



### お金に振り回される

稼いでいるでもお金がない。芸人の時は稼いでいない。そしてお金もない。収入がある時も収入がない時も関係なく、お金に振り回されている自分がいることに気づきなんじゃこれ!と思つて腹が立つてきました。このままでは年収がいくら増えたとしてもお金に振り回される、お金に振り回されないように知識をつけないと破綻してしまつと、仕事を辞めることに決めました。

トップセールスマンがいきなり辞めるといふことで会社は全力で引き留めてきましたが、立つ鳥跡を濁さずではないですが後輩を育てその会社を辞め

ました。でも辞めると決めたもの何もない状態、ただのプー太郎になつてしまいました(笑)。

### いったい何を学ぼうか?

知識をつけよう!何を学ぼうか?

と本屋に行き『稼げる資格』というコーナーがあつたので見てみました。税理士は大学を出て実務がないとダメとか条件がある中唯一『誰でも可!』と書いてあつたのがファイナンシャルプランナーでした。「これや!」と(笑)。

ファイナンシャルプランナーなら数字に強くなる、お金にも強くなる。アメリカでは富裕層は顧問税理士・顧問医師・顧問弁護士、そして顧問ファイナンシャルプランナーを持つていて、日本もそうなるだろうと書いてありました。「なるほど!」と。ということで、僕はファイナンシャルプランナーの資料請求をし、朝から図書館に行き勉強する生活が始まりました。

### 人生が変わり始める

そうして毎日図書館で勉強し資格を取りました。勉強をしながらもお金の運用も始め、実践も始めたんです。そうすると更に色々なことが分かつてきたので、試験的にマネーセミナーを始めてみることにしました。チラシを近所に配つて栄えある1回目。僕は初めて人前でしゃべるといふ。来るやるな!と思つたら、蓋開けたら3人しか来なかつたんですよ。隣の饅頭屋さん、クリーニング屋さん、スナックのママ。全員知つてるやん(笑)!

でもそのセミナーがすごく好評でした。そこで

毎月やる!1人でもやる!と決めました。5人の時もあったり、2人の時もありましたが、とにかく毎月毎月やつていくと、ちょうど1年2ヶ月後そこで30人になったんです!

### 突然掛かってくる電話

そんな時に突然電話がかかってきました。「篠原先生ですか?」と。。面食らいました。それまで先生なんて呼ばれたこともないのに、生まれて初めて先生と呼ばれたのです!HP見たのですが講師をしてもらえないでしょうか?今外部講師を探しています。すごく面白そうな経歴で、楽しそうに教えてもらえると。と。

日程を聞くと3ヶ月も先でスケジュール真っ白だったので、暇だと思われるものもズイと思ひ、わざと保留を長くして『あーその日だけたま空いてますよ!』と答えました(笑)。で続けて、『言いにくいんですけど、謝礼のほうは先生どれくらいでしょうか?』と聞かれました。さあなんて答えようか?!初めての外部の依頼。お金は正直いらななんです。なぜか?実績が欲しいから。

### 初めての外部講師

1万とか言うのと大丈夫かな?この先生と思われ。咄嗟に出たのが『10万円』という金額でした。言った瞬間に『少々お待ち下さい』と保留音に変わり、その保留音がなかなか終わらない!「ヤバイ!オレやつてもうた!」つて思いました。オレやつてもうたわ。。。オレ終わった。。。オレもう終わった。アホや、1万にしたらよかつた。アホやわオレ!つて激しく後悔をしていたら、「あ!先生、10万円でお願ひできますでしょうか?」と言われたんです!

「あと前泊をお願いします。こちらでもちろん宿泊代、飛行機代は別途お支払いいたします」と続き

ました。「別途なんや!」つて。一緒でもええのに!「おホー!はいはいわかりました!」つて大興奮(笑)。こうして初の外部講師が決まりました。その依頼を下さつたのが沖縄県の琉球大学なのです。

### ツッコミニケーション

琉球大学からは『在学中の留学生がものすごく優秀で日本の就職を希望している、その学生たちが就職するときに困らないように給与とか厚生年金とか社会保険とかを教えてあげたい』そんなご依頼でした。それでお話をさせて頂いたのですが、それがすごく好評で色々な学校や企業から講演依頼が来るようになりました。仕事の流れが大きく変わった分岐点でした。講演の中で『営業』についても話しますが、「先生ちよつと営業のコミュニケーション講演もしてくれませんか?」という依頼を受け、出来上がったのがツッコミニケーションです。ツッコミニケーションとは、ツッコミニとコミュニケーションを足したものです。私の人生を変えた『ツッコミニ』でどう人とのコミュニケーションを図っていくのかをお話しています。

### 今を全力で楽しむ!

僕が校長で国の助成金を使い、ファイナンシャルプランナーの職業訓練をしようと思つたことがあります。実際に教室を何個か借り設備投資して、スタッフも雇つて、講師も派遣して順調に大きくなっていきました。でも僕は自身は人前で話すのが好きで現場を離れたくない、別に会社を大きくしたいわけでもない、それこそ時間とお金のバランスがとれなくなり以前の二の舞になりかねないということ。でその順調ではあつた職業訓練校の仕事を全部やめ、僕はスモールビジネスでいくと決めました。そこからはもうスタッフも雇わず、請求書なんかは外部に委託していますね。