

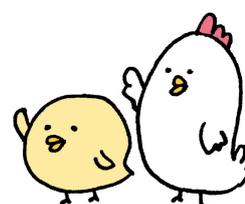
# 1. 心構え

1

感情コンサルタント養成講座  
プラウドフォスター株式会社

## 目次

はじめに	3
感情コンサルタント誕生物語	4
カウンセラーとコンサルタントの違い	11
プロのコンサルタントとは？	12



## はじめに

こんにちは。プラウドフォスター株式会社代表の星です。  
教材を手にとっていただき、ありがとうございます！

この教材は、様々な人間関係の問題を本質的に『解決』することができる  
コンサルタントを養成するために開発しました。

問題を解決するためには、コンサルタント自身がいつも自分と向き合  
い、自分を磨き続けている必要があります。

だから、この仕事は、人間の本質に触れ、自身の喜びも大きい、またク  
ライアントに喜んでいただける、やりがいのある仕事だと私は実感して  
います。

そのために、この講座では、知識を学ぶだけではなく、自ら考えてアウ  
トプットしたり、実践を重ねることで実力が身につくように設計しまし  
た。

また、講座を通して、実践を学ぶ中で、自分自身と向き合い、気づき、  
成長していけるので、きっと、深～い面白さを感じていただけるのでは  
ないかと思います。

感情スキルを身につけ、人間関係の問題を本質的に『解決』することが  
できるコンサルタントとして活躍していただきたいと思います。

それでは早速、感情コンサルタント養成講座を、始めましょう！

星 寿美

## 感情コンサルタント誕生物語

まず、感情コンサルタントというお仕事が生まれたお話を最初にしておきましょう。

私は2010年にプラウドフォスター株式会社を設立しました。起業当時は、何をサービスにすればいいのかわかりませんでした。

その頃の私は、DVから逃げて、シングルマザーとして幼い子どもと、小さなアパートで暮らしていました。

養育費も実家もなかったので、いくつも仕事を掛け持ちしていましたが、幼い子を抱え、生活は困窮していました。

『このまま、パートをいくつ掛け持ちしても疲弊していくばかりだ。』

そう思って、自分で仕事をしようって決めました。

暮らしに余裕がない中でしたが『自分も活かして、喜んでいただける仕事がしたい！』そう思っていました。

しかし、当時の私には、学歴も資格も人脈もお金も時間も体力もありませんでした。

でも、

『自分も活かして、喜んでいただける仕事で、子どもとの暮らしを作る！』と決心をして、何をサービスにすればいいかわからないまま起業しました。

自分を活かし、誰かに喜んでいただくために・・・まず、誰に対するサービスにしようかと考えた時。

『経営者のお役に立ちたい。』と思いました。

なぜそんな風に感じたのか。

後から考えると・・・。

30代の頃に、自分を試したい！と小料理屋とお弁当屋を一人で立ち上げ、経営の面白さと大変さを知りました。

それは、リスクを負い、決断し、結果を出し、責任を取る、そのプロセス全てです。それら様々なことを含めた経営の魅力を感じることができました。

それで、役に立ちたい相手は、経営者と思ったのだと思います。

が、実は明確な理由などなく、ただ経営者の役に立てる何かをしたい！と強く感じていただけでした。

でも、経営者に対して、自分が何ができるのかわかりません。

そこで、100人以上の経営者に会いに行きました。

「経営者の方々は何に困っているのだろうか？その中で、何か私が役に立つことはないかな？」と。

150社のリストを集め、そのうちの100名以上の経営者の方が会ってくださいました。驚異のアポイント成功率です。

多分、本当にピュアな思いだったからなのでしょう。

何かを売りに行ったわけでもないし（そもそも売り物がないのだから）

ら！)、何かを得ようとしているわけでもない。

貴重な相手のお時間をいただくことに、ひたすら恐縮しながらも、何かでお役に立ちたい！という想いでした。

「15分だけお時間をください！」と言ってお時間を割いていただいたのに、結果的に、2時間も3時間もお話ししてくださり。

結果3社と契約しました。

売り物がない、だからパンフレットや企画書があるわけでもない、そんな状況で、です。

それが、この『感情コンサルタント』というサービスの始まりでした。

(企業に対するサービス名としては『人材育成コンサルタント』ですが、その内容は、この講座で身につける、独自の『感情メソッド』です。)

お話を伺うと、多くの中小企業の経営者は「社員のこと」で悩んでいました。

そこで私は「社員のこと」で悩んでいた経営者に、自身の経験をお話しさせていただいて「社員の方に試してみませんか？」とご提案し始めたのです。

私は、20代の10年間を保育士として従事し、その中で本質的な教育を試行錯誤していました。その中で小さな革命を幾つか起こしました。

話の流れで、たまたまその経験をお話ししたのです。

当時は実績も、サービスに名前すら付いていなかったもので、よく最初の3社が契約してくれたものだと心から感謝しています。

さて、その頃から、こだわっていることがあります。

それは、経営者が望んでいる『結果を出したこと』に対してフィーをいただく、ということです。それが、私を信頼して仕事を頼んでくれた気持ちに答えられることだと思いました。

そして、ご紹介でじわじわと実績を積み上げていくと、お客様からのご紹介で、私が行った実際の解決事例が雑誌の連載に載りました。

経営者向け雑誌『先見経済』の創刊 80 周年記念号から 1 年間連載させていただきました。



創刊 80 周年  
『先見経済』

こうして、社会にはまだない、でも本当にお役に立てるサービスが生まれたのです！

現代社会は、まだまだ表面的かつ対処療法的な解決が主流です。

例えば「怒り」「ストレス」などのマイナス感情は、その感情をマネジメントしたり、コントロールしたり、発散したりすることが主流です。

人間関係の問題も表面的に解決することが良しとされています。

しかし、私は、自身のサービスを通じて。

一人一人の背景を理解し、マイナス感情の奥にある、まだ言語化されていない無意識の欲求を言語化し、本質的に解決することで、本人も周りも気持ち良く解決できるということを実践してきました。

そして今も、人間関係の問題や、社員の育成を、表面ではなく本質的に解決し、本人も周りも幸せな社会にしたい！と心から感じながら日々、現場に関わっています。

日々『現場で、具体的に解決していること』を体系化したのがこの講座です。

その体系化されたスキルは、人材育成だけではなく、すべての人間関係によく効きます。

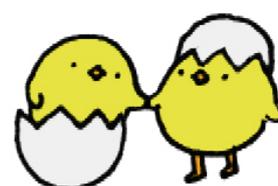
この教材で学んだ方からの感想を一部、ご紹介します。

- ・様々な資格を取ったけれど、この講座で学んだことを実践して初めて親との確執が解決できました。
- ・より深い自分の欲求を言葉にできて、やっと自分を丸ごと認めること

ができました。

- ・夫から離婚を切り出されてパニックになっている友人に、ここで学んだことを試したら、こじれることなく、お互いに納得出来る形で決着でき、友人から感謝され、私も自信をつけることができました。

この本質的な捉え方、スキル、ノウハウを少しでも多くの方に伝え『本質的に解決する』ことができる人を増やしていきたいと心から望んでいます。



## レポート1

今回の章で伝えたい内容を別の角度から、動画にまとめました。

『困った社員の育て方』動画

<https://youtu.be/v1fwfAkPDCU>

この動画を見て、気づいた点や感想をレポートに  
まとめて提出しましょう。

(目安：200文字以上 1000文字以内)



## カウンセラーとコンサルタントの違い

カウンセラーは、一方的なアドバイスや指導をすることなく、クライアントの話を傾聴します。

現在抱えている悩みや課題を傾聴し「自ら考えられる」ように、側面から支援するのがカウンセラーの役割です。

一方、コンサルタントは、クライアントの課題を明確にし、課題を解決に導くことが役割です。

傾聴はもちろん基本ですが、その上で、アドバイスや指導、そして時にはクライアントと共に実行もします。

繰り返しになりますが、コンサルタントの役割は『傾聴』『アドバイスや指導』ではなく、あくまでもクライアントの課題を解決に導くこと、すなわち『結果を出す』ことです。

## プロのコンサルタントとは？

依頼主が望む結果・成果を出せる人がプロのコンサルタントだと私は考えています。どれだけ知識が豊富でも結果を出せなければプロではありません。

### 知っている → できる

この間には、大きな隔たりがあります。資格と資質は別物、と言われる所以でもあります。知識や技術を習得して資格を得ても「出来ていない」人が多くいるのはそのためです。

- ・知識や技術を習得して、出来る人。
- ・知識や技術を習得して、出来ない人。
- ・知識や技術を知らないで、出来る人。
- ・知識や技術を知らないで、出来ない人。

プロは、

『知識や技術を習得し、自分の役割を明確に自覚し、日々、その役割に向き合い、鍛錬し、経験を積んで結果を出せる人』です。

この講座では、そんなプロフェッショナルを育成しています。

さて、プロの専門家と言っても、完璧に対処ができるわけではありません。

**プロフェッショナルの自覚を持っている** ことに加えて、3つの意識が必要です。

①どんなに知識を得て技術を習得しようが、いつでも不完全である(それを含めて完全)自分を認め、日々自分を進化させている。

- ②日々、自分自身と向き合い、マイナス感情から自分軸につながる。
- ③クライアントが言語化できていない深い真の欲求を言語化するサポートに徹する。（=答えは相手にある。それを見つける。）

例えばプロのスポーツ選手が、現役の間はずっと努力を重ねているのと同じように、日々努力を重ねる姿勢が大切です。

その努力は苦勞ではなく、**日々、やりがいにつながる努力**です。

勉強したから、資格を取ったからプロなのではなく、現役の間はずっとクライアントとともに学び、成長し続け、相手が望む結果を創造し続けることが大切です。

プロは、

『知識や技術を習得し、自分の役割を明確に自覚し、日々、その役割に向き合い、鍛錬し、経験を積んで結果を出せる人』です。

真のプロフェッショナルを目指して講座を進めましょう！

## レポート2

11-12 ページ：プロのコンサルタントとは？の章を読んで、  
気づいた点や感想をレポートにまとめて提出しましょう。

(目安：200文字以上 1000文字以内)



## 監修：星 寿美 Sumi Hoshi

プラウドフォスター株式会社 代表取締役  
一般社団法人わがままプロデュース 代表理事



### <プロフィール>

1967年生 / 東京出身 / 元保育士

2006年、4畳半のみの小さなアパートから3歳の子どもと人生再出発。

2010年、企業向けの人材育成事業で起業。その実績は雑誌の連載に。

2020年、自分らしく生きるママをプロデュースしたい！と一般社団法人を立ち上げる。

座右の銘は『心配するな！どうせ死ぬんだ！』

### <Vision>

多種多様な価値観が気持ちよく共存し、創造が生まれる面白い社会。

### <実績>

人材解決コンサルティング実施企業 50社以上（2019年現在）

講演：地方自治体、任意団体、大学など多数。

### <著作>

すべてのHAPPYのために一たつたひとつの大切な事 山下寿美（旧姓）文芸社

子どもがいたらどうなるの - キャリア・お金・夢 - 自分らしく生きる25人のママたち（共著）大和出版

先見経済 2017.2~2018.1 様々な中小企業で解決した問題社員ケーススタディを1年間毎月連載。

プラウドフォスター株式会社

<https://proud-f.com>