

心理カウンセリングと心理学系セミナーにおける 新規事業計画

小寺 正起

これは私が事業として行おうとしている心理カウンセリングと心理学系のセミナーにおける新事業計画である。それを課題研究として述べている。私が事業を立ち上げたいと思ったのは20代の頃に心理学に興味があったものの、心理学系の大学に行く自信がなく、民間の心理学の学校に行った時に聞いた仏陀の言葉に「我未だ救われず、他を救わんと欲す。」と言う言葉に接した時である。その頃はまだ自分と言うものに自信がなく、それでも私が心理学的に何か人のお手伝いができないものだろうかと思ったのがきっかけである。

次にストレスについての定義について述べ、その次に心理学にも数々の手法がありそれがどんなものがあるかを述べている。そしてこれまでに学んできた心理カウンセリングや心理学系セミナーの種類等についても述べている。その中に今はポピュラーなNLPという心理技術のおもちゃ箱みたいなものがありそれについて説明している。その説明は意味、そしてNLPの基本的な要素なるものを述べている。次に学んできたものにタッチフォーヘルスというものがある。タッチフォーヘルスとはキネシオロジー（一種の整体法でアメリカでは国家資格になっているもの）の簡易版で誰にでも簡単に使える簡易版になっている。そしてその効果はストレスからくるものならどんなものでも改善できる。これは一人で行うものではなく人に施術する方法である。次に述べているのがブレインジムというものでこれは一度学べて自分でこれもストレスを軽減していくものである。そして次にTFTやEFTと言うものがあり、これらは身体にあるツボをトントンと叩くだけでストレスが軽減されるものである。そして次に述べているのが心理カウンセリングと心理学系セミナーの事業化に向け手について述べている。それはどういう経緯でその仕事を選んだのか、なぜその数ある心理学の中でそれを選んだのかなどを述べている。次に述べているのが私の事業展開する直近ではないが周辺の競合相手になりえる職種を述べている。これらは一見して競合になりえないようなものもあるが、問題を改善する方法と言う考え方としてみれば競合になりえる職種である。そして私のストレス専門の心理カウンセリングのコースについて述べている。これが他の競合相手と違うところはコースがあるということである。日本でいうところの松竹梅である。そして他の心理カウンセリングやセミナーと私の所との違い、特徴について述べている。そして次には実際にその競合になるような人たちまたは周辺でその人たちがどういう経緯でその仕事をしているのか、集客はどういう風に行っているのか等を私の知り合いの方々にヒアリング調査を行った。次に私がどのように集客をして事業を展開しているのかの方法について述べている。これらはまだ実際にやったことはないが、その手法を学んで展開していきたい手法である。それはアメリカから来たものでダイレクト・レスポンス・マーケティングと言う手法である。今までの広告などは特定の対象者に何かを伝えることが目的であるがダイレクト・マーケティングは特定の対象者に単に伝えるだけでなく、返信と言うアクションを起こさせることが一般の広告との違いでその手法について述べている。そしてオファーである。私の所でうけるとこんな特典がありますよというものを提示して受けに来てもらう材料になる。そしてジョイント・ベンチャーについても述べている。ジョイント・ベンチャーとは自分の仕事がまだ知られていないのですでにビジネスをしている人に手法はいくらかあるがその人のお客さんを紹介してもらうという方法である。そしてメルマガについて述べて

いるが、多くの人が出すメルマガとの違いについて述べている。ちらしについても述べているが通常のチラシとの違いについて述べている。最後に私の事業がこれからのものであるために、私が主に行おうとしているセミナーにどんな特徴があるのかを知るためにも同業者からのヒアリングも行っている。