

あなたらしさで  
かなう  
ビジネスの成果と  
幸せな人間関係

# 内的 バージョンアップ 心理学講座

あなたの幸せな成功、サポートします

心理コンサルタント・メンタルコーチ 常光瑞穂

# 人を育成・サポートする 専門家や経営者などに特化

仕事をしていれば誰だつて壁にぶつかりますよね。言いたいことが言えずに単価の低い仕事に追われてしまう、受け身なビジネスで方向性がぶれて仕方ない、売上がアップさせたいのに逆に集客がストレスになつて……。

思い当たること、ありませんか。  
そんなあなたにお勧め

まず。個人起業家、経営者、セールスパーソンなら多くは講座参加費を上回る新規受注や増額を受講中に達成されています。ストレスなくセールスを進められるようになるからです。

すぐく葛藤のあつた人間関係が解決したり、ストレスが激減したりする方もたくさんあります。

## 20年にわたり研究

私は20年にわたり心理学の勉強に1000万円以上を投資してきました。対応したお

したいのが、私が主宰する「内的バージョンアップ心理学講座」です。対象は人を育成・サポートする職種や役割の方。具体的には土業やコンサルタント、個人起業家、経営者、医療福祉専門職、人材育成に関わる方、セールスパイソンなどです。

期間は4カ月。他人の目を気にした他人軸ではなく、自軸でぶれず、人を育成・サポートしたい——そう願う方々に特化した内容となっています。

## 他人のことも分かり

講座を通じて自己理解が深まり、その結果、他人のことも手に取るように分かつてき

手に入ってしまうんです。何だか不思議でしょ。まずは講座に参加されたお客さまの感想をご覧ください。

お客さまは延べ8000人以上

です。講座は心理学の先人たちの知恵を選び取り、自身の経験を加えて体系化したものです。

たとえあなたが不器用でも、シャイであっても、心配はいりません。自然体で、自分らしさを出すことで、幸せな人間関係と自分史上最高の成果の両方が



常光瑞穂  
じょうこう・みずほ  
心理コンサルタント・メンタルコーチ

株式会社ライフキャリアサポート (LCS) 代表取締役。1975年、石川県生まれ。京都大学大学院工学研究科を修了。就職先を1年余りで退職し、同大学教育学部教育心理学系に編入学。卒業後、2003年に会社設立。立命館大学大学院応用人間科学研究科でも学ぶ。臨床心理士(登録番号19819)、キャリアコンサルタント(国家資格)、NLPトレーナーアソシエイトなどの資格を持つ。



## 途切れたお客さまとの関係が復活

ご依頼をいただきながらビジネスのスタートに至らなかったお客さまについて、失敗事例として反省するものの、あまり思い出したくない体験として目を背けていました。ところが講座を受けて「相手はこう思っているのかもしれない」と客観視できるようになり、一歩踏み出して連絡を取ることができました。

対話をしていく中で互いのわだかまりや罪悪感が解け、新たなサービスの紹介や情報提供をするなど、再び関係をつなげることができ、喜んでいただきました。

(99.9 Consulting/代表 上田敏紀さん)



## 価格提示やサービスの提供に自信

受講前は相手の言動に対して反応的になって一喜一憂したり、こちらの意図が上手に伝わらずに悩んだり、ということが多くありました。講座で学ぶことで、自社の独自性や自分の価値を明確にでき、価格提示やサービス提供に自信が持てました。2カ月で2件の新規成約があり、参加費はすぐに回収できました。

常光さんとの出会いにより心理学を学べたことは、税理士として中小企業経営者の抱えるお悩みや思いを引き出すうえで非常に大きな力になっています。

(FAパートナーズ税理士事務所/代表 菊池亮太さん)

## 講座に参加された

## お客さまの

# 声

### 内的バージョンアップ心理学講座に参加されたお客さまから

は、たくさんの感想をいただいています。課題は人それぞれですが、共通するのはみなさん自分軸を明確にし、幸せな人間関係と自分史上最高の成果の両方を手にされていることです。講座の途中からご自身が変わり、成果を得る方もいらっしゃいます。その中から一部をご紹介します。

※お寄せいただいた感想を要約しました。



## 楽になったうえ過去最高の目標を達成！

心理テストを受けることで、自分の特性を数値化して体系的に学び、明確に自分自身を知ることができました。更に自信も持て、幸せな未来へ加速していくと確信しました。

受講後は無理をして頑張るのではなく、自分らしさを生かして金融マンとしての仕事を楽にできるようになりました。不思議なことに、これまでより早く帰宅し、家族と過ごす時間が増えたのに過去最高の目標を達成しました。

(プルデンシャル生命/ライフプランナー 関裕彦さん)



### コミュニケーションがより円滑に

弁護士として中小企業の事業再生やM&Aなどの案件を扱っています。経営者にとり大きな問題だからこそその必要性を説きますが、ご決断いただけないことも多く、歯がゆい思いもしました。

受講して、自分を含めて人の心の動きを以前より客観視できるようになりました。そのお陰で、お客様の心理的状況やその変化に対する理解も進み、以前より円滑にコミュニケーションを図ることができ、適切なお判断をしていただけたことが増えました。

(共栄法律事務所/パートナー弁護士 溝淵雅男さん)



### 原因をたどると叔母との関係が……

受講が進むに連れ、話を人にうまく伝えられず、言葉を飲み込んでしまう自分に気付きました。原因をたどると叔母との関係がありました。目上の人や強い人に対する苦手意識があったんです。

そのために仕事でうまく対応できないことがあると知りました。でも、そういった人たちだからこそ自分の仕事の味方になってくれると分かりました。苦手だと避けている場合ではなく、飛び込んでいくことが大事だったと気付きました。

(サロン経営/代表 藪克実さん)



### 自分を過小評価していたことに気付いた

三味線教室を始めたころは運営や演奏の価格設定がよく分かりませんでした。生徒さんが集まらず、演奏依頼も来ませんでした。

受講して自分を過小評価していたことに気づき、自信が持てるようになりました。「これって値打ちがあるの？」と自信なく価格を決めていたのが、「この価格で当然」という感覚に変わりました。いまではほとんどの生徒さんが継続されます。お稽古が楽しみで仕方ない、という方ばかりでうれしい。

(三味線教室「音巡座」主宰 帰山かおるさん)



### 力みなくクローキングできるように

苦手だったコミュニケーションの原因と対策が分かり、とても楽になりました。契約時に遠慮して値引いたこともあったのですが、受講後は価格を普通に伝え、力みなくクローキングできるようになりました。1カ月で1件の増額、2件の新規受注を得て、参加費の3倍以上を回収できました。

家族関係でもぎすぎすしていた部分があったのですが、ストレスをほとんど感じなくなりました。疎遠だった弟と自然な流れで、初めて二人だけで飲みました。

(武市太志税理士事務所/代表 武市太志さん)



### 交渉スキルを使い、しこりなく単価アップ

創業当初からの飲食系の顧問先さんで売上・利益ともに上がり、2号店の出店などもあってこちらの負担が増えているところがありました。ですが関係があまりうまくいっておらず、顧問料の値上げを言い出せないままでした。

講座で学んだ交渉スキルを使うと、気負うことなく話せ、年額100万円の単価アップが実現しました。学んでいなければ「値上げできないなら契約を切ります」と、感情的になっていたと思います。しこりなく希望を通せました。

(税理士法人アカウンティス/代表社員税理士 桑村浩弥さん)



### 粘り強く提案を実現、うれしかった

以前の私は自信がなく、失敗を恐れてばかりいました。講座のお陰で、不安よりも先に行動することができるようになりました。

仕事で新たな取り組みをしたいと上司に提案すると、最初はNGでした。それならばどういう条件がクリアされたらOKなのかと、感情的にならずに話し合うことができました。

他部署の応援も得られ、提案は実現しました。患者さんにとっても喜ばれ、変化もありました。本当にうれしかった。

(作業療法士 曾谷友美さん)



### やりたいことがはっきり見えた

受講したことで家族との関係が大きく変わりました。実家の両親に勇気をもって電話したところ、家に来てくれたり、一緒に出かけたりするようになったんです。

また、自分のやりたいこともはっきり見えました。子どもが不登校だった時期もあり、同じように悩んでいる方のサポートがしたい！と気付いたんです。

当時は違う仕事をしていましたが、講座後に子どもや親のサポートをする仕事に転職しました。いま仕事が楽しくて仕方ありません。これからもたくさんの人を笑顔にしていきたいですね。

(行政機関勤務 田嶋裕子さん)

### いいイメージを持つことが大事だった

参加前は仕事のモチベーションと婚活で行き詰まっていた。修了後には変わるかなと半信半疑でしたが、受講中にプロポーズされ修了後に結婚！講座で作ったコラーージュのイメージ通りになりました。いいイメージを持つことが大事なんですね。

母との距離の保ち方も分かってきました。小さいころから人格を否定され、傷付いてきました。それが「嫌だ。こんなことを言わないで」と、論理的に反論できるようになりました。

(自動車教習所指導員 R.Sさん)

# 人生の脚本家になるう 自分らしく、自然体で無理せず



お客さまの声、いかがでしたか。みなさん自分らしさを生かして進まれていますね。

私がよくお話しすることの一つに「人生の脚本家になる」ということがあります。

例えばあなたがクライアントから「もつとこういう対応もしてよ」と言われたとします。なるほどその対応ができれば自社の売りにもなり、他

のクライアントにも喜んでいただけるなと思えば導入を検討すればいい。逆にそれをやっても振り回されるばかりで、売りにはならないと思う

なら「残念ながらそれは難しいんです」と伝えつついいんです。

中には「我慢してやるしかないですよね」と、おっしゃる方もいます。でもそのよう

な対応を続けていると、方向性がぶれてしまい、あなたの強みがぼやけてしまいます。

## 誰からも選ばれない

「何でもやります！」と言う人は魅力がなく、誰からも選ばれません。脚本家ですから決めるのは自分自身です。

もう一つ、「自然体で無理せず」ということがあります。

そもそも人って、自分がどんな人かに気付いていないことが多いんです。お客さまの心理テストをすると「えつ、こんなタイプだったの」と、よく驚かれます。

## さんまさんになりたい

例えば営業職の方で「もつとうまく話したい。明石家さんまさんのように場を盛り上げる話術を磨きたい」と、おっしゃる方がいます。でもご本人はきつちりデータを作ってくれるんだらうな、というタイプ。表面上さんまさんを取り入れると、すぐおかし

なことになってしまう。

その時は「無理、無理」つて、即座にお答えします。自分にならないものを数えて嘆くのではなく、ご自分の誠実さ、几帳面さを生かして、仕事に役立てたらいいですよ、と伝えていきます。

私のビジョンは「講座の提供を通じ、自分らしく幸せに

生きている大人を増やすこと」です。それは私自身が心理学のお陰で幸せにたどり着き、生涯の仕事を得た経験からです。最後にそのお話をー。



# 運命の出会いで心理学が ライフワークになっていた

大学院を出て勤めたのは電機メーカーでした。人に役立つ物を造りたかったんです。

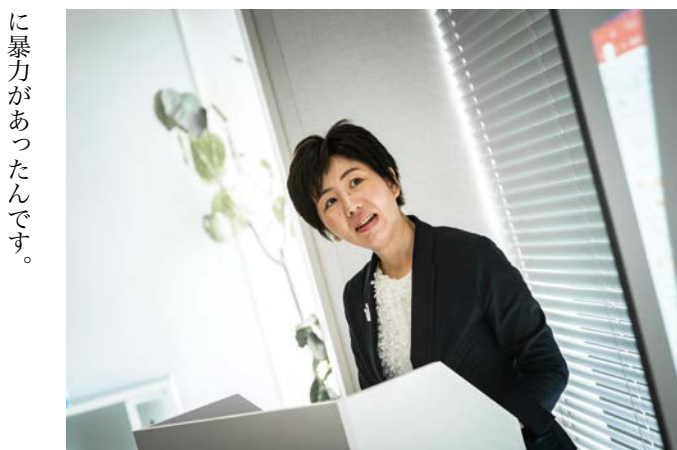
でも入ってみると長時間労働で、日付が変わるまで働くのが当たり前。半年間で3人の先輩が自死しました。ショックで呆然となりました。

ずっとここで働いていけるんだらうか——悩み始めたさなか、ワークライフバランス

の論文を見つけました。留学しよう、勉強のために開いたテキストの中でした。

「こんな研究があるんだ。やってみよう」。1年3カ月で会社を辞め、大学に戻って心理学の世界に足を踏み入れました。いま思うと、逃げ出したかったんですね。

実は幼いころから人が苦手なで、身構えていました。家庭



に暴力があつたんです。

## 試験前なのに…6時間

大人になつても断るということができない。学生の時、

試験の前夜に友達から電話があつて、切れずに6時間振り返されたこともありました。心理学を学ぶうち、自分自身のことがよく分かるように

なり、学べば学ぶほど楽になつていきました。

卒業後、起業しました。最初は売上が上がらず苦労しましたが、お陰さまで数年で軌道に乗り、仕事をしながら別の大学院にも通えました。

学業と仕事の両立は忙しく、パンをかじりながら自転車で急いだこともありました。大変でしたが、勉強できる環境や時間を持てたのほどもありがたかった。

起業後も「すぎすぎしたくない」と、必要なことを言えないことがありました。でもセルフコントロールや人間関

係が理解できるようにになると、我慢することなく自分も相手も幸せな解決策が自然と思いつくようになります。

## 成果が付いてくる

場を取めるための我慢も、結局は相手のためにも自分のためにもなつていかなかったんですね。成果は自然と付いてきました。

「自分らしい生き方を自分で選んでいい。これを伝えたらもっと人の役に立てる」。心理学と運命的に出会い、いつの間にかライフワークになつていました。



## 体験セミナー&説明会

参加しやすい半日の体験コースです。心理テスト、体感ワークなど盛りだくさんの内容です。東京、大阪で随時開催。まずはこちらにご参加ください。

### ≡ 体験セミナー&説明会参加者の声 ≡

期待以上の良い内容でした。象使いと象の話はとても分かりやすく、具体的なイメージが持てました。将来のイメージが見えたのは、とても大きな価値でした。

コンサルタント・企業研修講師 Nさん

ワークをすることによって、今まで自分自身が悲観していたことがポジティブに捉えられるようになりました。

メーカー経営 Kさん

テクニックやノウハウではなく、根本的に自分のキャリア選択やビジョンを見直すことができました。期待をはるかに上回る素晴らしいものを得られました。 会社員 Kさん

他人とのコミュニケーションの技法を学ぶのかと思って参加しましたが、むしろ自分自身を知るという内容でした。自分ひとりではできない学びで、本当に良かったです。

保険代理店経営 Uさん

※価格、日程など詳細は株式会社ライフキャリアサポートのサイトをご覧ください。URLなどは裏表紙にご案内しています。

企画・編集・デザイン/サンルクス株式会社 撮影/中島 真

## 講座と催しのご案内

### 内的バージョンアップ心理学講座

一日6.5時間×8回(月2回×4カ月)＝計52時間。  
東京、大阪で年に数回開催します。

人を育成・サポートする職種に欠かせないのがセルフコントロール力と人間関係力。二つを同時に高めるため、NLPやコーチング、臨床心理学の知見を融合し、体系化しました。相手の心理を理解した真のコミュニケーション力や心のプ



レーキ、メンタルブロックの外し方などをマスターし、ビジネスもプライベートも幸せに成果を出せるようノウハウを習得します。

### 1 day セミナー

一日6時間1テーマを深く学ぶ、1回完結のセミナーです。主なテーマはタイムマネジメント、お金のメンタルブロック、インナーチャイルドワークなどです。



## ■ お問い合わせ

### 株式会社ライフキャリアサポート

---

お問い合わせ、お申し込みは下記へ。また右のQRコードから携帯用ホームページにアクセスもできます。

<https://www.life-c-s.com/>

(メールでのお問い合わせ、お申し込みはこちらから)

Mail : [joko@life-c-s.com](mailto:joko@life-c-s.com)

Facebook : <https://www.facebook.com/a.keramablue>

Instagram : <https://www.instagram.com/jokomizuho/>



website



facebook



instagram