

諸富祥彦 × 箭内宏紀 対談

心理学で食べていくためには？
インターネット・カウンセラー養成講座のご紹介

こんにちは。諸富祥彦です。

心理カウンセラーをしております。
また臨床心理学者でもあります。

今日は箭内宏紀さんという方、

今回初めてブログ等で知った方、
あるいはメルマガ等で知った方もおられるかもしれませんが、

箭内宏紀さんという方とお話をさせていただきたいと思います。

私も心理学に大きな可能性を感じて取り組んでいるわけですが、
箭内宏紀さんも心理学に大きな可能性を感じておられる。
とても若い、可能性のある方だと思います。

まず箭内さんこんにちは。

こんにちは。

よろしく願いいたします。

最初、箭内さんとはどうやってお知り合いになったんですたっけ？

はい。私が幸福について研究しようと思ひまして、
Amazonで本を探っていましたところ、

諸富先生の本がヒットしまして、
読ませていただいて「これはすごい！」と。

是非、直接お会いしていろいろな指導を受けたいと思ったのが
きっかけで、ご連絡をさせていただいたのが初めてです。

じゃあ私の本を読んでくださったんですかね？

はい。そうです。

なんて本をでしたっけ？

生きづらい時代の幸福論。

生きづらい時代の幸福論ですね。

はい。

あれ、私のいろいろな苦しみをたくさん書いた本で、
あの本を読んでもくださったということですね。

はい。

はい。ありがとうございました

そして何回かセッションでお会いしたということですね。

箭内さんは今インターネットカウンセラー養成講座という講座をやっておられて、これはインターネットでカウンセリングをする人の養成をする講座なんではないでしょうか？

はい。広い意味ではまさにそのとおりであります。

インターネットを使ってカウンセリングをするという講座ではありますけれども、もう少し細かくお伝えいたしますと

特にカウンセラーという括りはありません。

私の講座、今のところ100名以上の方が参加されていらっしゃるかもしれませんが、中にはコーチとか、コンサルタントとか、ヒーラー、占い師、セラピストとか、そういった方々がいますし、

これからそれを始めようとされている方もいらっしゃいます。

はい。そういう幅広い人が所属しておられるということですね。
その講座で今度新しくクライアントさんを
新規に募集されるということで、

はい。

興味ある方に、この音声を届けているわけですね。

はい。

箭内さん、私も何度かお話ししたんですがとても志の高い方です。

ありがとうございます。

夢があって、なかなか私もいろんな若い方とお会いしますが、野心というか、志というか、お持ちの方だと思imasuので、なかなかいない若い方だと思って、是非応援したいというふうに思っています。

ありがとうございます。

そしたら、箭内さんにこれからお話をお聞きしていきたいと思いますが、まずちょっと自己紹介をお願いします。

はい。かしこまりました。

自己紹介させていただきますと名前を箭内宏紀と申します。
現在は福島県に住んでおりました妻と二人暮らしをしております。

先ほどご紹介にあずかりました
インターネットカウンセラー養成講座、
通称「IC（アイシー）」と呼んでおりますけれども、
ICというものを運営しております。

心理学で食べていきたいと思う人、たくさんいらっしゃると思うんですけれども、お金の話ですね。

どのようにお金を稼ぐのかとか、実際問題どのくらいお金を稼げているのかとか、そういったことは業界的にもかなりタブーのことだというふうに思っております。

ですが私はコンサルタントという仕事をしておりますし、そういった方々を支援する仕事をしておりますので、

今日はそのタブーに切り込んで、いろんなお金にまつわることをお伝えできればというふうにも思っております。

今日はよろしくお願いいたします。

はい。そうですね。私も臨床心理士の養成などをして
いますが、臨床心理士も非常にお金に困っている方が多くて、
年収200万、300万というふうな方も少なくありません。

そもそもあまりお金を稼ぐということが、
あまり得意ではない方はこの業界に多いような気がします。

その一方で、これだけ勉強して、心理学を勉強して、
凄い大変なことですので「もう少し豊かな生活を
できるようにもなっていていいな」という思いもあります。

ただ私も含めて、お金のことはとても弱いんですね。

心理士、あるいは私も心理学者ですが、私自身も
お金儲けは決して得意ではないので、
またなんだか薄給に耐えて、貧困に耐えなくてはならないという、

そういった雰囲気もあって、だからこそおっしやったように
タブーとされている部分はあると思います。

けれどもどこかでお金のこと気がなるという感じを
持っているんじゃないでしょうか、

そういうわけで私たちが苦手なお金の話を、
今日はして下さるということで私も勉強のつもりで
お話をお聞きしたいと思います。

最初に、どうして私とお話をしてみたいと思われたんですか？

はい。それはまさに先生の本を読みまして、
先生ご自身の世界観ですとか、目指されている。

あるいは表現したいという雰囲気惚れてしまった
というところがあります。

実際本を読んでその著者の人と会いたいと思ったことは、
これまでほとんどなかったんですけども、

先生の情報をどんどん触れていくうちに、これは特別な何かがあるんじゃないかと勝手に思ってしまいまして、

是非セッションを受けたいという思いに駆られまして、
実際にうけてみた。

そうしましたら先生に、確か初回のセッションの時に
お話しされた

「箭内さんは太宰治の心境なんじゃないでしょうか？」
みたいな流れがあったと思うんです。

その時おっしゃっていただいたのは
「選ばれし者の不安と恍惚、共に我にあり」と、

その言葉に私は、もの凄くたたき起こされたというか
目が覚めたといえますか、

ずーっとこんな気持ちかもしれないみたいな
言語化できなかった部分を、初めて会った。

私もこんな外見で結構誤解されがちな部分があるんですけども、ぴたりと言い当てられた時に完全に惚れてしまったというか、やられたといひますか、

そういったことがあって、是非自分の大事にしているビジネスを先生から紹介していただきたいという思いに駆られたという感じではす。

箭内さん、
ちょっと今のお話を補足させていただきますと、

こういう心理関係のコンサルタントって、
なかなかいないですよ。

ですので、どんな仕事もそうでしょうけれども、
前例がない。先駆者がいない。
自分のモデルになる人がほとんどいない。
そういった新たな分野を切り裂いておられるわけです。

こういった仕事はやりがいは凄くあるし、
そういう意味で言うと、
新しい分野を開拓するという喜びは広がって恍惚とする。

ある意味選ばれし者だということだと思うんですが、
けど同時にもの凄い不安もお持ちになって、
とても孤独ですよ。

はい。

それで太宰治の言葉が思い浮かんだというようなことだった
というふうに記憶をしております。

それでなかなか心理学は貧乏な人が、心理学を好きな人が多い。

けれどもなかなか食べていける人が少ないと、
あるいは食べていけても、あまりお金のことは
考えてはいけないような雰囲気があるということなんですが、
いかがですかね。この辺は？

はい。まさに、
いろんな方とお話し合いをしていくなかで、

最初は心理学という世界に魅了されて、
自分の鬱屈(うっくつ)としている部分とか、
生きづらさを感じている部分に希望を見い出すと。

心理学というものを学んで

「これだったんだ！」

「これで光が差した」

という感覚になられていって、

それを生業にしていきたいという強い希望を持って、
心理学という業界に入っていく方が非常に多いと思います。

でも、やはりお金を稼ぐということはすごく難しい。
それはいろんな構造があると思います。

臨床心理士になるにも多額の投資額が必要ですし
長い時間が必要。

それなら民間の資格のスクールに通おうと思っても、
ちゃんとまともにセールスやマーケティング、
心理学を生業にする人のための専門的な教育を
してくれる場所がない。

つまり、非常に構造的に難しいというか、
食べていきたいという思いはあれど、

誰に相談したらいいか分からないという現状に
今あるんじゃないかなと思ってまして、

ここにも書いたんですけども、
そういう心理状態というのは非常に孤独だと思うんです。

なので私はそういった孤独を感じている方に対して
心理学で食べていくという夢をかなえるための環境を
お届けしたいし、

それがあるんだということを、
この対談を通じて知っていただけたらというふうに思っています。

なるほど、私も心理学の中身は教えていますし、
教えることもできるでしょうけれども、

どうやったら食べていけるかとか、どうやったら稼いでいけるか、
全く分かりません。

そういうのはちょっとというふうに、
私には何も教えることができない。

それを、コンサルティングをするという、
なかなかこれまでなかった稀有な方だと思いますけど、

心理学で食べていきたい人、
具体的にはどんな人がいるんでしょうか？

はい。

心理学で食べていきたい人と言いますと、

具体的には先生のようなカウンセラーの方、
あるいはセラピストの方、コーチ、
ヒーラー、コンサルタント、占い師、
そういった活動をすでにされている方もいれば、
これからそういった肩書を持って、
生業を持っていききたいと、お金を稼いでいききたいと、
人に貢献したいという方です。

初心者、未経験者の方から、すでに起業されている方、

私がこれまでご指導させていただいた方々の年代を
お伝えしますと、

大体20代から70代までの
非常に多くの年代の方がいらっしゃいます。

男女比も大体半々くらいです。

なるほど。

そういう方には是非この話を聞いてもらって
ということですけどもね。

はい。そうですね。

そういうきっかけは、どういうことなんですかね？

そうですね。

私自身がこういったICという講座を運営して、
ビジネスのご指導させていただくことを
始めたきっかけとしましては、

実を言うと私も18歳のころから心理学で
食べていきたいという夢を持っておりまして、

先生にも以前セッションの時に伝えしたんですけども、
小学3年生の時に、初めて父親に本屋に連れていかれて、
買ったときの本が

「悪魔の心理学」という、

ああ。

今でいうと、子供用の心理学の本だったんですけども、
そういう心理テストみたいなものから入った時に
すごく面白いなと思って、
心理学を学びたいと思ったんですけども、

実際問題、大学を卒業してカウンセラーとして
勤めることができたんですが、
いろんな会社内のトラブルですとか、

うまくいかないことがあって辞めてしまってます。

せっかく恋い焦がれた心理職というものに就いたのに、
そこを辞めてしまうと、もう1回それになろうとした時に
もの凄く大変だったということを経験しました。

まさにいばらの道と言いますか
就職先もほとんどないし、

あったとしても、もの凄いブラック企業だったりする。

だから自分でやろうと思っても教えてくれる人がいない。

そういった中ですごく大変な時期があったんです。

うん。

いろんな方に支えられて、今、会社をやって、
たくさんのクライアントの方々に恵まれていますけれども、
非常に大変だった
というふうに思っています。

特に私は福島県に住んでいますし、

須賀川市という凄く田舎な町のアパートの一室で、
パソコン1台で起業しましたので、

当時は工場勤務をしながら、
ネジをたくさん締める仕事をしてたんですけども、

家に帰ったら自分のカウンセリングビジネスを立ち上げて、
会社員もやってという
非常にハードワークでもありながら
教えてくれる人もいない。

全く頼れる人がいない中で
やっていくということがありました。

心理学で食べていききたいという強い思いを持っているのに、
ちゃんとその夢を実現するためのステップを
提供してくれる人がいない。

だから手探りでやらなければならない。

そういうことに凄く悩んでました。

なので自分が食べられるようになったあかつきには、
当時自分が悩んでいたような思いをしてほしくないとか、
力になりたいなという思いがありました。

そういうのがきっかけですね。

なるほど。
工場勤務しながら立ち上げたんですね。

そうですね。

今、そういうビジネスのノウハウを
教えてくれる人がいなかった。

確かに私自身も、全然ビジネスのノウハウなんて
ありませんもんね。

心理学、勉強教えている人自身が、
ビジネスを知らない人が教えているから、

もうそうなったらしゃあないだろうと思います。

例えば今、世の中の99%の、
私から見るとですけど、

99%のカウンセラーとかコーチの人たちは
自分がこれくらい学んできたから、
じゃあ60分のセッションは幾らくらいにしよう。

例えば、一番多いパターンは
1回5,000円でカウンセリングします。

そういった方が非常に多いです。

後は1回1万円でセッションしますとか、
カウンセリングとかセラピーとか、
そういう1回1回の切り売りでビジネスをされている方が
非常に多いんです。

それが一番分かりやすいですし、思い付きやすい。

マーケティングとかセールスとかを
学んでこなかったとしても発想として
生まれやすいというのがあります。

しかし心理学で食べていききたいという人にとっては、
こういう1回幾らというビジネスモデルは
やるべきではないんです。

なぜかというと、集客の負担が凄く高いんです。

また収益も上げづらいという、
ビジネスとして成立しづらいという状態になってしまうので、

私は、あんまりお勧めはしていません。

ここにも書いているんですけども、
月収20万円稼ぐのに最低でも、

1回5,000円でしたら40回とか50回とか
セッションしないといけません。

その分集客をしなければいけないわけですから、
よく、多くの人が月収100万は稼ぎたいんだ。

起業したら100万くらいは、一つの目安として
やっていきたいというふうにおっしゃいますけれども、

1回5,000円のセッションで100万円を
稼ぐとなったら200回くらいセッションしなければなりません。

1カ月のうちに200回。

それはまず物理的に不可能というふうに思います。

なので月収20万円を稼ぐためにも、
1人月1回セッションしたならば

毎月40人とか50人とかを集客しなければならない。

1人月2回セッションしたとしても20人から30人くらい、

でもセッションとかって、こっちの都合で回数を
決めれるものではないので、
非常に安定しづらいビジネスモデルになっている。

Facebookとか

ブログ集客というものは、
今、非常にはやっていますけれども

毎月40人とか50人とかの新規顧客を、
どんどん集めて有料セッションしまくってる
ブログなんてほとんどありませんし、

100%無理だとは言いませんが
初心者の方が手を出すような
ビジネスモデルではないのがあります。

非常にコストがかかって
採算が取れないという感じなんです。

なので月20万円を稼ぐというのであれば、
アルバイトした方がよっぽど楽にお金を稼ぐことができる。

コスト、例えば部屋を借りたりとかですかね？

部屋を借りるということもあります。

それは仮にインターネットを使ってメインでやったとしても、
集客費用でしたり、まあインターネットでやった場合は、
経費はあんまりかからないですが、

集客に回すお金をしっかり取らないと
いけないんですけれども、

1回5,000円だと
集客費用を捻出することができないという感じです。

そっか。
そうすると月20万円稼ぐのも相当大変だと。

相当大変です。

そんな甘い物じゃないぞということですね。

はい。非常に厳しいです。

気持ちが萎えてしまった方いるかもしれませんね。

はい。

そうなる。「じゃあ単価を上げればいいんですね」と
発想しやすいんですけども、
もちろんそれはそのとおりです。

商品の単価を上げて、しっかりとセールスの仕方を
覚えていくということは大事なことです。

でもここで大きなトラップがありまして、

今、起業ブームなので、

その起業したい人に対してセールスとか
商品の作り方とかを教えてくれる人はたくさんいます。

たくさんいるので

比較的に教わりやすい状態では

あるんですけども、

カウンセラーとして心理職をしてましたとか、

セラピストとしてセッションやってきました
という人がほとんどいないんです。
コンサルタントの中に。

ビジネスの理論学んだから、
あなたのビジネスを教えてみせますという人がほとんどで、

実際の心理職を経験したコンサルタントが、

私から見ると
ほとんどいないということがあります。

これの何が問題かというと、
売上を上げることをゴールにしてしまってお客さんを、

つまりクライアントを幸せにするということを
ゴールにできないんです。

なんでかということ
セッションの主導ができないので、
単に売上を上げればいいんだという思考になってしまって、
非常に短絡的な商品作りになってしまう傾向が非常に多いです。

確かに、先ほども言ったように
心理士とかカウンセラーになる人って、
お金儲けにあんまり関心ないから、

コンサルティングに関心を、
自分がしようなんてこと思う人ほとんどいないでしょうね。

なかなか、そういう現状がありますので、

私からこの音声を聞かれている方々にお伝えしたいことは、
教わる人を間違えないでいただきたい。

「単に月収100万だ。年収1,000万だ」みたいな
お金を稼ぐというメッセージをいっぱい発信している人は、
やっぱりゴールをお金儲けにしてしまっているので、

ご自身がビジネスを立ち上げた時に
本当にかかわる人を幸せにできるかというと、

そちら（セッション）の技術が伸びないので、

非常に中途半端な状態になる
可能性が高いかなというふうに思っています。

そこでいうと、
私はカウンセラーやセラピストの方が、
どんな人にビジネスを教わればいいのか、

その基準をお伝えできたらなというふうに思っておりまして、
二つ最低条件があると思っています。

(あなたが) 教わる指導者の条件、二つですね。

一つはセッションの回数です。

その人ご自身が、その指導者自身が
どのくらいのセッションを過去にやってきたのか、

最低でも有料の、1万円以上のお金を貰うセッションを
大体3,000回くらいはこなしてこないと、

見えてこない世界があるんじゃないかなというふうに
思っています。

これは細かい部分はいっぱい言えるかもしれませんが、
大きな基準として大体1万円以上のセッションを
3,000回くらいやらないと、

人の内面に介入するようなものの指導というのは、
なかなかできないんじゃないかなというふうに
私は思っています。

後もう一つの軸は、
ビジネスの指導の基準です。

その指導者がクライアントのビジネスを指導する際に、
クライアントのビジネスにかかわって
最低でも **1億円以上の売上を上げてきた人**でないと、

ビジネスの指導をあずかるには基準が足りないんじゃないかな
というふうに思っています。

なんで1億円かと言いますと、

大体数千万円レベルでしたら
自分のたまたまうまくいったフレームを、
いろんな人にパカパカ当てはめるだけで
いけるんですけれども、

（クライアントの）人数が
どんどん増えていくと自分の成功体験だけでは
マッチできない時がくるんです。

なのでその人、
1人1人のパーソナリティに合わせて、

この人はこれが得意だからここをやろうとか、
この人はここが苦手だからここは取ろうみたいな

差し引きとか、
足し算ができるようになるには、

大体1億円くらいの経験値、
売上貢献値とかがないと難しいんじゃないかなという。

まあこれは私の体感値ではありますが、
そういったふうに思っております。

なので、そういった基準を満たしている人に
教わるといいだろうなというふうに思っています、

これは手前みそなんですが、
私は、十分に満たしてはいます。

あっ、はい。

まあでも私は1億円以上なんて言われると、
ビジネスあまりかかわったことないので、

ああ、そんなものかとか、
ちょっとびっくりしちゃいますけど、
先ほどおっしゃったように
お金儲けをゴールにしてしまうと失敗する。

はい。

というのが、なんかやっぱり心理学の世界というのは、
そういうところが確かにあるでしょうね。

やはり、お金を稼ぐという行為は、
あくまでも自分自身が満たされる自分の目標達成でしかなくて、
お金を経て、誰かが幸せになっているかどうか、
それが非常に大事なんじゃないかなというふうに思っています。

それで、どんなことを紹介されたいんですかね？

はい。私は先ほどご紹介にあずかりました
ICという講座を運営しております、

ICとは何かというとインターネットカウンセラー養成講座、

それとは何かというと心理職の方のために
ビジネスを指導する場所というふうに定義をしております。

第一期は65名が参加されて無事終了、
第二期は115名が参加者としております。

そこでビジネスの指導をもろもろさせていただいております。

どうなることが目標でやっておられるんですかね？

はい。

一言で言うと、
ICの目的・目標といたしますのはビジネスのスキルアップ
というふうに言うことができます。

これから言うことは初心者とか未経験者の方は、
初めて聞くものもあるかもしれませんが、

心理職の方々のための商品作り、
私はオファー作りと呼んでいますけれども、

そういった商品作りですとか、電話でのセールス、
後は自分自身が出会いたい顧客対象、
ペルソナというふうに呼んでますけれども、

そういった想定顧客とどう出会っていくかの
マーケティングの部分ですとか、セッションの方法論ですとか、

リピート率の上げ方ですとか、
そういったおよそゼロからビジネスを始めて、
お金を稼ぐまでの必要な流れですとか、
ステップなどをお伝えしております。

結果として売上が上がった方もいれば、
まだ上がっていないという方もいます。

これは非常に大事な部分なので、
誤解もされやすい部分なので
はっきりと明言しておきたいんですけれども、

私はお金を稼ぐことを目的とした
ビジネス提供はしていないんです。

売上なんてはっきり言ってどうでもいい部分なんです。

それは自分の満たされた部分でしかないから、
「売上をいくら上げさせます」という講座ではないですし、
売上を約束してる講座でもないんです。

必要なのは人を幸せにするスキルを持っているかどうか、

持ってないならば、
それをちゃんとつけるということ、

それをつければ結果的に売上は上がってくるという。
そういうふうに考えております。

そういうことを大事にしています。

なにその「講座を受けたら必ずこれだけ儲かりますよ」
なんてことはやってないんですね。

ないです。絶対それはないです。

ちょっと、ある方に聞いたら、
いま世の中に起業塾って結構ありますよね。起業講座。

はい。

そういう自分で起業しようという方が多いので講座がたくさんある。ビジネススクールもね。

たくさんあると思いますが、それで、ある起業講座に行ったら7、8割の方が心理とかヒーラーとかいう方でびっくりしたということをおっしゃっていたんですが、

そういう一般の、世の中によくある起業講座とかビジネススクールと何が違うんでしょうかね？

はい。私のやっている講座と一般的なビジネススクール、起業塾というものの大きな違いをお伝えするとすれば、

基本的な信念として三方良しという考え方を非常に大事にしているというのがあります。

ほかにもいろんな起業塾で三方良しというものは言われていますし、大事にしている人もいるかもしれませんが、

私はちょっと違っていて、

いかに売上を上げるかということは、
全然念頭に置いていないんです。

いかにスキルアップをするかという部分を
特化して指導をお伝えしております、

いかに売上を上げるかという部分に
焦点を当てて指導してしまうと凄くギラギラしてしまって、

「稼がないと自分は駄目な人間なんだ」という
心理状態に陥りやすくなっちゃったり、

稼いだとしても顧客が幸せになってなかったり、
稼ぐために社会に対して悪影響を与えてしまったり、

そういうことがあるんです。

私は心理状況の方に対して

「三方良しのビジネスを作りましょう」というふう
にすごく強くお伝えしています。

そこがかなり、ほかとの違いなのかな
というふうに感じています。

三方良しと言っていて三方良しを
初めて聞いた方もいるかもしれないので

簡単に解説しますと、
確か江戸時代でしたかね。

江戸時代の近江商人という古い商売人の方の哲学で、
三方に向けて良しとするような商売をやりなさいという。

三方というのは

- ①売り手（支援者）、
- ②買い手（クライアント）、
- ③世間（社会）というふうに言われています。

売り手良し、買い手良し、世間良しと、
その三方に向けて正しい商売をやっていけば、
どんどん繁栄していくんだよという教えです。

そこに特化して私はお伝えしているという感じです。

そうすると、三方良しを目指しているんであって、
自分良しまではにならないようにしようと、

はい。そうですね。

そして逆に、相手良し、世間良しにも
ならないようにしようということですかね。

そのとおりです。ありがとうございます。
まさにそこは非常に大事な部分でして、
心理職の方々は非常に貢献する気持ちが強い一方で、

そうですね。

人の幸せを願ってカウンセリングをやる方多いですね。

一方で、これが非常にまずい部分なんですが、
お金を受け取るのが凄く下手という部分があります。

なので「無料でやりますよ」とか、
一生懸命、何時間も拘束されてものすごい労働量なのに、

たった「数千円でいいですよ」とか、
お金を貰うのが下手な方が非常に多いです。

私からすると

それは自己犠牲的な働き方というふうに言っていて、

自分を、身をすり減らすような働き方をすると、
その瞬間は相手が喜んでくれるかもしれませんが、

ビジネスはボランティアではないので、
お金の循環を作らなければならないので、
自分を犠牲にするような働き方をしていると
長く続けられないということがあります。

長く続けられないと結果的に
これまで付き合ってくれたクライアントの方々が、
どんどん満たされなくなっていくわけです。

仕事できなくなってしまうわけですから、
ちゃんと長く付き合えるような関係性を作るためにも、
相手良し、世間良しだけをやるんじゃないくて、

ちゃんと自分も満たされるという状態を
作らなければならないと思っています。

まあね。人のために自分を犠牲にして働いて
バーンアウトしてしまう。そういう心理士はたくさんいますよね。

それはやめたいということですね。

はい。

それは長い目で見ると非常に生産性のないことですし、
よくないことですので、ちゃんと受け取るべきは受け取るという。

そういった部分も指導させていただいているのが、
私のやっているICというものの特徴かなというふうに思います。

そんなわけで、ちゃんと自分にも良く、
それから世間や相手にも良くということ
目指しておられるということですけども、

この講座に関心はあるけれども、特に心理の方は
お金儲けということ、ビジネスのこと本当に関心がない方が
多いので、なんかちょっと怖かったりですね。

自分にはとても無理だろうとか、自信がないとか、
「貧しくてもやっていくんだ」というね。

自己犠牲でやっていく方が性に合ってるなんて方も
いるかもしれませんが、そういう自信がないという人には
どんなことをおっしゃりたいですかね？

分かります。

確かに私がやっているようなものを
初めて聞く方もいらっしゃるでしょうし、
ビジネスにあまりなじみがない。

これまであまり触れてこなかったので、
こういった世界が分からないという方もいらっしゃると思います。

またそういった方は非常に恐怖を感じると思います。

見たことないものなので不安を感じると思うんですが、

そういった方のために
私は説明会というものを必ず開催して、
販売をするようにしております。

私は自分の、いま運営しているICですが、
ICは説明会を開催しないで売ったことは一度もありません。

それは**本当に必要な方にだけ届けたい**という思いがあるからです。

これはビジネス的に見ると
非常に非合理的で非効率的です。

必ず1人1人、2時間きっちりしゃべって売るというのは、
そんなことやっている会社ほとんどないですし、
こちらの都合でいうと非常に手間がかかるものです。

2時間しっかりしゃべって、しゃべった後に

「やっぱりいいです。自分には合いません」

という結論に至ることも、それはときたまあるからですね。

なのでそういう面からすると非常に負担はかかるんですけども、
そうやって売らないと必要がない人にまで売っちゃったり、
三方良しにならないというふうに私は信じています。

なので、ちゃんと1人1人と、
不安を持っていたり、恐怖を持っていたりする人も、
その説明会でケアできるように。

お一人お一人と、そういう場を設けていますので、
是非、説明会に来ていただけたらというふうに思います。

それで何か興味があるなと思われる方もいるかもしれませんが、
やっぱり気になるのが特に心理の方は
お金に自信がない人が多いので、

もしかしたら

「すごい高額なお金を取られるんじゃないか」
というふうに思っている方いるかもしれませんが、

おいくらくらい受講するのにかかるんですかね？

はい。値段を申し上げるのは
非常に難しいという背景があります。

まずそこからご説明をさせていただけたらと思います。

私は個別指導というものが専門のビジネスをしています。
自分自身のビジネスの状態、会社の状態などによって、
単価とか契約期間というものは変わりますので、

非常に高かった事例、高額を頂いた事例で言いますと、
半年で200万円を頂いたということがあります。

そうですね。200万円じゃなくて、

なんだかんだ割引して160万円だったんですけども、
それでも十分高額だと思う方も多くいらっしゃると思います。

160万円頂いて半年間で、
その会社には合計で8,000万円程度の利益を
出すことができました。

そういう意味では十分に安い投資だった
というふうに思っております。

ただ私の運営しているICは、
そういった半年で200万円とかではなくて、1年間とか2年間とか、
そういう長期スパンの講座でありたいと思っています。

また学生とか主婦の方もいらっしゃると思いますので、
半年に200万とか100万とか出せる方というのは、
ほとんどいないというふうに思っています。

そういった恵まれた経済事情の方ばかりではないので、

なので、過去の事例で言うと、
大体50万円くらいの金額であることが多いです。

時期によっては変動があるかもしれませんが、
大体そのくらいを目安にしていたらというふうに思います。

1年から2年とか、そういった長期スパンで50万円なので

高いといえは高いと感じる人もいるかもしれませんが

安いといえは安い。

私からすると200万頂いたときと50万頂くときの
伝えている内容というのは、ほとんど95%くらい一緒なので、

あっ、200万でも50万でも95%は内容が一緒なんですね。

一緒のところがありますので、
非常にお得なのかなというふうに思います。

これも大事なポイントなんですけども、
分割払いというものも導入しておりますので、

大体月々のご負担で、回数にもよりますが
最大24回まで対応しておりますので、

まあ1万円から大体3万円の間くらいのご負担をされる方もいらっしゃいます。

まあ非常に、月1~3万くらいでしたら
学生からフリーターの方から、参加していただけておりますので、

どのような方でも大丈夫かなというふうに思っています。

これも添えておきたい部分ですけども、

日本人の4割くらいは、いま年収300万円以下と
言われている時代となっております。

私自身も工場勤務の時は大体年収で言うと270万円くらいでした。

その時からずっと意識していましたが
年収300万円以下であるということは、
その程度の貢献しかできていないということを、

私はすごく強く意識していました。

なので自分にどんどんお金を投資して人に
貢献できるスキルをどんどんつけていかないと、
それ以上のお金は稼げないというふうに思っていたんですね。

当時は、工場勤務の時は手取りで14万とか17万とか、
非常に薄給だった時期がありますけれども、

その当時からビジネスのために貯金したり、
自分に投資をするということはずっとやっておりました。

私自身26歳の時に年収1,000万を超えて、

凄いですね。

ありがとうございます。

やはり貧乏な時代もあったので、儉約、

妻の影響もありますが儉約な部分が非常に強いので、
毎月70万くらい貯金してるんですけども、

そうであったとしてもかなりの額を、
投資するということを心掛けています。

やはり年収300万円以下の方は、
自分自身にどんどんお金を投資していかないと、

さらにそれ以上の額を手に入れるというのは、
今の日本だとすごく難しいんじゃないかなと、

まあ、やみくもに投資すればいいわけじゃなくて
優先順位があるので、それは間違えていただきたくないですが、

大事な視点かなというふうに思います。

まあ確かに、心理士の方で26歳といたら、まさに年収2～300万の方が多いのが現状で、

もっと、なんとか豊かになりたいという思いも持っている方も多いと思います。

この受講料のすごい、
なんか年収2、300万の方から見たら、
高いなと思われる方もいるかもしれませんが、

今のお話ですと、長い目で見ると
自己投資をした方がいいんだという。

そういうお考えですね。

はい。

そうですね。私もワークショップをやっていて、
2日間で28,000円ですか、

という金額でワークショップを
年に7回ほどやっているんですが、

やっぱりこれでも、
人によっては高いとかいうふうに
思われる方もいるし、

逆に

「諸富先生もうちょっと取ってくれないと私たち困りますよ」
とおっしゃる方もいたりします。

ですので、その辺はフォーカシングと言いますか、
自分の内側に響かせて本当に長い目で見て、

自分の人生にとって何が大事かといったね。

これがビビッとくるか来ないかは自分自身で、是非判断して長い人生を考えていただきたいというふうに思います。

自分の内側に響かせて自分で考えるということをするのが、大事なんだろうというふうに思いますが、

やっぱり将来を見て投資するということが本当に大事なことだと思います。

それではこの、実際に関心を持って入ってみたいなという方はどうすればいいんでしょうかね？

はい。ICの募集に関しましては、
メールマガジンでお伝えしておりますので、
是非メルマガに登録をいただけたらと思います。

そして説明会開催の案内がいきますので、
是非説明会に飛び込んで来ていただけたらというふうに思います。

最後にお互いに、

いま思っていることを
一言ずつ申し上げたいと思うんですが、まずどうぞ。

分かりました。そうですね。

私はこれまで4、50人くらいの方と、こうやって
お話し合いをさせていただいたことがあるんですけども、

一番緊張した会でした。やっぱり緊張しましたね。

それは申し訳ないです。

いえいえ、それは先生のどうこうではなくて、
私自身がなんか、なんかあったんでしょいか？

でも非常にいい時間でした。

そんなに緊張しているように見えなかったですけどね。

あ、そうですか。ちょっと緊張しましたね。

でも非常に有意義な時間だったと思いますし、
この音声を通じて、私や諸富先生の新しいご縁といたしますか、

諸富先生も凄いビジョンを持たれていらっしゃる方ですので、

すてきな出会いやご縁が、
これから生まれていけばいいなというふうに思っております。

そうですね。

ご縁ということと言うと、私も50を過ぎているわけなんですが、
今さら世界を変えたいとかいうふうに、
内側から革命というふうに言っていますが、

一言で言うと、私は心理学というのは凄いツールだと思うんです。

1人1人が自分の内側から幸福になって、
しかもそれがお互いに影響を及ぼして、

世界全体が良くなっていく、社会全体が良くなっていくという。

私も20代のころに心理学を勉強して、
わくわくドキドキして、

これは確実に世界が良くなるために、
必ず世界が必要とする道具なんだ

というときめきがありました。

私は今でも心理学には、
そういう可能性があるんだというふうに思っています。

是非、これをお聞きした人、一緒に心理学に夢を持って勉強して、
1人1人が最高の幸せを目指していく、

そしてまたそれだけではなくて、
その最高の幸せを持った1人1人がつながって行って、

社会が変わる。
世界が変わるといふ。

トランスパーソナルなネットワークが
作れていけばいいなというふうに願っています。

非常に胸が打たれますね。

私はそういう感覚に恋い焦がれたんだと思います。

それは、あの本には直接的に、
その部分は書かれてなかったと思うんですけども、
何か見えたんですよね。

「あっ！この人だ」みたいな、

自分もやっていった先に、
諸富先生はきっといらっしやっているんだと、

だから教わるならば諸富先生から教われれば、きっといいだろうと、
なんかすごいちゃちな言葉ですが、そんなふうに思いまして、

ありがとうございます。

はい。

いや、本当に心理学に夢を持った人間同士ね。
1人1人の最高の幸福を目指して、
そして世界をよくするために頑張っていきましょう。

はい。