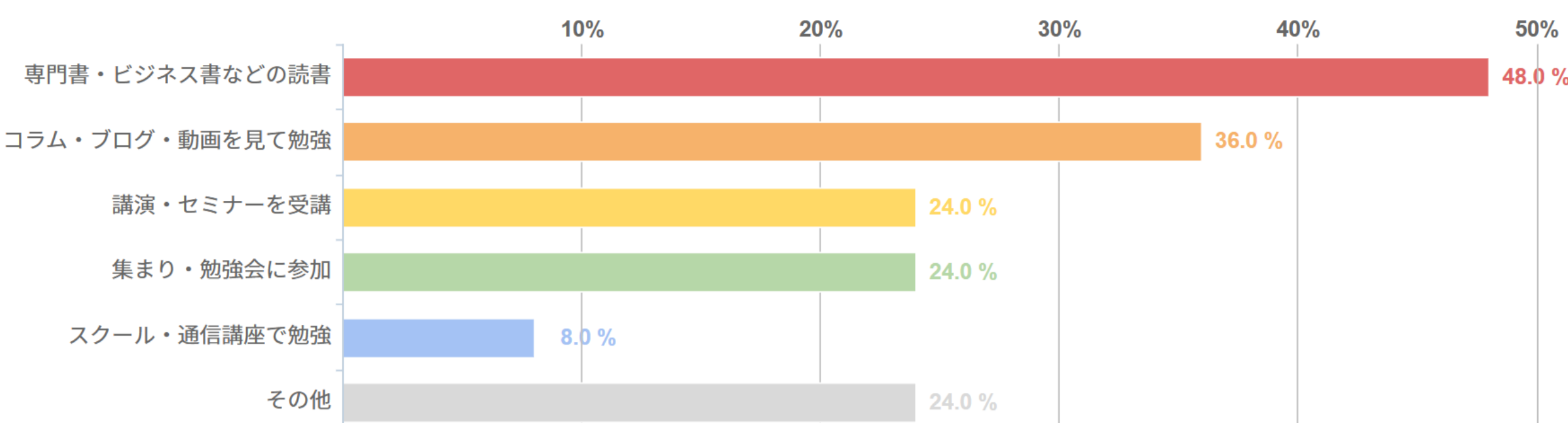


▼その他



取り組んでいる自己啓発

—あなたはどのような手段で自己啓発に取り組んでいますか？



取り組んでいる自己啓発—内容

—その具体的な内容について教えてください

専門書・ビジネス書などの読書

- 具体的な内容についてはいろいろなジャンルの書籍
- 最新IT技術に関する情報収集 新しいプログラミング言語の学習など
- 専門的な内容や市場で流行っているものを調べて気になるものを調べる
- 業界に関わりのある専門書や広告、情報誌等を定期的に読み、業務上の知識の向上や実際の仕事に役立てる
- 松下幸之助の伝記的な書物にて、松下氏の言葉を深掘りした内容
- 実践を踏まえた勉強を進め、ネット上の徐放をもとにメインにインプット
- メンタル系、お金の話、効率化などの本を読むことが多い
- 士業資格取得についての勉強と、金融・投資についての知識取得のための読書
- 出来ると思いきみ、自分の限界を作らないように自己暗示にかけて、己を鼓舞していく
- これから取得したい資格の本を購入し勉強している
- 自分を客観的に見るために本を読んで自分がその人のマネをすることで自分を変えようとしている
- 事業に関わる専門書などを讀んだりして分からない事は他の人に聞く
- 監督、コーチが出している戦術やチームビルディングの為の方法
- 本などで学んだことを実行する
- 電子書籍を購入して、記載されていることを実行したり情報を取得する
- たまに本屋さんに行って、興味がありそうな雑誌など買って読む
- 自分に関係のある業種についてのビジネス書などの本を読む
- 投資などに関する手法、考え方を少しずつではあるが勉強している
- 仕事のパフォーマンスを向上させる為に限られた時間で睡眠の効果を上げられるように勉強している
- 何を食べて、どのように体が作用するか、継続してどうなっていくかなど
- YouTubeなどでの配信を中心に必要な知識を好きな時間に得ている
- AIやチャットGPTなど、様々な進化における これからの人にしか出来ないマインドセット
- 自分はマイナス思考であることが最大の欠点だと思っているので、それを修正できるような情報がある本や動画を探して読む
- できる限り毎日寝る前に読んでいる啓発本を1小節読むようにしている
- 哲学、地政学、ビジネス、未来学についての内容がほとんど

コラム・ブログ・動画を見て勉強

- 対人、運、スキル、目標、計画、健康、生活を中心に習慣化を目指している
- SNS等を見ている
- YouTubeで勉強。図書館で本を読んで知識を深め、実践する
- 税金などの知識不足を付けるために動画を見直しインプットをしている
- 個人事業主、経営者として動いていく上で、重要なマインドセットや意識すべき事(PCDAの重要性など)などの説明
- 不具合をなくす方法、文章の書き方、コミュニケーションのとり方等
- ビジネス書や自己啓発書が好きなので、折に触れて読んだり、YouTubeの動画を視聴したりしている
- 引き寄せの法則、お金や投資、時事ネタの情報収集、美容医療の情報収集
- 個人事業主としての税金対策やキャッシュリッチに関する講義を受講
- SNS、ブログで自己啓発に繋がるものをフォローし日々見ている
- 本を読んでノートにまとめたり、手帳を見直して今週の振り返りをしたり、来週のやるべきことを書きだしたりしている
- 手の空いた時間に、YouTubeにて自己啓発関連動画を拝見している
- ユーチューブチャンネル、動画などを拝聴して参考にしている
- 以前より稼働している方のコラムで、配達先を間違えてしまった内容とその失敗談を元に伝票(配達先も)と商品をしっかり確認するという内容
- インスタやSNSで色々な事を吸収している
- 自分都合で物事を考えず、ギブアンドテイクの精神を忘れない等の話を聞く
- 自分にない新しい発想の技術や教え方、アイデアを見る事で刺激をもらう
- 税金に関する知識を本屋で立ち読みしたり、図書館で読んだりする
- 登録しているサイトから紹介された本などを購入して読んだりする
- snsの動画やTwitterなど見て色々勉強してる
- YouTubeでドライブレコーダーの映像を見て、事故防止に励んでいる
- 自動車事故の過失割合、話の進め方、賠償金額の算出方法などを学んでいる
- 仕事柄、今までに経験したことがないこともやらなくてはいけないことが多いので、YouTube等の動画を見て勉強している
- 動画や検索等でやり方を調べている。新しい事を学ぶ際には動画で見るのが一番わかりやすい
- ユーチューブを見てさまざまなジャンルについて知識や情報を得る
- YouTubeの動画または本などを参考に、知識をインプットしている
- スマホで動画やコラム等で 自分のためになる情報を見るようにしている
- YouTubeでシャッターに関連する動画を見て勉強している
- トレードにおけるエントリータイミングやメンタルのあり方を勉強している
- 自身の成長のための思想や考え方の見直しができるような内容や行動の幅を広げる知識
- 目標達成をするために、イメージトレーニングや呼吸法の説明動画を見ている
- アフェリエイトに興味がありYouTubeで自己勉強
- 自分のパフォーマンスを最大限に発揮する方法、英会話スキルの向上、安定したメンタルを維持する方法
- メンタルを鍛えるための筋肉トレーニングについて。金融リテラシーについて
- 収入の変化に伴ったマインドセット 毎日の習慣について 話し方について
- 昔は毎月東京に講習を受けにいった マーケティングを中心に お金の話など 勉強した
- 資産運用、自己啓発、会社経営、不動産経営、空手の関連動画、税金対策税務知識
- 動画などで政治など興味のある分野についてより知識を増やしている
- アナリストのコラムやYouTube動画を見て指標発表に対する見解などの知見を広げている
- SNSでセミナーを受講したり、最新の治療法や施術方法などを学ぶ

講演・セミナーを受講

- 聖徳太子がまとめて受け継がれてきた経営者の為の学問のセミナーを月一回受講しているのと同時に、治療のセミナーにも月一回参加
- 自身に必要なと思う講習に参加。他業種の経営者の本などを読む
- 経営、リーダーシップ、チームで働くため、心理学についての本など
- プログラミング言語の習得及び新たなソフトウェアのウェビナー等に参加
- セミナー受講などによる講師からのコンサルティングの定期的な受講を受ける
- 私立大学の市民オープン講座で、論語の勉強を4、5年しています。
- 心を整えるマインドフルネス。チャクラワーク。ライトランゲージ
- インターネットで常に情報を得る努力をしている。参加可能なセミナーは積極的に参加する
- マクロ経済の勉強会 日銀OBによる集合研修 マクロ経済の仕組みから現実の経済の動きまでを解説
- 投資スクール 動画によるリモート研修 株式投資の基本から上級者向けのノウハウ 株式投資以外の投資商品についても解説
- 友人や知人、メンターなどが紹介している書籍やコンテンツなどを視聴したりする
- 分野に特化した出版社で、関連する本を買ったり、気になる人のセミナーを受講する
- 商工会等のセミナーに参加し、インボイス制度や税金対策の講習を受講
- 歯科におけるホワイトニングやスケーリング、PMTTC等の口腔ケア
- セミナー等無料の資産形成等の勉強会を月に3回から4回利用

集まり・勉強会に参加

- 友人との情報共有。どの銘柄を買ってるのか、今後の期待銘柄の共有
- 士業同士の集まりで、それぞれ専門分野に関する知識の共有等を提供
- 田舎へ移住したい人の大半が自分自身の意見で行きたいという人が年々減っているという情報
- 行政書士仲間の任意勉強会に参加して、その中で自分の能力、心の成長を磨いている
- 1ヶ月に1度くらい仲のいい経営者の方と勉強会をして色々整理している
- 格取扱保険会社の新商品の勉強会やそれに伴う投資などのセミナーの参加
- スキルアップの為に、勉強会や資格取得などに力を注いでいる
- この世界の誕生から歴史までを学び真実とは何か？を学んでいる
- いろんな人からいろんなことを具体的に聞いていろんな内容を聞く
- 施術の症例に応じたテクニックや問診のやり方などの勉強が主な内容
- SNS等で見つけた動画やコラムを読んで気に入った人とかを深掘していく
- リテラシーアップの為に伝える為替や投資情報
- FXの相場分析の勉強会で1週間の予想と分析結果を公開し、勉強会内でフィードバックしている

スクール・通信講座を勉強

- スタディングというオンライン配信講座に入会をして国家資格取得を目指している
- Kindleで本を買って、休憩中などに読む。オンラインスクールでの勉強
- オンライン、ストリーミング動画で経営に関する考え方や心意気を学んでいる
- 個人投資家とは別で宅地建物取引士の資格取得に向けて勉強中。通信講座でスクールに通学中
- 来月からメニューを大きく変えるため、そのメニューにより具体的なアドバイスが出来るように四柱推命を学んでいる
- 通信で宅建講座を受講
- インスタグラムのオンラインサロンで、動画や、写真をみて勉強
- オンラインサロンや自分が理想とする生活してる人がどんな考えでどう動いてるのかを知る
- マーケターによる講座+コンサル→集客からマネタイズまでの導線設計などを学ぶ
- メンターがいることによって、怠けず努力することができ、目標目的に早く到達するため
- 業務に関するスキルアップや資格取得、業界研究などが中心

その他

- **芸能人の本**
 - ・ 湘南乃風のショックアイさんの本で、自分が歩くパワースポットと呼ばれる意味、それによってどう行動・発信するかが書かれてる
- **WEBで検索**
 - ・ 特に目的はないが、業界の動向、経済など社会情勢の情報収集を行っている
- **YouTube**
 - ・ ユーチューブで自分の気持ちを大切にスピリチュアルを見て実行している
- **インターネット**
 - ・ 製品が変わる事によりプログラムも変わってくるのでその辺の情報取得
- **日本人以外と喋る**
 - ・ 日本と海外の違いについて聞いて考えて、自分のシェアを広げるようにしてる
- **SNS**
 - ・ 書店で気になった自己啓発の本を購入して本を読むことがある
- **個人事業主同士での意見交換**
 - ・ 便利屋として、仕事の幅を広げる為の資格取得(クレーンや玉掛け、溶接、チェーンソー、刈払機、ユンボ等)、電気工事士資格取得に向けての教材購入やYouTubeなどでの動画での学習及びこれからの時代のニーズを取捨選択する活動をしている
- **ネット**
 - ・ 決まった内容はなく、その時その時でちかいところでは双雲さんのポジティブというテクニック
- **食べ歩き**
 - ・ 週に一回は勉強のため外食をし、店舗の雰囲気、料理内容、ドリンクの種類など全体を観察

特に役立った自己啓発の取り組み

ーあなたが取り組んだ自己啓発の中で「①特に役立った取り組み②その内容」を教えてください

美容業

- **全て**
 - ・ 哲学、地政学、未来学、ビジネス
- **練習**
 - ・ 練習のグラフ
- **とにかくやってみる**
 - ・ わからないことでも誰かに聞いて理解できたら誰かに教える。なんでもやってみて、初めてわかることがある
- **ポジティブになった。**
 - ・ 考え方が大事

- **マインドフルネス**
 - ・心の使い方、あり方、捉え方の気づきが多くある
- **その時欲しい結果にフォーカスしてやること**
 - ・お金ならお金の稼ぎ方、メンタルならメンタルの保ち方を集中的に学ぶ
- **自己中心的な思考ではなく、相手目線、出来る限り対象者での思考や目線で物事を推察すること**
 - ・自分でも実際にサービスを受けてみて、どのように感じたかをデータ化する
- **多角的な考え方を取り組む**
 - ・方法は無限とあるので、広い視野で取り組む
- **毎年、自分の成長に繋がるであろう事で意識するワードを決める、そのワードを毎日意識しながら過ごす**
 - ・「徳を積む」「すぐ許す」「ゆっくり早く」などのワードを毎年決め、1年間毎日意識することで自分の行動が変わり成長させている
- **YouTubeで本の要約を見てから本を購入**
 - ・耳で聞いてから本を詳しく読んでいく
- **神田昌典さんのビジネスグループに参加**
 - ・出される課題を自分の事業に置き換えて考えて、行動に移す
- **短時間でも継続すること、過去にノートに記入したことの復習**
 - ・常に今の感情を書き込む。数ヶ月や翌年に振り返る。現在との差異を確認する
- **メンターがいること**
 - ・月1回のコーチングで指導してもらうこと
- **妻の言う通りにしてみる**
 - ・自分以外の感覚、考えで行動する
- **youtubeやInstagramを見る**
 - ・仕事やプライベートで困った事やうまくいかなかった事の解決策を探る
- **中村文昭の講演会のDVD**
 - ・人間力を上げて、魅力のある自分作りをする事で多くの人(顧客や従業員)を集める
- **自分を大切にする**
 - ・その時々自分の気持ちを見て共感してあげること
- **経営者セミナー**
 - ・マインドセットやノウハウなど
- **やりたいことリストを作る**
 - ・取り組みやすいものからやっていく
- **人間関係**
 - ・癖の強い人とのやりとり
- **内観とアウトプット**
 - ・自分自身を見つめ直し、その時出てきた感情をワークなどでアウトプットし、癒しに変える
- **行動を継続する**
 - ・いろいろな本を読んだりしたが、行動しなくてはいけないということ
- **マーケティングとは違う方法でビジネスを行う**
 - ・心理学や量子力学を用いてビジネスに役立てる
- **ノーマインド**
 - ・瞑想
- **小規模美容室専門の方のセミナーに参加**
 - ・小規模美容室に特化したマーケティングなどを学び、行動した事により売上アップ
- **自分の中の傷を見る**
 - ・失敗に陥りやすいパターンを見つける
- **販促**
 - ・DMチラシなど
- **東京に講習に行つて勉強したり、そこで他業種の成功した経営者と話をした**
 - ・マーケティング
- **考え方**
 - ・小さな積み重ねが大切ということ
- **自分の事業とは違う経営者などに話を聞く**
 - ・これからの人生の生き抜き方
- **先輩の話を聞く**
 - ・自分について
- **カラー知識など**
 - ・うまい人の動画などをみる

小売業

- **マネジメント**
 - ・部下とのコミュニケーションの取り方
- **自分が田舎に移住していく中で、周りの人などに実体験を聞いて自分でどうしていくかを考えたこと**
 - ・実際に田舎から都会へ移住した人からすると、交通機関の便利さだけでなく情報量の豊富さとそれを活かす幅がかなり狭くなってしまうという内容
- **お客様への対応**
 - ・お客様だけに関わらず人との関わりをどうすればよいか
- **YouTubeなどの動画で学んだことをインプットし、実践してみる**
 - ・エントリータイミングを変えたり、損切りや利確のポイントを意識してトレードしている
- **寝る前のヨガ**
 - ・毎日少しでも寝る前にヨガのストレッチを行う

建設業

- **成功・失敗事例の読み込み**
 - ・業界の法的、専門的分野の内容
- **仕事への考え方**
 - ・場合によりけり
- **頭の中を整理する**
 - ・10分間今の心境をノートに書きなぐる
- **資格試験の為の参考書の購入**
 - ・運行管理者の資格取得
- **習慣**
 - ・七つの習慣で習慣がつけば何事も苦にならなくなる
- **読書から得た知識での意識改革**
 - ・経営者としての心構えや顧客に対しての心配りの手法
- **経理について**
 - ・全く経理をやった事がないので
- **事前に予測しうるイレギュラーなことや失敗例を頭に入れておくことで、咄嗟の判断ができる**
 - ・あらかじめ失敗例を頭に入れておくと、慌てずに対処出来た
- **定期的に参加している牧師会・講演・セミナー**
 - ・様々な分野でのケア
- **動画をみる**
 - ・動画で視たやり方を実践した

- **色んな種類の雑誌など見る**
 - ・ 様々な情報などがわかる
- **ただの物を利用して時間はかかるが、経費がかからないで実益のある物をやる**
 - ・ アフィリエイトのやり方をYouTube動画で見て勉強し習得する、アフィリエイト報酬を受け取る
- **海外の話を知ったり文化の違いに目を向ける**
 - ・ 海外実習生の気持ちだったり 食文化の違いに気配り出来るようになった

運送業

- **読者**
 - ・ 株式投資の利用
- **空き時間に動画を見ること**
 - ・ 色々と無知なのでそれを補う知識動画を拝見している
- **まずは「どうなりたいか」、または「何を克服したいか」そこを探求し実現する事**
 - ・ ※例「マネジメントの能力を上げたい」
その①欲しいものを明確にする=マネジメントの能力を上がった自分。昇進した自分
その②五感で表現する=達成したら何が見えるのか、何が聞こえるのか、何を感じられるか 昇進の連絡をしてきている上司の顔、周囲の同僚や家族の祝福の声
その③コンテクストを特定する=「いつまでに（期限）」「誰と」「どこで」といった具体的な状況を決める。2年後、新しいプロジェクトを立ち上げ、会社の業績に貢献する
その④メタアウトカムを明確にする =それが達成できたらさらにどんな可能性が生まれるのか。またその達成はどんな意味をもたらすのか。価値ある目的を明確にする。「仕事を通しての成長」「給与アップで豊かな生活」など
- **笑顔で接客、納品する事**
 - ・ お客様へ笑顔で納品する事により、『ありがとう』『ご苦労様です』等の言葉を頂ける事により仕事がより楽しくなり次につながる
- **動画をみて**
 - ・ かもしれない運転の「かもしれない」の知識を増やす
- **老後のことを考えるようになった**
 - ・ 今の自分だと、どのくらい年金がもらえるか分かった
- **節税効果の高いもの**
 - ・ 小規模企業共済など
- **動画編集講座**
 - ・ 動画編集講座を受けて無駄な部分がカットでき、SSDの容量が軽くなった
- **筋トレ**
 - ・ 筋トレをすることでメンタルが鍛えられる
- **食生活の見直し**
 - ・ 1日2食にし、水を多く摂取する

WEBサービス業

- **新しいIT技術（特にAWS）や脆弱性などの情報収集**
 - ・ Webアプリケーションの保守運用において、インフラ設定の変更や脆弱性対応時に対応がやりやすくなった
- **クライアントワークへの向き合い方**
 - ・ 凡事徹底
- **マインドセットのチェンジ**
 - ・ YouTubeを繰り返しひたすら聞く。寝る時に睡眠学習のように聞くなど
- **Webサイト作成など個人開発を行ったこと**
 - ・ 技術本の読書
- **仕事への向き合い方**
 - ・ リスクヘッジやマストで動く内容の把握や切り替えしの速さ、迅速な行動
- **書籍を読む**
 - ・ 業界のトレンドがわかる
- **勉強時間の目標を立てた**
 - ・ 合計の勉強時間をカレンダーに記入し、進んでも嫌でも勉強します。かなりの決意が必要
- **ウェビナー参加**
 - ・ 仕様書自動生成サービスについて

医療・福祉業

- **利用者様に社会保険の説明をする事が出来た**
 - ・ 国民健康保険には被扶養者の制度が無い
- **投資**
 - ・ 特定のコミュニティに入り、投資手法を学んで配当で大きな収入を獲得
- **バイオリズムの概念を知ることができた**
 - ・ 冬に種をまいても植物が育たないように、経営でも新しいことを始める時にはそれぞれの人に合った時期やタイミングがあることを知り、活かしていけると思う
- **キャッシュリッチについての具体的な方法について**
 - ・ キャッシュリッチや税金対策の一つとして小規模企業共済を最大限に活用
- **マインド**
 - ・ 値上げ時短
- **時間を気にせずに自分のペースを保つ。**
 - ・ リラックスした状態を意識的に作って聞くようにしている
- **メルマガによるリピート戦略**
 - ・ 顧客や見込み顧客を意識して、定期的に事例紹介をした
- **自分の限界やキャバを決めない**
 - ・ 今までの限界と思っていた所から、まだまだ出来るまだ出来ると言い聞かせると、自分の限界を超えていける
- **会計知識や経営にまつわるマーケティング知識**
 - ・ 売上減らしても利益を出せる。原価や経費を増やしても利益を出せる—会計情報を使いこなす為の基礎知識など
- **オンラインでセミナーを受ける。**
 - ・ ホワイトニングに関する情報
- **エアフローという機械を使用した歯面清掃**
 - ・ パウダーとエア、水を利用して歯面に付着したバイオフィルムを除去

専門家（士業・FP・コンサルなど）

- **研修会の参加**
 - ・ 知識の再確認
- **学習内容を実際に実践することが一番役に立った**
 - ・ 企業へのヒアリング、財務分析、チャート分析を通じて自分なりに投資判断を行うように努めた
- **朝早起きして、毎日勉強していること**
 - ・ 一週間ごとにテーマを自身で決めて勉強すること
- **新商品の勉強会に参加し既契約の内容よりも メリットがある場合の顧客へ案内**
 - ・ 医療保険、ガン保険など現在の医療環境に対応し進化して案内する事により顧客からの信頼に繋がる

個人投資家

● スパ付きのジムに通い始めた

- ・ 運動、筋肉トレーニング、サウナ

● 引き寄せの法則を学んだこと

- ・ 毎日目標を声に出して読む。目標を書いた紙をクリアファイルに入れて持ち歩く。収入の1%を寄付する

● 通信講座だが、携帯アプリで問題や解説動画が見れる点(別で問題集や教材もあり)

- ・ 宅地建物取引士の試験は5択の選択問題だが、5問1組で答えられるようになっている。また、科目毎で分かれている

● ネット上にある情報と本に書いている情報の比較

- ・ ネット上の情報は基本的にアクセスを集めて商品やサービスを購入させることを目的に組み立てられているので文章を読んで思考するのには向いていない。ただネットは知りたい情報をピンポイントで知ったり、活字だけでは分かりにくい概念を動画などで理解するのに便利。ただ注意しなければならないことは、動画で映像や音声で理解することに慣れてしまうと、何となくのイメージで理解した気になってしまい、思考力が衰えてしまうリスクがあるので、あくまでも本などの活字をベースにして考えることを第一優先とする必要があること

● 考え方

- ・ ポジティブに考える

● メンタルを安定させる

- ・ 深呼吸して自己と向き合う

● アナリストのコラムを読むこと

- ・ 自分ではなかなか見れないようなグラフや相関関係のあるものなどを見れる為

● 考え方の修正

- ・ マイナスのこと考え始めたら、頭の中でプラスのことに置き換える。常にメンタルが良い状態を保つ

その他

保険業

● 30秒スピーチ

- ・ 相手に伝わるための工夫

● 金融、投資についての勉強

- ・ 大局の考え方と短期の考え方

● 自動車事故の考え方

- ・ 過失割合について

● 各保険会社で用意された動画を解説を加えながら、お客様に説明できた事

- ・ 外貨建て保険などでは、金利や為替の関係性を理解していただき、お申し込みまでのご不安を取り除けた

● とにかく勉強すること

- ・ 資産形成

不動産業

● 毎日の習慣改善を業務に繋げる

- ・ 整理整頓から朝食をきちんと摂る事。ジムトレーニングによる基礎体力の向上および維持管理の徹底

● オンライン英会話

- ・ 毎日外国人とネットで30分話す

● 住宅のリフォーム、メンテナンス維持管理の3ヶ月実習講座

- ・ 住宅のリフォーム、メンテナンス維持管理のやり方などの講義と実習

● 資産運用と税金対策

- ・ 資産運用では、現金と投資信託・株の年代や状況による比率調整と考え方

飲食業

● 外食

- ・ 見て食べて感じることで自分にない物を勉強できる

● ナポレオンヒルプログラムにセミナー参加

- ・ 潜在意識、顕在意識の存在の認知と簡単な改革方法

IT業

● スケジュール管理

- ・ タスクを出して、そのタスクの期日と予定時間、実際にかかった時間を書いていく。差があったときは何故差が出てきたのか分析することによりスケジュール管理が上手くなった

空調設備業・電気工事業

● 仕事への取り組み方、準備の仕方、お客様への対応

- ・ 現場でいかにお客様に分かりやすく伝えるか、作業をいかにスムーズに出来るか

● 新製品の情報を詳しく調べる

- ・ 新しいシステムを客先に提案できる

自己啓発をすることで起きた事業での変化

— 自己啓発をすることで、自分の事業に何か変化がありましたか？

美容業

- 個人になると誰にも頼れないと思っていたが、頼ることも大事と思った。視野が広がった

- 具体的に変わったと言われるとわかりませんが、日々の生活に意識するようになった

- 何かをプランしたとして、前向きに取り組める気持ちのベースが出来る

- お金が目的ではなく自分らしく生きるための手段が変わったこと

- 以前よりも顧客との関係性も良くなり、失客率が下がり、3ヶ月以内の再来率も96~98%を維持するようになった

- 多角的になることによって、色々な思考が生まれ可能性が広がった

- お店とは、人だと思うので自分自身の人的成長がそのままお店の成長に繋がると思っていて、11年間右肩上がりである

- 自分だけの考え方だと視野が狭くなるので、色々な考えを取り入れていく

- 仕事への取り組み方や考え方、短期的ではなく中長期的な視点で物事を見る事ができるようになった

- まだ大きな変化はないが、新しく覚えたことが力になっていたことに喜びを感じる

- 早く目標に到達でき、自分の理想な人生を送ることで、楽しい人生にすること

- 気持ちが切り替わったりする。よくよく感じるようになる、集中する

- 色々な情報を得る事で勉強になり、技術面でも変わった

- 学んだ新しい事を試してみる事で長年やっている仕事でも飽きない

- ビジネス寄りになっていた頭が少しリセットされた。人は人に惚れるのだという事が学べた

- 自分が整えばお客さんに自然な接客ができ喜びもの感度も高くなる

- 考え方が変わり、売り上げも上がってきて気持ちも変わった

- 仕事でも、やりたいことリストを思うままに書くことで、期限をきめてチャレンジ出来る
- 一番は接客をしていくのにあたって、その人にあった接客の引き出しが増えたと思う
- 大きな視点で物事を捉えられるようになったので 事業においても一喜一憂することがなくなった
- 事業というより自身の行動が変わった。行動を継続することが一番結果につながる
- 取り組みをはじめてサロンの店販売上があまり頑張らなくてもあがってきた
- 恐れなどの恐怖心はなくなった。もっと良くしようと思う
- 小規模美容室に特化した経営手法を学び行動する事によって、新規集客や売上がアップした
- 自己啓発することにより、モチベーションがアップすることで心理的变化がある
- ネガティブな事柄だったとしても捉え方一つで、結果が全く違ってくる
- マインドが強くなった気がする。行動する量が変った
- 集客やリピート売り上げの上げ方など、お客様との関わり方が大きく変った
- 毎日30分早く起きてスタッフのその日の予約を把握するようにしている
- 自己啓発をすることで考え方の柔軟性が生まれ、他社と比べることより自社の価値を高めることに意識が向いた
- 多くの意見を取り入れて自分だけの小さな視野で物を考えないようになった
- 自己啓発をすることで、自分の事業に何か変化はやっていれば何かしらありそう
- 変化についてはわからない。受けていない自分を想像するのはifなので。なんらかの変化があり、なおかつ受けていないと今の自分はないという確信のみ

小売業

- 時給が安くきついアルバイトだが、辞める人があまりいなくなった
- 田舎でカフェを開きたいという思いが強かったのだが、話を聞いてからそこまでこだわることはない
と未来を深く考えすぎず、まずは目の前のことから一歩ずつ終わらせていこうと思った
どんな人にも優しく接することでいろんなことがスムーズにいく
- 事業とは別のことになるので、特に変化はない。メイン事業との両立が難しく、事業の作業時間が減っている
- 事業自体への直接的な変化はないが、身体が軽くなり毎日の仕事の疲れが残りにくくなった

建設業

- 業界の法的知識や慣習等を学ぶことが出来ると共に、リスク管理につながった
- 取引先への対応 自分達の扱いが良くないところは切り離したり 働きやすい環境を作るようにした
- 人と関わる時、事前にどのように接するか 考えるようになり 出来たこと出来なかったことがハッキリするようになった
- 長期的な指針を定めたことで今すべき事が明確になり、日々の行動がぶれなくなった
- 気持ちの面で変わった気がする
- 自分で出来る作業が増えることにより、出て行く経費が削減できる
- 継続力、モチベーションの向上、柔軟性、コミュニケーション力の向上
- 自分自身が前向きな気持ちに変化した
- 仕事をしてる時でも自己啓発したりすることで、たまに話を深く出来たりすること
- 事業に関連してない為、変わった点は自分のパソコンスキルが上がったところ
- 現場などで海外実習生にコミュニケーションを取れるようになった

運送業

- 収入の柱の中の1つになり、生活にゆとりができた
- 事業決済や税金対策の取り組み方などはお金の使い方を変えるようになってきた
- 新しい事にどんどん挑戦し新しい世界が自身の中で広がった
- 仕事に対してのモチベーションがかなり上がり、情熱もすごく湧く
- 変化(事故)がない事が事業を継続する上で為になっている
- 節税効果があるため、収益が改善されたことや意識が変わってきた
- 動画編集講座を受講したことで資料作成の選択肢の幅が広がった
- 途中であきらめない忍耐力。体力。ルーチン化することで慣れる
- 動きやすくなり病気になるにくくなった

WEBサービス業

- 脆弱性対応を社内アナウンスより早く行える
- クライアントワークへの向き合い方が変わったこと。当たり前の基準値が大きく上がった
- 自己肯定感があがると強気の交渉もできるし、ミスをして無駄なほど落ち込んだり、自信を無くしたりすることがなくなった
- 若い頃の情報処理試験の勉強が今のスキルの元となっていると思う
- 仕事獲得時のアピールになった
- 関係性の作り方が以前より大きく変わった。どうコントロールするか？を目標に相手の懐に入るスピードを身につけた
- 時代や技術が移り変わっているから、今後も努力をしていかないといけないと考えた
- なぜ私が勉強などのことができないことが多いのかを理解するために、心理学の本を読んだり、この分野の専門家のビデオを視聴したりすること。今日勉強できたのは大きな成果
- 開発等における作業効率の改善に繋がり、業務の受注件数が増えている

医療・福祉業

- 事業に大きな変化はないが、私自身が目標に向かう事でキラキラしている気がする
- 講習を受けないと保険請求出来ない項目が出来た様になっただけで、特に自身の医学的スキルが上がった訳では無い
- 働くだけでなく投資による収入と、事業所得を得ることができたので、リスク分散投資できた
- 6年間狙っていた土地へ転院することができ、新しい分野へも進出することができた
- 住民税、個人事業税、所得税等の税金の支払いを低くし、現金を手元に残す
- 売上・利益が昨年ベースで約150パーセントあがったこと
- 患者さんに対する配慮が、以前に比べてより意識的に行えるようにできた
- コロナ前でリピートの減少が著しく増加した時期があったが、先述の取り組みをした結果、リピートアップした
- 出来ない、追いつけない、無理だと思っていた事をクリア出来た時に何故悩んでいたのか？と思うほど成長出来た
- 売上や商品販売、ビジネス意識の変化があった。自身の商品化、マーケティング知識を積極的に養うようになった
- 技術の向上はもちろん、患者様とのコミュニケーションが取りやすくなった
- 長い間歯科の仕事から離れていて空白があったので、最近の歯科業界の状況を知ることで少しずつ自信を取り戻してきた

専門家（士業・FP・コンサルなど）

- 顧客からの問い合わせについて、適切なアドバイスをすることができる
- 関与先の企業価値を理論だけでなく、実践的な投資家の目線でも考えられるようになった
- 早起きになったため、仕事に対しての準備が余裕を持ってできるところ。テーマごとに勉強をする習慣が身に付き、得意とする分野が広がる
- 投資等のセミナー参加により顧客との話しや取扱商品の幅が広がった

個人投資家

- 大きな変化はまだ感じていないが成長と向上を促進し、創造性やリーダーシップを高め、事業の効率性や競争力を向上させる可能性がある
- 引き寄せの法則を実践してから投資に出会い、大きな収入が入るようになった
- 投資とは全く違う為、直接的な変化はないが不動産についての知識がついた事。また、不動産は中長期的な投資の部類でもある為、金融投資とある意味同じであり運用としても勉強になってはいる
- ネット上にはたくさんの情報があふれているがそのほとんどは心理的に誘導することでサービスなどを売り込もうとする情報なので、ネット上の情報と距離を適度にとることで精神的な余裕が生まれ、物事を深く考えられるようになった。今の状況を自分の頭で言語化できるようになり、本質を見抜く目がついてきたこと
- 物事をポジティブ捉えて、ポジティブな解決策を考えられるようになった
- 成果が出ていないのですが、視野が広がり違う世界があるのを知ったのがよかった
- あまり焦りを感じなくなり、落ち着いて対処できるようになった。前向きになれた
- 今なぜ経済がこういう状況なのかを理解できるため、今後の動向を読んだり外国の経済にも注視できること
- メンタルが良い状態を維持することで、家族関係が温かいものになり、生活が楽になった

その他

- **保険業**
 - ・ 簡潔に話をするための準備が出来るようになり、時間も短くなった
 - ・ 保障性商品だけでなく投資性商品の販売が好調になり、FPとしての売上も増えた
 - ・ 自分が実際に経験しないと分からない事がたくさんある。経験しなくても知識が豊かになり営業の幅が広がる
 - ・ 市場に関しての情報収集を行うことで、リスク商品に対して適切な商品説明からご加入までがスムーズに進んだ
 - ・ 余裕ができスムーズにお客様にお話が出来ようになっている
- **不動産業**
 - ・ 業務に対する姿勢の改善およびフットワークの向上による業績アップ
 - ・ 宅建講座は不動産賃貸業をしているのでより深く自分の仕事の理解力を深められる
 - ・ DIYで賃貸住宅のメンテナンス、クリーニング、維持管理をしたので内容に自信がついた
 - ・ 道場経営に対しては、情報を増やすより減らしてよりシンプルな指導にするようになった
- **飲食業**
 - ・ ありきたりなレシピではなく、いつもメニューが変わって良いなど喜んで頂けるようになった
 - ・ モチベーションをほぼ維持し続けることができるようになった。スタッフ教育や関わり合いかたが多いが変わった
- **IT業**
 - ・ 自分が何を何時までにやるかを書くことで精神的に余裕を持てるようになった
- **空調設備業・電気工事業**
 - ・ 一つの仕事毎に時間配分を考えていかに早く丁寧にやるのかを考えるようになった
 - ・ 例えばコントロール盤を製作するにあたって最新の製品を使用する事により、配線の簡素化、サイズダウンが出来ること

自己啓発で得られるメリット

－あなたの業界において、自己啓発をすることで得られるメリットを教えてください

美容業

- 生きること全てに関係のあることであり、最も重要なことである
- 知識のインプットとアウトプット
- 自信になるし、挑戦してみようと思うようになった。色んな知識を得ることができる
- 自己啓発で日々の生活にプラスになることが多い
- 自分のことを知ることで、相手のことも理解受け入れが出来やすい
- 目の前のことに囚われすぎずに柔軟に生きれるようになる。自分にとって大切なことに気づける
- 自分自身はもとより、社内の雰囲気や顧客との関係性が良くなり、好循環となる
- 客観的な思考や色々な方法を学べる。選択数が広がる
- 対人の事業なので、自分の行いがお客様からどう感じられるかが全てであると思う。どうせなら人間力を高めているであろう人に髪を切ってもらいたいと思うだろうし、そういう意識の高いお客様が集まるので良いと思う
- 色々な考え方マインドが得られる。今まで気にしてなかった視点から違う方向で考えられるようになる
- 自己啓発をすることにより自信が持てれば、信頼感につながることもあるかも
- 店舗経営の質が変わる。仕事へのモチベーションや取り組み方が変わる
- 前向きな取り組みや有無の行動に判断ができるようになってきたと思う
- 何のためにこの商売をしているのか、自分の人生の生き方がよくわかるようになる
- 一対一の接客をする際の、気持ちやテクニックを身につけておきやすい
- 業界かどうかわからないが、個人的には気持ちの面では、かなりメリットあり
- どんどん進化していく業界に置いていかれない事。新しい技術や知識を身につける事でお客様を飽きさせない事
- 自身が良くなる事で従業員やお客様などにも影響が出る
- 何事にも喜びが増し仕事が楽しくなる。そしてお客様にも喜んでもらえる
- 技術職の要素も多く考え方が偏りやすいと思うので、俯瞰して見やすくなると思う
- 仕事の取り組み方の変化や、モチベーションなどを高く保つことが出来る
- 自分自身のパフォーマンスや人との付き合い方が変わった
- 自分自身を信じる事が出来るようになると営業面、施術面すべてにおいてプラスに働くようになる
- 業界というよりも自身を高めることで行動や思考の質が高まると感じる
- 売上アップやスタッフ教育に役に立ってサロンワークが楽しくなる
- お店を良くしようと思うようになると思う。自分を含め、スタッフにも良い影響
- 自分以外の方の考え方を学び行動することによって、思ってもいない結果が出る事もある
- 良い状態で接客することができ、より質の良い接客が出来て売上アップにつながる
- 業界に限らず、生きていく上であえて“自己啓発”と言わずナチュラルな考え方ができるトレーニングは全人類に必要なと思う
- 弱っている自分、不安な自分を少しでも前に進むようにしてくる
- 人と人との繋がりなので自分が成長すると、お客さんの質も自然と上がる
- 美容師としてのお客様に対する考え方など成長する機会をもらっている
- 考え方や行動がプラスに向くので、出会う人や人の輪が広がっていく
- やる気が出るのが自己啓発をすることで得られるメリット
- 自分の知識や能力などを上げたりできるので自分と向き合うことがいい
- 自己啓発をすることで得られるメリットは意識高そうに見えること

小売業

- 従業員が定着してくれる。自分が常に仕事する必要がないので、身体が楽
- お客様とのコミュニケーションとして、情報の交換などは必須だからこそ自己啓発は必要だと思う
- 大した自己啓発はしていないがお客様はもとよりお店のメンバーとも上手く付き合える
- 成長につながり、売上や収入のアップが見込める。個人として生き残っていける将来的なスキルにつながる
- 労働時間がどうしても長くなってしまいうので身体と心を少しでも良い状態にすることで普段の生活も豊かになる

建設業

- 自己啓発によって生活レベルの向上や、スキルアップ
- リスクマネジメントを行えるようになると共に、ステークホルダーに対する信頼度アップ
- 経営方針の修正、仕事への意欲の向上 外注先への対応の変化等
- 毎日、自分にテーマを持って生活するようになり、成長を感じられる
- 他者から信頼されることにより、顧客の抱え込みができたり、職人さんとの絆も深まった
- 経理の事はないがしろになりがちだが、あえて経理の事を勉強する
- 自分に自信が持てることによって、お客様への言葉の重みが増すと思うので、次の受注につながったり、紹介を頂けたりする
- 心や感情の安定を保つことができ、自分にとっても周りの人にとっても良いこと
- 知識が増えることや出会いも増えること、自分自身が前向きになれること
- 勉強して資格を取れば出来るが増えるので、メリットになると思う
- 仕事をしていく上で専門じゃないことでも、ある程度話が分かること
- パソコンは高い買い物だったが、ただの動画から少額ながら収益に繋がったところ
- お客様や立場が違う人間の気持ちがわかるようになり耐用がついた

運送業

- 収入の一つの形成することができたこれからも自己啓発を続けて収入の柱を増やしたい
- 知らなかった知識を身につける事が出来新たな価値観や観点から物事を捉える事が出来ること
- ルーティンワークに陥りやすいところを、マナーを避け新しい目標を持って取り組める
- 『いつもありがとう』『お疲れ様』等の言葉を頂く事もありお客様からの信頼感をすごく感じられる
- 安全な陸送することで、物流の納期が遅れたりせず、自らの収益にも繋がる
- 知らなかった知識や知恵を得られ、自分の意識が変化していく
- 利益が増えることや、さまざまな他の節税対策などにも意識が高まる
- 通常より沢山の仕事を受けて、忙しい思いをして、収入が増える。頑張って仕事を受けるぞっていう気持ちだけで、収入増に繋がる仕事をしている
- 新しい発送を生むことができ仕事にいかせる。また、プライベート面でも役に立つ場面が増える
- やはり肉体労働なので、体が資本になるので、気をつかうことは大事

WEBサービス業

- 事業の幅が広がるし、売込みやすくなる。また、自身の自信にも繋がる
- マインドセットできる 売上に間接的に影響してくる。作業の進捗がよくなる
- 自信がないと値上げ交渉などができず、安く使い捨てにされてしまうため、それを未然に防ぐことができるのがメリット
- 資格を取ることで新規契約時のスキルアピールに少なからず影響する
- 仕事をする際に、知識を活かすことができる
- 仕事に達成感が生まれる。誰とでも仲良くなれる事が増える。会話上手になれる
- 専門的なことでも専門的でないことでも単純に仕事の効率などが上がる
- 私のサービス業だけでなくあらゆる仕事分野において、自己啓発はより良いプロフェッショナルになるのに役立つ。それは私たちが自分自身の困難を認識し、それによってそれぞれの進歩をより大切にするのに役立つ
- この業界において言語の習得等はマストとなる為、知識量＝売上に直結している

医療・福祉業

- 利用者様に説明が出来ること、法人化した場合に社会保険や労働基準法などが自分で分かる直接的に自身が変化して、患者対応が上手いかない先生とかにはメリットが有る。医学的に勉強する事を自己啓発と呼ぶかは定かではないが医療は日進月歩進歩するので、新しい知識を増やせて最新医療を行う事が出来る。実際のスキルが上がる訳じゃないが何とか認定医とかを取ると患者さんが凄そうに感じて来院患者数が増える
- 年収が低い業界なので従業員に資産形成と配当利益をボーナスとして出せる
- 最近ありがちなのは、治療とコンサルを組み合わせたようなセミナーやオンラインサロンに入会し、リピートさせられるようになり、売り上げが上がる
- 資金繰りを悪化させる事なく事業を継続して行い、個人の資産も増やしていく
- 自分1人の考えだけでは前に進まないことが多いため、知らなかったことを知ることができる
- 視野が広くなり、物事の見方が多面的にできるようになった
- 専門知識や技術やスキルの向上とそれに伴い、顧客・売上の増加。仕事のやり甲斐につながる
- 以前に比べ自分のテクニックが飛躍的に向上し、限界と思った所を超えていけたこと
- 専門性を高める為の取り組みをすることで、承自己実現欲求を実現する為のきっかけ作りになる
- 歯科における最新の治療法や、ホワイトニング、予防歯科に関しての知識を得られる
- 長い間ブランクがあったので、復職出来るか不安でしたが、色々な情報を取り入れる事で少しずつ自信が持てるようになった

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 知識の再確認や新たな知識を取り入れることができ、顧客からの質問に適切なアドバイスができる
- 資産運用の成績向上 企業分析・マクロ分析を通じた社会全体に対する知見の拡大
- 自分の限界を突破出来る。挑戦することに対して、逃げない心の強さの形成
- 取り巻く環境は常に変化し続けるので 時代遅れとならぬようセミナーなど参加により時代に対応できるようになる

個人投資家

- 知識向上、分析力強化、リスク管理能力、コミュニケーション向上、プロフェッショナルリズム強化
- 自分の人生の延長線上にないような機会に恵まれて、収入を得るチャンスが生まれる
- 暗号資産業界はまだまだ発展途上である為、常に最新の情報を得なければ直ぐに取り残されてしまうため常にアンテナを張ると言うことと自己啓発(向上心)をもつと言うことは最大のメリットになる
- 知識が沢山つき、その知識を使って論理的に考えることで、サービスを提供する人の発言内容に矛盾点がないかどうかを精査できるようになり、本物の情報が偽物かの区別が付きやすくなったこと
- 焦らせて余計なことをしないで済む。または機会損失をしなくなった
- 生きている限り進歩したいという欲求があるので、それを満たし充実感をもたらしてくれるのがメリット
- 前向きになれると対人関係でも自信を持って向き合えるので、相手にも安心感を与えられる
- 自身の知識は利益に繋がるため、メリットしかない。ただし最後に意志決定するのは自分自身なので他者の意見を丸飲みにはしていない
- 精神状態が良いと仕事はかどるため、自分に合った自己啓発は全てによい影響がある

その他

● 保険業

- 営業成績に影響が出てくると信じて取り組んでいる。まだ始めたばかりなので継続する
- 単価が増えて見込み客も増え、一つの仕事に限らず多方面の仕事を行えるようになる
- 業界の事や保険の知識、実務を学ぶことにより、営業トークなどのスキルアップにつながる
- 商品知識の絶対量そのものが保険商品をよく理解頂ける為の説明に繋がり、お客様の満足度が上がる
- とにかく前向きにポジティブに色々なことが考えられないのでやったほうがいい

● 不動産業

- 業界に固執しないことで視野が広がり、結果お客様に対する姿勢がアピールポイントになること
- 不動産屋や借主の言いなりになる事はなく、より客観的に対応できる
- 自信・やる気が付いて来て、積極的になったり余計な心配をしなくて済む事
- 先人が考えた、ある程度勝てるパターンを覚えることで、勝ちパターンが分かり納得した上で逆に考えなくてよくなる

● 飲食業

- 飲食業では、自身の頑張り＝お客様の評価だと思ってるので、常に考える事は続けている
- モチベーションやコミュニケーション能力の向上し、意思疎通がスムーズになる

● IT業

- 自分の価値を作り出せるようになる。今の契約が終わっても、その経験が武器にできる

● 空調設備業・電気工事業

- 1人1人のお客様に常に真剣に取り組んでいるのでたまにリピートしてくれる人が出てきた
- 今までの旧式の方法とは違い新たにより良い方式が見つけれられる

業界における定番の自己啓発

－あなたの業界において、昔から定番の自己啓発は何ですか？

美容業

- いい美容師とは何か的なよくあるもの。美容師だから美容師的なもの全て
- 見て覚える。わからないことは聞いて、しっかり理解する
- 業界的にコミュニケーションの本や話し方の本だと思う
- 休みの日に行われる技術講習会や経営セミナー
- 業界においては、有名な講師や美容のセミナーでその時の感情を高ぶらせてやる気を出させる手法
- 相手から搾取するのではなく、「まずは自分から与える」
- 自らが源になって動くことが1番大事。自分から動くこと
- マインド系の自己啓発がオススメ。すでに自分の中にある考え方を変えていく
- スタッフ同士で褒め合うなどの自己肯定感を上げる方法
- 有名美容師さんの技術セミナーや他店舗展開で成功している経営者のセミナーの受講
- 読書だったり、自分との向き合いの時間を作る
- 他所に勝つことではなく、自分のビジネスで自分の生き方を問う
- 仙台しろうさんの色紙みたいなポスターを昔よく見た
- 技術講習会や、新しい薬や商品のセミナーに参加する
- 合宿のような感じで施設に拘束し、参加者で協力して何かを成し遂げる経験をさせる
- お客さんに喜んでもらう接し方、会話の仕方など
- 技術があればお客さんは着いてくると思う考えの人が多いと思う
- 接客に対する心構えや、カウンセリングなどのメンタルの感じ方
- 「人を動かす」という本（上に立つ人間はこうであるというような内容）
- 自分の限界を超えるといったようなメンタル系の自己啓発
- 成功している人の話を聞いたり、アドバイスを受ける
- 休みの日に講習会や勉強会に参加して意識を高める
- 業界でトップを走っている店舗や会社の考え方や方法を真似する
- 本を読むことと、成功者の動画をみめモチベーションアップ
- お客様へのアプローチの仕方(カウンセリング)
- 美容業界では、ホスピタリティに関するビジネス書を読むこと
- 講習会に多く行っていると自分は人より頑張っていると勘違いできる
- 有名な人や売れている人のセミナーやイベントに行く
- 昔から定番の自己啓発鏡の中の自分を褒める

小売業

- マネジメント系になると思う。他だとストレス系
- お客様と話をして情報を共有し、得ることができた情報をもとにお店で活かせる内容を実践していく
- 新聞、雑誌等からの情報
- セミナーやYouTube動画、コンサルティング等

建設業

- 講習会・セミナーへの参加。協会情報誌の定期購読など
- 昔は本を読んだりしたが、最近はSNSでの切り抜き動画漁り
- セミナーに知り合い・家族を勧誘することで成果を競う
- 腰道具や工具など揃えたり整理していくとモチベーションがとれる
- 同業他社との差別化をするための意識改革など
- 仕事の技術の習得や各技能講習などの参加など
- 一番は何らかの資格を持つことだと思う。資格を持つとお客様への説得力が増したり、信頼感が増す
- 安全意識、技術、リーダーシップ、コミュニケーション力の向上
- 1年に1回安全大会という事故防止のための会議がある
- ネット情報とか専門雑誌など、見たりすること
- 肉体改造している。鍛えれば仕事が楽になるから
- ロールプレイングしてコミュニケーション力を補うことに取り組んでいる

運送業

- 読者 本の購入で今話題の銘柄の探索ができる
- 物流関連のさまざまな団体が行っている講演会やセミナーに参加し、物流業界の最新動向や最新技術トレンド、物流改善の効果的な手法などについての知識を身につけること
- 誤配の無いよう、再確認をして配達
- 荷降ろしする際に、1分1秒でも早く荷降ろしをする為に降ろしやすい荷物の積み方をする事
- 情報収集は大事
- ユーチューブを見てさまざまな情報を得る
- Youtubeを見てフリーランス系の動画を見る。また、毎日中古車買取のwebをみて中古車市場の相場を把握
- 筋トレ。メンタルトレーニング
- たんぱく質をとり、筋トレをしっかりすること

WEBサービス業

- Web系のエンジニアならば、業界の変化が大きいので、常に最新技術やプログラミング言語の勉強をし続ける必要がある
- 読書
- 自分はできると信じる事、そしてできるようになると信じ続けて諦めないというマインドセット
- 情報処理試験が定番、若いうちに取得すべき
- 技術本を読むこと
- リスクヘッジ。事あるごとにリスクを考えて行動する事で、ある程度何が起こっても回避できる
- 専門書などを読んで技術の向上をおこなう
- 言語習得の為に参考書を読む、講習会への参加が主な自己啓発

医療・福祉業

- セミナーや研修に参加をする事で実技的な事をするのが多い
- 医療の講習を受ける事。医学の勉強する事は当たり前で自己啓発にあたる
- 講師によるセミナー。集まって研修を受けて研鑽を積む
- 雇われている整骨院の先生による治療の勉強会や講習会
- 訪問看護スキルを上げるために日々最新の医療情報得て実践していく
- 施術テクニック、経営セミナー
- 社外の専門の先生をお呼びして、社内研修の一環として行う
- 業界に定番はないですが、良く見たり聞いたのは、プラス思考の『ツイてるツイてる』を連呼したり、斎藤一人さんの『幸運が雪崩のように降り注ぐ』的な同業者は良く見た
- 専門性を養うセミナー形式での知識を取り入れる事
- 新しい機材や具材、治療法も進化していくので学び続けること
- 次々に新しい機械や器具・材料が出てくるので、常にアンテナを張っておく

専門家（士業・FP・コンサルなど）

- 専門書籍の購入、研修会への参加、同業者間での情報共有
- 同業者団体が主催する研修（ただし、これは強制なので自己啓発というよりも業務の一部である）
- まずは、やってみるといこと。自身の専門分野外（新しい分野、具体的に相続等）
- 常に変化し続ける経済環境について自己啓発し、顧客が何を求めているのかを知ること

個人投資家

- 経済学や財務諸表の学習、投資書籍の読書、市場動向の追跡、情報収集、実務経験の積み重ね
- 目標を書く。具体的に欲しい資産、年収を明確にする
- 詐欺等の危険はあるが情報商材が昔から主な自己啓発ではあった。最近は徐々に個々の暗号プロジェクトのコミュニティによるミートアップ等での自己啓発が増えている
- 文章を読んで論理的思考力を鍛えることで表面的な情報に惑わされるのではなく、自分の頭の中で言語化できるようになり本質的な理解へと行きつく自己啓発
- 瞑想する。ひたすらにただ自分や周りの事情を観察する
- 食事や運動などの生活習慣を見直し、瞑想などでメンタルを整えること
- コミュニケーションスキル、分かりやすく簡潔に丁寧に説明できること
- 本や新聞を読むことと、知識のある方から情報を収集すること

その他

- **保険業**
 - ・ 筋トレ食事制限そして体調管理を徹底する事でパフォーマンスが上がる
 - ・ zoomでの研修が多い。自分の時間でできるので効果的
 - ・ 営業有責者や他金融業界出身者によるセミナーを受講
 - ・ 保険会社が主催しているセミナーや研修など
 - ・ 絶え間ない見込客の発掘のための人脈作りや、現況にマッチした常に新しいニーズの掘り起こしと新しい商品の提案
- **不動産業**
 - ・ 金融やファイナンシャルプランに関するスキルアップが不動産売買につながる
 - ・ 自力で賃貸物件をリフォームできる知識トラブルがあった時の手配の仕方
 - ・ 対面の話し方や電話対応 伝え方のセミナー
 - ・ 自分の先生から稽古中と私生活生き方を含め学ぶことが出来る
- **飲食業**
 - ・ 昔も今も見て食べて感じる事だと思っている
 - ・ 開店前の朝礼時の目標設定。各自どんなものでも可(笑顔絶やさない。オーダーを元気よくなど)
- **IT業**
 - ・ 文書技法、コミュニケーション技法。文章として、いかにお客様に伝えられるかで後戻りが減る
- **空調設備業・電気工事業**
 - ・ やったらやった分だけ稼げるということ。やるからには利益を出してお客様にも満足してもらう
 - ・ 新製品に対しての使い方を詳しく理解し、新システムしての導入

業界における今流行りの自己啓発

ーあなたの業界において、今流行っている自己啓発は何ですか？

美容業

- 好きな時間で働いて、プライベートを充実させることで、マインドが上がる
- 小さなサロンが単価を上げて余裕の売上を作るセミナー
- 自分から率先して、行動、言動を行うこと
- 無料から有料への誘導、オンラインコンサルティング等
- お金に対する投稿が多いかなーと感じる
- オンラインセミナーなどによる講習会や会合
- セミナー受講の方法がオンラインなど
- 読書や動画だと思う。朝活もよく見聞きする
- 流行りとか追うのではなく、あくまで自分の人生を問うことにある
- 自己啓発・流行りは業界的にはないが全体的にユーチューブなイメージ
- 他店舗経営者などのオンラインセミナーで成功例を学ぶ
- まずは自分をみて知ること、癒すことの大切さ
- お客様との関係作りや動画などでの情報収集
- 接客に対して、自分の内面を知るための心理学など
- 自分らしく生きるといった無理せず楽しく軽やかな感じのものが多い
- 成功している人の話を聞いたりすることで自身を高めていく
- 自分の業種や規模にあった手法をインターネットなどで検索して調べて学ぶ
- オンラインサロンでの自己啓発セミナー
- お金の話などの自己啓発が流行っている
- SNS集客や個人を売り出していくノウハウ
- AIなど革命が起きる現代を流れに遅れず生き抜く術

小売業

- マネジメント系だと思う。他にはストレス系。
- SNSを使用しているんな情報や体験談を見つけて、今のトレンドをお店で発揮してお客様への購入意欲を増やすこと
- 物販業界では中国輸入×Amazon販売に加え、タイ輸入×Amazon販売が流行っている

建設業

- インターネットを活用した事例的なWEBセミナーへの参加。Zoom意見交換会の出席など
- YouTube、TikTokをメインで切り抜き動画を見る。気になれば深掘りする
- 同じことをするルーティンを作りだすこと
- 同業他社との差別化をするための意識改革など
- 特に流行っているか分からないがITを勉強
- 横のつながりを増やしていくために、職人のマッチングアプリや、異業種の人の集まりなども増えてきている
- 習慣を見直す、ポジティブ思考力、時間の使い方
- 本を読んだりセミナーに参加したりすること
- 雑誌とかニュース、ネット情報など見たりすること
- 体を鍛えてます、強靱な肉体は作業範囲を拡げ、短時間で現場を上げる結果につながる
- 言葉使いなど身なり清潔感の見直しなど考える

運送業

- ネットで検索が可能。情報量が多く必要な情報の精査に時間がかかる
- 外部の人に見られても恥ずかしくない内部管理体制を整えている、まっとうな会社を作る
- 少しでも早く納品する為の配達ルートの最適化を図る事
- SNSを活用していると聞くと聞くとある
- Twitterなどで関連ワードなどを検索する
- iDeCoやNISAの本や動画を見て勉強している人がいる
- 筋トレ。ネットではやっていることをマネする
- 食生活の見直しと、水の大量の接種をすること

WEBサービス業

- AIや機械学習に関する学習。最近だとchatGPTに関係するものが多い
- 読書
- 在宅ワークを伝える場合においてはマインドセットの重要性を同時に伝えるようにはしている
- 情報処理試験も変わっており、マネージャー系やエンジニア系と資格が分かれていて自分の目指す方向にあったものを選択できるようになっている
- コントロール。相手が気持ちよく動けるような行動に向けた、関係値作り
- 色々な企業が行なっているウェビナーへの参加

医療・福祉業

- 美容鍼灸などわざわざ海外に行って学ぶ事が流行っている
- 何とか認定医みたいなのがドンドン増えており それを取る事（実態は、新しい勉強を必ずする訳では無いので自己啓発にはなっていない）
- 職能団体や外部研修を受けて知識と経験を深める
- 治療とコンサルを組み合わせ、売り上げを上げるためのセミナーやオンラインサロン
- 薬の効果が新薬の開発により昔とかなり変わって来ているので、日々更新していく
- 内臓や自律神経にアプローチする施術テクニック
- 患者さんに対する指導について、良心を基にした行動方法
- 自己肯定感を上げようということが最近よく聞く話
- 大谷翔平君が愛読している、中村天風氏の本は読んでみようと思う
- カフェ形式による第三者との対談で自己を振り返る
- 予防歯科、審美歯科にニーズが高まっている
- 技術の向上。実習付きの研修を調べて参加したい

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 専務書籍の購入、研修会などへの参加、同業者間での情報共有
- 期限を設定し、それを達成するためにはどんな準備が必要かを検討すること
- 経済学のあらゆる本の読書、セミナーの参加

個人投資家

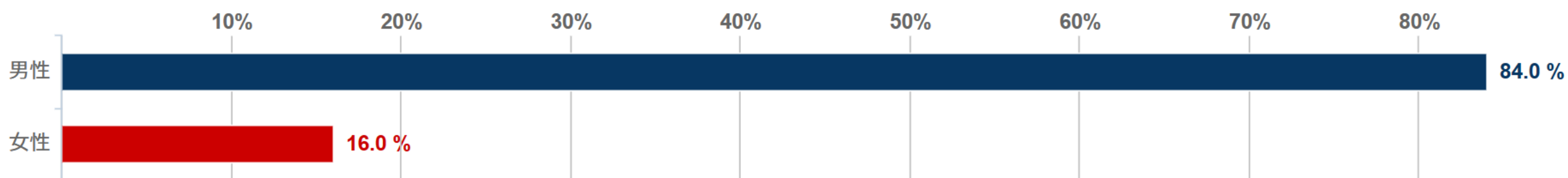
- AI活用、データ分析、テクニカル分析、ESG投資、仮想通貨に関する情報収集
- 投資の一般的な最適解はほぼ確立されてきたので、さらに稼ぎを増やすために【自己投資】をすることで自分を成長させよう、というメッセージが流行っている
- 個々の暗号プロジェクトのコミュニティによるミートアップ
- ネット上の情報を極力遮断することで本来の自分自身を取り戻す自己啓発
- 瞑想
- 宅建の資格を取ること、経営判断をすること
- 動画でアナリストの意見を聞いたり、課金してオンラインサロンにて専門家の意見を聞くこと

その他

- **保険業**
 - ・ たくさんの方と話をすること、いろいろな経験を積むこと
 - ・ 法人向けや、節税のセミナー 投資性商品提案のセミナー
 - ・ 保険会社が主催しているセミナーや研修など
 - ・ 高齢社会を迎え、医療制度の把握や新商品の効果性を伝える為の商品研究。また、介護や相続に関連する、保険を使った解決策提示の研究等
- **不動産業**
 - ・ 動画やSNSを活用する為のスキルアップと他業種のアピールポイントを参考にすること
 - ・ YouTubeなどでリフォームの知識を得る
 - ・ on lineで行う不動産投資のセミナー
 - ・ 業界自体に特に流行は無いと思う。若い人ならYouTubeで技を参考にしている
- **飲食業**
 - ・ 倫理法人会の朝セミナー参加や商工会議所で他業種との交流で自己啓発
- **IT業**
 - ・ ChatGPTの利用などAIを以下に上手く取り入れられるか
- **空調設備業・電気工事業**
 - ・ アナログからデジタルの以降に伴い通信が多く活用されるようになり、通信も有線ではなく無線が多くなっている

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

