

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

**本当に悩みを解決するためには、  
実力のある人から  
個人的にアドバイスをもらうのが、  
最も効果的なことを知っていましたか。**

遠江(とおのえ)です。

私はブログとメルマガを通じて、  
現在、数千人の方に智慧をお届けし、  
独自のオンラインサロンと動画・音声コミュニティを運営し、  
さらにコンサルと塾をしております。

そういった活動を通じて「数多くの悩み相談」もいただいているのですね。

その悩みの多くは、多数に送っている一般的な智慧だけでは解決できず、  
自分の置かれている状況を詳しく理解してもらった上で、  
個別にアドバイスをもらわなければ解けない悩みも多いと率直に感じております。

メールはたいへん便利なものですが、その弱点として、  
相談するほうは、自分の悩みをなかなか十分説明し切れない面がございますし、  
回答するほうも、限られた分量で十分答え切ることが難しいところがあるからです。

いちばんいいのはやはり、  
お互いに話し合いながら、  
悩んでいる内容をくわしく伝え、  
回答側も言葉を尽くして、  
わからないところがなくなるまでコミュニケーションすることだと思っております。

**電話による個人セッション**

そこで今回、電話による個人セッションを始めることにいたしました。

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

「セッション」というのは「コーチング」をするときに使う用語です。

単に悩みの解決法を教えてもらうだけではなく、  
智慧のアドバイスを貰って、最後は自分で立ち上がる、  
というポジティブなニュアンスを表現しております。

「面談」より「セッション」のほうが、  
悩みが解決する可能性は高い、  
と私は考えているのです。

もちろん、いただいた悩みに対しては、  
私の智慧を総動員してお答えすることを保証いたします。

その上で、真に問題を乗り越えて、  
新しい喜びに満ちた生活を始めていただくための、  
個人サポートをしたいと思っていますのです。

## 自分にカスタマイズされたアドバイス

たとえば、自分の取り組んでいる活動なり仕事なりが、  
がんばっているのだけれど、なかなか成果が上がらない、  
という悩みは多いと思いのではないでしょうか。

その解決について、  
私がメルマガなりセミナーなりで指針をお示しすることは可能でしょう。

でも、お一人ひとり置かれている立場が違いますので、  
一対多の場面では、  
どうしてもかゆいところに手が届き切らないことも事実です。

本来は、  
「あなたのその状況においては、  
このようにするのが最もいいと、

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

私は思いますよ」というところまで踏み込まないと、  
なかなか得心し切ることにはできないのではないのでしょうか。

自分向けにカスタマイズされた解決法を  
教えてもらいたいというニーズは  
厳然としてあるといわざるをえません。

## 悩みは一般論だけでは解けない

主婦には主婦の悩みがあり、  
ビジネスパーソンにはビジネスパーソンの悩みがあり、  
経営者には経営者の悩みがございます。

そして、解決のエッセンスは同じでも、  
個別の具体策は当然、それぞれに違って来るはずですよ。

エッセンスを聴くだけで、  
自分の具体策が分かる人はそれでよいとは思いません。

一を聴いて十を知るのは尊いことです。

でも、多くの方はやはり、  
十を聴いて十を知りたいというのが本音ではないのでしょうか。

## 誠実なお手伝いを約束

また、私自身の基本姿勢として、  
抽象的な指針を示すだけに終わりたくない、  
というポリシーが強くあるのも事実です。

できる限り、  
「何をすべきなのか」

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

を明確に指し示してさしあげ、  
「なぜ、それが大事なのか」  
を解説し、  
さらに、  
「では、どうすればいいのか」という  
ハウツーに至るまで、智慧をお出ししたい気持ちが  
強くございます。

また、私の手に余る問題の場合には、  
「申し訳ありません。私の手には負えません」と  
明確にお答えしたいと思っております。

なぜなら、できないことをできるふりすることは、  
相手を誤解させ、さらなる悩みの上塗りを  
してしまうことだと思っているからです。

それだけの誠実さは持っていたいと思っております。

ただ、私のこれまでの経験からいって、  
「できません」とお答えしたことは  
幸いにしてほとんどなかったことも  
お伝えしておきたいと思えます。

とにかくすっきり解決するまで、  
できるかぎりのお手伝いをすることを、  
ここでお約束いたします。

## サービス説明

このサービスは、電話による個人セッションです。

「お申し込みフォーム」に悩みの概要と、  
都合のいい日時を記入していただき、  
私にお送りください。

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

「お申し込みフォーム」はクリックしていただければ  
どなたにでもわかるように提示いたします。  
また、ガラケーの方の場合は、  
私へのメール返信でもけっこうです。

その際は、

- ①お名前
  - ②電話番号
  - ③悩みの概要
  - ④電話していい日時
- を明記してくださいませようお願いいたします。

折り返し、お返事をさせていただきます。

そして当日、私の方からお電話し、  
納得のいくまでお話をお聴きし、  
アドバイスさせていただきます。

## 料金

料金は、基本料金が4万円で、  
60分までの個人セッションが可能です。

この基本料金をお振り込みいただいた時点で、  
正式受付が完了となります。

あとは、当日の状況に応じて  
60分を過ぎたら、以後30分毎に2万円ずつ加算されることをご承知おきください。

まさに、時は金なり、金は時なりですので、  
事前にくわしく悩みの内容をメールいただければ、  
若干の確認で、すぐにアドバイスに入ることもできます。

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

ほとんどの場合、60分以内に終わっていることをお伝えしておきます。

私は簡潔にしてポイントを衝いたアドバイスを旨としておりますので、  
その点をご安心くださいませ。

## 個人セッションに申し込む

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

<https://55auto.biz/bigthink/touroku/entryform12.htm>

### ◆ Q & A

Q 1、電話ではなく、実際に会ってセッションをしてもらうことは可能ですか？

Answer :

・残念ながらやっておりません。

・いまの私は自分専用の相談施設を持っておりませんので、そのような磁場の良い外部会場の確保、そこへの移動時間、準備にかかる手間等を勘案しますと、なかなかむつかしいものがあるからです。

・その点、電話セッションであれば、私の自宅は波動管理をしておりますし、あなたも自分にとって心地よい空間でリラックスして受けられ、しかも料金を抑えられるので、メリットの方が大きいのではないのでしょうか。

Q 2、「面談」と「個人セッション」の違いがまだいまひとつわからないのですが。

Anser

・そんなに厳密な違いはございません。

・どちらも悩みを解決して、新たなスタートを切る場です。

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

・あえて言うのであれば、「面談」は悩みを解決してもらおうとする場、「個人セッションは」悩みを自分で解決しようとする場、ということでしょうか。

・いずれにせよ私のほう持てる智慧を総動員して手助けいたします。

・そして結局、悩みを解決するのはあなた自身であるべきだというのが私の信念です。

・ですから「面談」よりも「個人セッション」のほうが、結果的により効果が高くなると考えております。

#### ◆事例紹介

ここにご紹介するのは、地方でパソコン教室を開かれている経営者の方からのご相談です。

チラシで生徒の集客をしておられるのですが、時節がら生徒の確保が難しく、自分の給料がほとんど取れずに苦しんでおられてのご相談でした。

そこで、いつもやっているチラシの内容、競合店の動向、主な客層などを詳しくお訊きした上で、勝つための戦略をアドバイスいたしました。

具体的には、ターゲット層の絞り込み、チラシのヘッドコピーとコンテンツの刷新、経費をかけない戦術等をコンサルさせていただきました。

その結果報告としていただいたメールです。

.....  
お世話になっております。

**11月13日に電話アドバイスいただいた、〇〇です。**

早速、教えていただいた集客チラシのポイントに絞って、かつシンプルに(B5片面、赤1色刷の格安)、先日12月3日にご近所1万枚をタウン誌に折り込みました。

**本日2日めで5件反応があり、修理3件、入会1人、体験1名(入会未定)がありました。**

現在、売上で広告費の回収程度ですが、明らかに反応が良いことが実感できま

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

**した。お客さま心理、行動原理の一部が分かったような気がします。**

あとの反応と来ていただいた方へのサービス、リピータへの工夫をしてみたいです。

まずはお礼と途中経過のご報告まで。

次の段階にアップして必ずお返しできるよう頑張ります。

ありがとうございます。

.....

この方は私のセミナーに参加され、会社に戻った後、セミナー内容を実践しようとしたのですが、現実の壁は厳しく、なかなか集客が進まなかったのです。

一対他のセミナーでは、地方のパソコン教室のチラシ集客の方法にまでは踏み込めるはずありません。

でも今回、一対一でお話しできたことにより、かなり詳しく突っ込んだアドバイスができたのです。

ちなみに私はマーケティングの専門家でもありますので、チラシ集客術は普段からかなり研究しております。それらが結果として、このような発展につながりました。

いままでもっと高いコストのチラシを一万枚まいて、集客1~2名のところが、今回は2日で5件の反応です。まだ2日で2.5~5倍の集客成果は大成功の部類に入ります。

個人セッションへの投資は2日で回収してお釣りが出たと言えるでしょう。

これが個人コンサルの威力なのです。

**個人セッションに申し込む**

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

<https://55auto.biz/bigthink/touroku/entryform12.htm>

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

最後に

私はセミナーをするときも、一方通行の講義にならぬよう、  
常に参加者と対話しながら、相手の求めるものを探究しつつ、  
己の智慧をお話してまいりました。

その根本にあったのは、  
教えはわかるが、自分へのあてはめ方がわからない、という悩みを、  
数限りなく見てきたからであり、  
なんとか最高の自己を差し出して、  
その悩みを解いていただきたいと思っていたからです。

その情熱には一点の曇りもございません。

今回、このような個人セッションを始める動機は、  
私のメルマガに悩み相談を返信してくださる方が一定数おられ、  
そのお悩みに文書のやり取りで答え切るのは、  
かなり難しさを感じたからにほかなりません。

電話という形態ではありますが、  
直接お話しすれば、文書のやり取りの5倍はお役に立てるのではないかと考えたからでもあります。

私は文章を書くときは、多くの方に普遍的な智慧を紡いでいこうと考えております。

しかし、個別にお話しするときは、その方に必要な個別の智慧をお伝えするつもりです。

もし、あなたにそのニーズがおありであれば、  
お電話にてお会いいたしましょう。

遠江秀年

個人セッションで、  
自分だけのヒントを得て、  
夢に向かって羽ばたきましょう

**個人セッションに申し込む**

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

<https://55auto.biz/bigthink/touroku/entryform12.htm>