

# 今から、あなたの生きるステージを 飛躍的に上昇させ、真の意味での “成功”を手にするたったひとつの “最短経路”を提示しましょう。

ども、こんにちは、木坂です。

このPDFを読んでいるということは、コンサルティングや講師業といった職種に何かしら興味関心があるのだと思います。

もしかしたらすでに生業としているかもしれませんね。

どちらでも構いません。

今からお話しするのは、

## 「コンサルタント（広い意味での講師業）として成功する方法」

です。

そのことに興味があれば、読んで損はしないはずです。

「成功」の定義は後々明らかになります。

単に「コンサルティングビジネスで儲けましょう！」みたいな低能な話ではありませんので、万が一そのようなものを期待していたら読んでも時間の無駄だと思いますから、ファイルごと削除していただいて構いません。

そして、その「方法」を伝え切ることこそが、今回募集する Consulting Master Class のたったひとつの目的であり、ゴールです（講座の詳細は18ページから、申し込み方法は33ページから書いてありますので、お急ぎの場合はそちらからどうぞ）。

ちなみに、講座自体に申し込まなくても、このPDFを読むだけでその概要というか、ステップは理解できるように説明していますので、経済的に受講が困難な場合は熟読の上、役立ててもらえれば幸いです。

## よいコンサルとダメなコンサルを 分かつ決定的な、ひとつの要素。

「よい」コンサルタント（ここでは便宜上コンサルタントと書きますが、講師や営業やカウンセラーなど、クライアントに何かをアドバイスする職業はすべて含まれます）とはどんなコンサルか、わかりますか？

もちろん、クライアントに結果を出させるコンサルタントです。

「結果」とは何でしょうか？

金銭的な儲けや悩みの解消でしょうか？

それももちろんあるでしょうが、それは「結果」のごくごく小さな部分でしかないということをまずは理解してください。

「結果」とは決して、金銭的に儲けさせるとかそういった単一の尺度で測るべきものではなく、総合的なクライアントの「変化」として測るべきものなのです。

言い換えれば、クライアントが望む「変化」を与えることのできるコンサルタントが「よい」コンサルタントだということです。

では、クライアントに結果を出させることのできるコンサルタントと、できないコンサルタント。

彼らを決定的に分かつ、ひとつの要素は何かわかるでしょうか。

マーケティングの知識やコピーライティングのスキル、幅広い人脈や豊かな経験、人間的な信頼感や持っている情熱など、いろいろ思いつくと思います。

が、それらはすべて違います。

おそらく、答えを聞いたら意外に思うかもしれません。

誰も言わないこと、いや、気がついてすらいらないことだと思いますし、僕自身この事実気がついた時は驚きましたから。

どうして僕のクライアントは「結果」を出せるのだろうか。

どうして同じくらいか、むしろ僕よりも（知識的には）優秀だと僕が思うコンサルタントのクライアントは結果を出せないのだろうか。

そんなことをずっと考え、何百社何千人と対話をするうちに、気がついたのです。

結果を出させるコンサルタントの特徴に。

それは、

**「クライアントにとって、唯一無二の存在になっている」**

ということです。

唯一無二のコンサルタントであったり、唯一無二の先生であったり、唯一無二の担当であったり、唯一無二のコーチであったり。

呼び名は何でも構いませんが、結果を出させるコンサルタントは、とにかくクライアントにとって唯一無二の存在になっている。

それは僕だけの話ではなく、たとえば僕から見て全然ダメなコンサルタントについていても結果を出すクライアントというのはいて、どうしてかって考えたら彼らにとってそのコンサルは「唯一無二」だからなんですね。

だから、逆に彼らが僕のところにきても、結果を出させてやることはできない。

僕は彼らにとって唯一無二の存在ではないからです。

予備校講師時代を思い返してみても、なぜだか合格率のいいクラスを担当している先生というのは、授業の良し悪しというより、生徒にとって唯一無二の先生になっていた。

気が付いてみれば至極当然、シンプル極まる話だったのですが、意外と気がつくのに時間と経験を要しました。

## 「コンサルティング」のパラダイムシフト。

なぜ唯一無二にそこまでこだわるのかといえば、今更言うまでもないかもしれませんが、これからの時代、そうでなければ成功できないからです。

ここで「成功」という言葉は、我々「コンサルタント」の側にも「クライアント」の側にも“同時に”当てはまる用語として使っています。

つまり、クライアントにとって唯一無二のコンサルタントにならなければ、コンサルタントとして成功することはできないし、クライアントを成功させることもできない、ということです。

残念なことに、どんなに知識があっても、どんなに実績があっても、どんなに人間的に優れていても、クライアントにとって唯一無二の存在でなければ、成功はやってこないのです。

今話しているのは、「あなたがブランドにならなければ今の時代は儲かりませんよ！」などという小さい話ではまったくくないということを理解してください。

**「こっちだけ成功する」ということは、原理的にあり得ないのです。**

クライアントの成功がすなわちこちらの成功であり、こちらが成功（＝進化）することでクライアントはますます成功する。

そーゆー関係性があるのです。

もちろん僕のメルマガを読んでいたたりセミナーに出てくれていたりするのなら、こんなことは言われるまでもないと思いますが・・・。

この事実気が付いている人はほとんどいません。

しかし、現場に出てみれば事実だということがよくわかるでしょう。

現実をストレートに表現すれば、ほとんどのコンサルタントはクライアントに満足な結果を出させることができているわけですが、それは、単に彼らの力量が不足しているというだけでなく、従来の「コンサルティング観」に固執しているからです。

時代が求めるコンサルタント像はとっくに変わっているにもかかわらず、そのことに気がつかずに従来通りのコンサルティングを行っている。

そんな状態で「成功」できるはずはないのです。

コンサルティングというパラダイムは、とっくにシフトしています。

一体どうシフトしているのかと言えば・・・

# 「先生」は死んだ。

「神は死んだ」という言葉をご存知だと思います。

ニーチェの言葉です。

ニーチェはキリスト教徒を弱者の群れとして批判し、こう叫んだのです。

神に隷従する人間ではなく、自由な意志を持った人間であれ。

中世から近代というパラダイムシフトの象徴でした。

これは、実はコンサルティングの世界に起こったパラダイムシフトと構造が似ています。

従来、コンサルタントと呼ばれる人たちは「先生」でした。

そしてクライアントはその先生の言うことを聞くだけの「生徒」として、いわば思考を剥奪され、「隷従」していたのです。

学校の状態を思い出してもらえるとよりイメージしやすいかもしれません。

今から50年くらい前の学校は、先生の権力が絶大で、暴力は当たり前。

それは「指導」として感謝され、そのような「強い」先生がよい先生の象徴でした。

しかし現代の「よい先生」は、そのような先生ではないと思います。

暴力を行使して生徒を「教師の思う方向へ」無理やり導いていくことは、正しい教育の姿ではないでしょう。

コンサルタントもまた然り、です。

そのような「先生」としてのコンサルは、もはや時代に求められていない、つまり「死んだ」のです。

# オバマはコンサルタントか？

オバマが合衆国大統領になりました。

今現在の世界が、時代が求めている「ヒーロー」の典型がオバマです。

オバマは、もちろんコンサルではありませんが、しかし現代のコンサルに要求されているのは「オバマになること」なのです。

オバマは、リーダーです。

先生ではありません。

独裁者でもありません（そう見る向きもあるようですが、今は割愛）。

あくまでもリーダー（＝仲間を導く者）なのです。

いま求められているコンサルタントは、まさにこの“リーダー”なのだということを、理解してほしいと思います。

上から「あれをやれ、これもやれ、それはやるな」と“命令”するだけの「先生」ではないのです。

ともに苦しみ、ともに笑い、ともに泣き、しかし常に力強く進むべき道を教えてくれるリーダー。

「この道を歩け、でないとお前は死ぬぞ！」などと言うのではなく、あくまでもその道を歩くことが成功につながっていると確信させてくれるリーダー。

そんな存在が求められているのです。

これは、非常に大きなパラダイムシフトです。

この仕事を生業とするつもりなら、絶対に忘れないようにしてください。

ただし、同時に非常に重要な注意があるのですが・・・

## 答えを教える人間は、リーダーでは ありえない。

僕がセミナーなどでよく言うことです。

何か質問をされて、答えを教える。

それがコンサルだと思っている人は多いでしょうが、それも前時代的なコンサル像です。

先に、よいコンサルとはクライアントに結果を出させる存在だ、と言いました。

また、結果とはクライアントが望む、総合的な「変化」であるとも言いました。

答えを教えることは、はたしてこの「変化」を促すでしょうか？

学校において問題を解かせることなく、答えを教えまくることは、生徒のためになっていると、生徒を「変化」させていると言えるでしょうか？

また、そもそも解答があらかじめ用意されている学校の問題とは異なり、実際のコンサルティングの現場で現れる問題には、唯一の答えというものが存在しません。

オバマだって、決して答えを示しているわけではないですね。

彼はひたすら「この道とともに歩こう。そうすればアメリカは変わることができる。再生できる」と訴えているだけなのです。

もう少し厳密に言えば、リーダーには



## 「それしかできない」

ということです。

あたかも唯一の「答え」が存在しているかのようなふりをしてその答え（に見える何か）を教えるのは、麻薬を与えることと似ています。

「この人は何でも知っている、困ったら何でも教えてくれる！」という依存心をクライアントの心に植え付けます。

### ですから、一言で言えば、クライアントはバカになるのです。

一種の具民化政策（＝植民地政策）です。

もちろん、クライアントをバカにして依存させ、金だけ半永久的に搾り取りたい、自分がいないと何もできない人間にしたい、という邪悪な思いがあるのでしたら、欧米列強が実際に行った植民地政策よろしく、方法論的にはそれでいいと思います。

しかし、先に説明したような健全な「成功」を手にしたのであれば、この状況が正しいものでないことは一目瞭然でしょう。

### よいコンサルタントというのはあくまでも「きっかけ」を超えてはいけないし、よい教師というのは「尊敬されるべき踏み台」にすぎないのです。

いわば助産婦です。

クライアントが生む苦しみを緩和してやる。

手伝ってやる。

ガイドしてやる。

リードしてやる。

それ以上は、越権ですし、原理的にも不可能です。

## コンサルタントに求められる4つの力。

ここまで姑のように小言じみたことを言ってきましたが、それらを理解してもらった上で、いよいよ現代のコンサルタントに求められる4つの力の説明に入りたいと思います。

この4つの力を自力で伸ばせるのであれば、今回募集するクラスを受講する必要は全くありません。

ですから、自力での進化・成長を求めている場合は特にこの説明は熟読するようにしてください。

・・・コンサルタントには、当然ですが様々な力が求められます。

例えばクライアントが言っていることを理解する力、クライアントが言いたいけど言葉にできないことをくみ取ってあげる力、クライアントの緊張をほぐして本音を言いやすくする力、クライアントが抱えている問題の答えをすぐに思いつく力、その答えを言わずにヒントを考えクライアントに伝える力、クライアントが自分で答えに辿り着けるように導いてやる力、第一印象でクライアントのパーソナリティを把握する力、様々な角度から同じことを説明できる語彙力と視点の広さ、などなど・・・。

ちょっと考えただけでもまだまだ出てきます。

少し厳しい言い方になりますが、「マーケティングコンサルタントはマーケティングの専門家」「弁護士は法律の専門家」「医者医学の専門家」「心理カウンセラーは心の専門家」などという理解では到底不十分で、真にクライアントのためになる存在とは足り得ないんですね。

我々は、もっと「人の人生の一部を担っている」という責任感を持つべきだと思うのです。

それゆえに、専門分野以外に、もっともっと幅広いスキルや素養が総合的に求められます。

# あなたはこの文章を理解できますか？

「当たり前だろ」と思ったとしたら、コンサルタントには向いてないかもしれません。

とっさに「自己言及のパラドクス」を思い浮かべた勉強熱心な方もるかもしれませんが、今回はそうではなくもっと単純な話です。

例えばクライアントが「私は来月の売り上げを倍にしたいのですが、どうしたらいいでしょうか」と相談にきたとしましょう。

このクライアントの質問の意味がわかりますか？

日本語をきちんと理解できるあなたは、とっさに売り上げを上げるための方法をあれこれ考えだすかもしれません。

マーケティングプランを見直し、コピーライティングスキルを駆使して成約率の高いレターを書き、オファーも見直して・・・と、総合的なアプローチも取れることでしょう。

しかし、僕ならこの質問をもらった時に、すぐにこう聞き返します。

## **「なぜ売り上げを倍にしたいのですか？」**

僕には、「私は来月の売り上げを倍にしたいのですが、どうしたらいいのでしょうか」という質問の意味がわかりません。

だから、答えを出すこともできない。

質問の意味がわからない以上、わかるまでこちらが質問をしなくてはいけない。

その初めの質問が、「なぜ売り上げを倍にしたいのか？」なのです。

そのあとには、「なぜ来月までなのですか？」と聞くはずですし、その答えを踏まえて、15分くらいは質問すると思います。

それくらい、相手の言っていること、それが本当に意味するところを理解するのは難しいことなのです。

なぜ難しいか。

**それは、クライアントは全てを的確に表現することはできないからです。**

心の中に持っている「本当に伝えたいこと・本当に解決したい問題」をそのまま言葉にできるクライアントはほぼ皆無だと思っています（それが出来ればコンサルは雇いません）。

相手が言っていることと、その奥にある「本当に解決したい問題」との間には大きなギャップがあり、発話された言葉だけをまともに受け取っていると全く見当違いのアドバイスをしてしまう。

そんなことになるのです。

その意味で、コンサルタントには医者「診断」のようなスキルが求められることとなります。

「今日はどうしましたか？」

「どうやら大腸癌に冒されているようで、おそらくすでにⅢ期だと思います。すぐに手術をしていただいて、その後抗癌剤としてメシル酸イマチニブをいただきたいと思います。」

「そうですか、ではそのようにしましょう。」

などという医者は存在しないですね。

しかし、コンサルタントというのは、現場でこんなことばかりしています。

本当の問題がわかっているクライアントなんていないわけで、その問題発見からが、コンサルの仕事なのです。

むしろ、それが最大の仕事だと言ってもいいでしょう。

なのに彼らは、それをしないでクライアントの言葉を鵜呑みにし、表面的なアドバイスに終始する。

だから、ほとんどのコンサルタントはクライアントに結果を出させることができないわけです。

彼らにはクライアントの心の声が、本当に抱えている問題の叫びが、聞こえていないのですから。

現代のコンサルタントに求められる3つの力。

まず1つ目の力が、この

### 「クライアントの心の声を聞く力」

です。

## 10 + 50 = ∞ を瞬時に説明できますか？

この手の問題は僕がよくセミナーなどで参加者にやってもらうタイプのものなのですが、まず初見では意味すらわからないのではないかと思います。

でも、コンサルタントなら、瞬間的に説明しなくてははいけません。

さっきから言っているように、コンサルタントには用意された答えなどというものは存在せず、答えは常に動いています。

そしてそれを“瞬間的に”つかまえてこなくてははいけないわけですが、その練習だと思ってください。

だから、この問題にも答えなんかありません。

例えばこんな回答が考えられるでしょう。

「僕は10円持っています。お兄ちゃんは50円持っています。二人をあわせて60円を募金しました。その60円で、アフリカの貧しい子どもがひとりワクチンを打って助かるそうです。子供の命の価値は無限大だと思います」

当たり前ですが、 $10 + 50 = 60$ です。

$10 + 50 = \infty$ は、数学的に間違っています。

でも、上の説明が、どうして「間違っている」と断言できるのでしょうか。

数学的には間違いでも、ある場面では正解になるのです。

物事というのは、すべてそういった性質を持っています。

コンサルタントには、あらゆる物事を、既成概念に縛られることなく、くだらない常識に冒されることなく、常に柔軟な思考を持って、このようにあらゆる角度から語る力が求められます。

これが現代のコンサルタントに求められる2つ目の力。

**「クライアントの心に最も自然に入る形で物事を語る力」**

です。

# 「なぜ、人を殺してはいけないの？」

子供にこう聞かれたらどう答えますか。

言葉を濁さず、相手は子供だからといってごまかさず、きちんと答えることができますか。

答えることができないということは、消極的にであれ、子供は「場合によっては人を殺してもいいんだ」と理解してしまいます。

あなたは、答えられないということでそのような答えを子供に与えているのです。

この問いは、非常に深い意味を持ちますので解説するには5時間のセミナーを開催したいくらいですが、今ここで理解してほしいのは

## 「コンサルタントは、あらゆる質問に即答できなければいけない」

ということです。

もちろん実際の現場では「明日までに調べておきます」などの答えは可能ですが、あまりにもそれが続くようだとクライアントの方が不審に思い、いつの間にか「唯一無二」ではなくなってしまいます。

ですから、質問に対しては「即答」が望ましいのです（再三で申し訳ないですが、「答える」というのは「答えを教える」という意味ではありません。即答は「即応答」の略だと思ってください）。

そしてそのためには、極めて広範な知識が要求されます。

## **「可能な限りあらゆる分野の知識を吸収し、それらを縦横無尽に使う力」**

これが現代のコンサルタントに求められる3つ目の力です。

# 他人の10分の1の時間や労力で同じ 結果を出せるかどうか。

ちなみに、ですが、フランスにはバカロレアという試験があります。

日本で言うセンター試験に相当するもので、受けたければ13歳とかでも受けることができます。

ただ、センター試験とはその中身が大きく違います。

理系文系関係なく朝っぱらから「哲学」の試験から始まるのですが、それは4時間の論述試験です。

「実験のほかに真実を証明する方法はあるか？」

「認識は全て意識の開放に繋がるのか？」

「無償の行為は可能であるか？」

「もし世界に意味がないとしても哲学はなお目的を持ちうるか？」

「ある芸術作品が美しいということを他人に根拠を示して説得することができるか？」

「どのような条件の下で一つの活動は労働となるのか？」

「人は美を判断するのか、それとも感知するのか？」

「ある文化の価値を客観的に評価することは可能だろうか？」

「真理よりも幸福を優先すべきだろうか？」

「ある特定の文化が普遍的な諸価値の担い手となり得るだろうか？」

などという問題が出題され、4時間かけてひたすら論述します。

フランスでは、大学受験生が、場合によっては中学生みたいな年齢の子が、こんなことをひたすらやっているのです（くだいですが、理系もですよ）。

参考までにいくつか試験問題を拾ってきましたが、最後の



## 「ある特定の文化が普遍的な諸価値の担い手となり得るだろうか？」

という問題の根本的な部分は、実は先ほど聞いた

## 「なぜ人を殺してはいけないのか？」

という問いと共通です。

「ある特定の文化が普遍的な諸価値の担い手となり得る、という思想は、少数意見を踏み  
にじる危険をはらんだ、ファシズムのような危険思想です」

というのが「まともな」大人の考えることだと思いますけど、そう考えているうちは人を  
殺していけない理由を一生説明できません。

このような、一見異なった知識・情報の間にある関係性が瞬時に見抜けるようになると、  
たいていどんな質問がきても即答することができるようになります。

## また、これは実はそこまで大変な時間と勉強を要さずにできるようになります。

みんな僕が毎日毎日科挙の試験に受かるくらい勉強していると思っているようですが、実  
際はそこまで勉強しているわけではありません。

僕なんかは、人よりも勉強が好きという程度の人間で、僕より勉強熱心な人や、それこそ  
何万冊も本を読んでいる人なんて世の中にある程度いると思います。

## でも、僕には彼らが10時間で学ぶことを1時間で学べる自信があります。

1時間で学んだことを、瞬間的にその他の知識と結び付けて、オリジナルの視点を交えて  
面白おかしく語る自信があります。

10個の知識があれば、1000個の知識を持っている人と同じだけの種類の質問に、よ  
り分かりやすい形で即答できる自信があります。

そのような自信があるのは、あらゆる質問に即答する力、知識を縦横無尽につなげる力、  
1を聞いて10を知る力というのは、言わばちょっとしたコツなのだということを知って  
いるからです。

圧倒的な量の情報が洪水となって渦巻いている現代において、圧倒的な効率で知識を吸収し、体系化し、様々なものとリンクさせる力が必要になります。

これは生まれ持った才能とか、そういった話ではなく、純粋にコツと慣れなのですが、コンサルタントになるならこのコツはつかんでおいた方が圧倒的に有利です。

これが、コンサルタントに求められる最後の力、

**「他人の10倍の効率で物事を吸収・応用する力」**

です。

**以上の4つの力を、1年間かけて僕と二人三脚、身につけてもらいます。**

そしてこれが、今回募集する Consulting Master Class の内容になります。

見てわかるとおり、今回のオファーはシンプルです。

今説明した、コンサルタントに求められる4つの力というのを、すべて、身につけてもらいましょう、というものです。

「クライアントの心の声を聞く力」

「クライアントの心に最も自然に入る形で物事を語る力」

「可能な限りあらゆる分野の知識を吸収し、それらを縦横無尽に使う力」

「他人の10倍の効率で物事を吸収・応用する力」

この4つの力ですね。

期間は1年間。

2009年4月開始です。

ウザいかもしれませんが、僕と二人三脚に近い形になりますので、それが嫌なら申し込まないことです。

細かいことは、今から説明します。

ここまで読んで疲れていると思うので、休憩を入れて先を読んでもらっても大丈夫です。

## あなたが生まれ変わる4つのステップ。

この Consulting Master Class は、上記4つの力を手に入れてもらうために必要な4つのフェイズからなります。

### First Phase : 月一回のセミナー+課題

まず最初のフェイズですが、これは毎月開催されるセミナー（と課題）になります。

テーマは僕が独断と偏見で決めてきますが、ポイントは前期・後期という2セメスター制を採用しているという点です。

日本の大学と同じシステムですね。

Consulting Master Classは、前期でバックボーンの強化を目指し、後期で実践的な部分の強化を目指します。

つまり、前期の半年間は幅広い知識の獲得やマインドセット、言葉の選び方の習得、自分を見つめ他者との関係や社会との関係を考える、といった作業がメインの期間になり、後

期の半年は実際のコンサルティングの現場で使える知識のやテクニックの獲得、またそれをいかにして使っていくかのケーススタディなどになります。

ですから、前期はいわゆる「お勉強」が多くなるでしょう。

今すぐクライアントの結果を出させてあげたいという人には多少もどかしい期間になるとと思いますが、この期間がなければ未来永劫クライアントが満足な結果を出すことはないと思っ理解して、頑張っついてきてほしいと思っます（といってもいたずらに難しいことをやるわけではありませんが）。

**また後期は、僕が実際にコンサルティングを行う時に使っているツール（ソフトウェアからインタビュー表から分析表まですべて）を差上げますので、それを元に実践的な訓練をしてもらおうと思っています。**

もちろん各セミナーで知識を得てもらうことは必須ですが、今ちよっと考えているのは例えバマーケティングや心理学の知識以外にもパブリックスピーキングやプロファイリングスキル、はたまた脳や肉体の機能を120%発揮するためのサプリメントや栄養・運動に特化したセミナーの開催です。

これらもコンサルタントには必須の知識だと思っますし、例えバパブリックスピーキングができるようになるとグッ仕事の幅や信頼感が増し、ビジネスが加速します（つまりクライアントの成功も加速します）。

例えバここぞといっ時に睡魔に襲われていたら話にならないわけで、そんなときには88時間のうち8時間寝ればよい方法などが役に立つでしょう（多用は勧めませんが）。

このように、従来の枠組みや常識にとられることなく、僕が現場で培っってきた経験とそこから得た結論を踏まえた授業構成にしようと思っています。

また、この月一回のセミナーは純粋にセミナーなのかミーティングみたいな形になるのか、などはその時次第で決めようとも思っています。

どちらにせよ僕が何らかのテーマでしゃべり課題を出すことに変わりはないのですが、セミナーがふさわしければセミナーを、ミーティング形式がふさわしければミーティングに、といっった感じで参加者の様子などをみて形式を判断するといっことです。

一回の人数も少人数で行い、少人数でさえあれば、例えば一人でも決行します。

また、各セミナーは録音または録画され、後日使用した資料とともに配布されます。

ですから、万が一スケジュールがあわなかったり、住んでいる場所の関係で（セミナーはすべて東京で行う予定なので）セミナーに出られなければ、それらのビデオや音声、場合によっては振替などによって補完していただきます。

うっとーしいでしょうが、サボることは許されません。

## **Second Phase : 月一回のグループ面談**

毎月の定例セミナーで知識やスキルを獲得してもらっても、そこで終わってしまっただけでは意義が半減してしまいます。

学んだことを各自現場で実践してもらいますが、その報告会（＝アウトプット）がこの2番目のフェイズ、グループ面談だと思ってください。

各回、参加者のスケジュールにもよるのですが5～10人での開催を予定しています（受講者がそもそもそれに満たない場合にはそれ以下で開催・場所は東京）。

もちろん、まだ仕事でやっているわけではないから実践報告はできない、という場合は復習の報告や課題の状況報告だけでも構いませんが、とにかく大事なのは、

### **毎月現状を報告すること**

です。

毎月僕と直接会話をすることによって、また同じ講座を受講している人たちの話を聞くことによって、コメントをしあうことによって、一ヶ月の進歩を確認するとともに、次への目標やモチベーションのアップにつなげてほしいと思っています。

「一人ではどうしても続かない」

などという弱気なコメントは、昔なら切り捨てていたわけですが、最近は丸くなってきたこともあり（笑）多少理解できるようになりました。

何でもかんでも助ける、ということはしませんが、それでも本人がみずから立ち上がる機会を、場を作ることはしようかなと。

そう思っのこの定例報告会です。

いろんな使い方ができるかと思いますが、最大限有効に活用していただければと思います。

### Third Phase : 年6回の個人面談

3番目のフェイズは、僕との1対1の個人面談（1時間前後を予定・場所は東京）になります。

年に6回と書いたのは、厳密に2か月に1度である必要はなく、進捗や希望に応じて例えば連続6カ月、とかでもかまわないからです。

グループ面談ではないので比較的自由に日程が設定できます。

グループ面接では聞きにくいプライベートな質問や、守秘義務を含むような質問、また、細かすぎて単純にみんなの前でするのがためられる質問や僕の得意分野である雑談（笑）など、僕と1対1だからこそできる面談にしていきたいと思います。

また、単純に質問のヒントをもらうだけでなく、僕から直接会話のスキルや質問のスキル、受け答えのスキルなどできるだけのことを盗んでいってください。

たまに「コンサルで全く関係ないことばかり話された」という感想を（冗談半分で）持つ人がいるようですが、僕のコンサルは1秒たりとも無駄な時間はありません。

一見くだらない話をしながら、関係ない話をしながら、何かに気づかせようとしています。

この Consulting Master Class を受講しながら僕との個人面談を受けてもらえれば、その意味が理解でき、実感できると思います。

**その、現場レベルでの生きた「ブレイクスルー」を得てもらうことが、この個人面談の最大の目的です。**

また、この個人面談には特別な使い方もあるのですが、それは下記、特典の2をご覧ください。

### Final Phase : 年に2回の論文提出

「論文」というのはいささか大げさな表現ですが、要は前期修了時に1回、後期修了時1回、それぞれまとめのレポートのようなものを提出してもらうということです。

長さとかテーマとかに指定はありません。

自由に、半年間を振り返って、書いてもらえればと思います。

言わば、半年間の集大成です。

気合を入れて臨んでくださいね。

詳しいことは、時期がきたらあらためて説明します。

## まとめます。

今回募集している Consulting Master Class は、4つのフェイズからなっています。

First Phase : 月一回のセミナー＋課題

Second Phase : 月一回のグループ面談

Third Phase : 年6回の個人面談

Final Phase : 年に2回の論文提出

の4つです。

これらを通して、1年後、あなたに生まれ変わってもらうことを目標にしたクラスです。

きちんとなさしてくれれば、自分でも驚く変化を遂げていることをお約束します。

言ってみれば、心技体、その全てをブラッシュアップしていく、ということです。

あらゆる側面から磨き上げ、生まれ変わってもらいます。

**一年後の変化で一番驚くのは、たぶん自分の「オーラ」だと思いますよ。**

## お待ちかね・・・

各種特典のお時間がやってまいりました。

僕の場合「特典」という言葉は使っていますが、実際は「本編の補足」くらいの意味合いですので、若干本来の意味での特典とは異なるかもしれませんが。

いずれにせよ、この講座に付属してくるものたちについて説明します。

特典は全部で7つですが、たぶん、過去の経験から言って増えます。

思いついたり希望があったりすれば、勝手に作って配布するので。

なので、ここに挙げた特典は「今現在決定している」というものだとご理解くださいませ。



## 特典1：門外不出、“B.A. Matrix”

これは文字通りマトリクスなのですが、僕がビジネスのコンサルをするときに頭の中に描いているものを紙に落としたものになります。

僕はコンサルティングというのは、コピーライティングと同じく Science と Art の融合物だと思っています。

つまり、ある種のパートは極めて科学的に行わなくてはいけないということですが、その科学の部分が一覧になっているのが、このマトリクスです。

### クライアントが抱えている問題はどこ（何）で、その解決策は何か？

この問いに、瞬間的に答え（あるいはヒント）が見つかります。

マトリクスには約30個のフィールド（クライアントが抱えている問題領域）があり、その各々に10個程度解決策があります。

どの解決策を選ぶかはそのクライアント次第ですが、少なくとも「あとは選ぶだけ」というところまではこのマトリクスがあれば一瞬なのです。

**過去、自分のクライアントや他社のクライアント含め1000以上の事例に照らして検証してきたマトリクスですが、ビジネス分野で受ける質問であれば、実にその95%以上は余裕でカバーしているものです。**

コンサルタントはクライアントの質問に対して即答しなければいけないということを先ほど言いましたが、それを可能にしてくれる強力なツールになるでしょう。

僕は頭の中にすべて入っているので、わざわざ紙を持ち歩いたりもしないですが、初めのうちはカンペ代わりに使ってもいいかもしれません。

もちろん、自分のビジネスの弱点や問題をリアルタイムで確認してもいいと思います。

このマトリクスは、後期の授業中に配布します。

また、前期の授業ではもしかしたら

### “H. U. Matrix”

とこれまた僕が名付けたマトリクスを使うかもしれません。

これは人間の認識プロセスをマトリクスにしたものですが、なぜこちらの言ったことが正しく理解できないのか、正しく理解してもらうためにはどうしたらいいのか、それを行動につなげたいくなるようにするにはどうしたらいいのか、などのヒントになるものです。

これを頭の中で体系化できたおかげで僕は相手に合わせた言葉の選択がすごく早くなったのですが、同じように何かを伝えるもどかしさを感じているのなら、それを解消してくれる一助になるかもしれません。

### **特典2：自分のビジネスのコンサルティング**

これは主に年6回の個人面談の時に使うことになる特典かと思いますが、個人面談を自分の悩み相談に使っていただいてももちろん構いません（グループ面談の時は他の参加者の方との兼ね合いがあるのでご遠慮願います）。

**言い換えれば、僕をコンサル代りに使えるということです。**

いま悩んでいること、ビジネスで行き詰っていること、プライベートのこと、なんでもいいです。

本来この講座の趣旨からはズレているように思うかもしれませんが、実は全くズレていません。

### 「生きたコンサルの現場を、クライアントの立場で体験する」

というのは、非常に重要な学びの場になるのではないのでしょうか。

自分が現在進行形で学んでいることが、どのように現場で使われているのか。

それを「体験」することは大事でしょう。

ですから、時間が許す限りいくつ悩み相談をしていただいても構いませんが、ただひたすら自分の悩み解決にフォーカスするのではなく、2割くらいは、僕のコンサルのやり方などに注意を向けるようにしてくださいね。

### **特典3：メール相談1年間無制限**

これも僕にしては珍しい特典で、普段はほぼつけることはありませんが（過去一度だけ60万円以上のセミナーの特典としてつけたことがあります、40人程度しか試験に受かることはできませんでした）、今回はつけます。

それだけ「べったり」になるつもりだということです。

もちろんあまりに脳味噌が停止した質問を乱発してくる場合は講座そのものから強制的に除籍しますが、脳みそがフル回転した質問であれば、何度していただいても構いません。

「即日返信」は約束できないですけど、原則として1週間以内の返事はお約束します（時間を要する場合はその旨連絡します）。

質問内容は自由です。

講座に直結した質問でもいいですし、自分のビジネスやセールスレター、プライベートの悩み相談でもかまいません。

純粹な知的興味からくる学問的な議論や質問でもかまいません。

滅多につけることのない特典です。

除籍されないよう脳みその回転具合に注意を払いながら、有効活用してくださいませ。

#### **特典4：コンサルティングやセミナーの評価・コメント**

これはまあ仕事でコンサルティング業などをやっている人に限られると思いますが、講師やコンサルの現場に立ち会い(もしくはビデオなど)、評価・コメントをフィードバックします。

一応年2回までを考えていて、現場は日本国内(離島は要相談)であればどこでもかまいません。

日程さえ合えば、すべて僕の自腹で伺います。

ただし、これは僕を講師と呼べるということではありませんので、そこはご了承ください。

講師はやらないし、コンサルティングにおける横からのアドバイスもしません。

あくまでも、講座受講者の評価・コメントに限ったサービスとさせていただきます。

自分の現状を客観的に把握したり、進歩を実感したりするためにご利用ください。

#### **特典5：各期修了時にそれぞれ打ち上げ招待(木坂のおごり)**

これはもう、説明の必要もないでしょう。

前期修了時、後期修了時、計2回それぞれに木坂お勧めの店に招待します(場所は東京)。

みんなで(と言ってもそこまで大人数にはならないと思いますが) 労をねぎらいあいましょう。

招待ですから、木坂のおごりです。

参加費実費とかではありません。

プライベートでも利用しやすいように、そこまで高くなくてとてもおいしく、雰囲気の良い店という基準で選んでいきます。

是非、気に入ったらクライアントさんや友人知人・ご家族などを招待してあげてください。

その際は僕の名前を出さずに「いい店だろ、あんまり知られてないけど有名人とかがこっそり来るらしいよ」としたり顔で語る権利もお付けします（笑）。

### **特典6：（必要なら）NBA配布**

これは和佐君の会社の商品で、僕と和佐君だけでなくいろんな人の権利が絡んでいるので、いくら僕とは言え勝手に無料配布することはできません。

ですが、もしも必要ならば、僕が和佐君からパッケージを（激しいダンピング価格で 笑）買い取り、差し上げます。

大百科はこの文章を読んでいるほぼ全員が持っていると思いますが、NBAは高額ということもあり躊躇していた人も多いのではないかと思うんです。

しかし、あれほど包括的かつ体系的にマーケティングやコピーライティングからマインドセットまでまとめたものはこの世に存在しないと思いますので、そのあたりの基本知識に不安がある場合は、僕から差し上げます。

そのための追加料金はいただきません。

単なる僕の好意ですので、ただ僕に感謝すればいいと思います（笑）。

### **特典7：木坂の人脈提供**

僕があまり得意ではない質問を受けたときなど、必要に応じて、僕の知っている人でお役に立てそうな人を紹介します。

ただし、僕はネット起業家と言われる人はほとんど知りませんので、そのあたりの期待はしないでください。

もう少しバリエーション豊かな人材が僕の周りには集まっていますので、その中で力になれるような人を紹介します。

本当にバリエーションは豊かで、その業界の一流どころが集まっているのが特徴だと思います。

普通出会うことのない人ばかりだと思いますので、こちらもお楽しみに。

## Consulting Master Class の全貌。

この Consulting Master Class は、

「クライアントの心の声を聞く力」

「クライアントの心に最も自然に入る形で物事を語る力」

「可能な限りあらゆる分野の知識を吸収し、それらを縦横無尽に使う力」

「他人の10倍の効率で物事を吸収・応用する力」

という、これからのコンサルタントに不可欠な4つのスキルの獲得を目指した、2009年4月開校の1年間のコースです。

講座内容としては

**First Phase** : 月一回のセミナー+課題

**Second Phase** : 月一回のグループ面談

**Third Phase** : 年6回の個人面談

**Final Phase** : 年に2回の論文提出

という4つのフェイズからなり、あらゆる角度から自分の能力を磨きあげ、劇的な進化を遂げていてもらいます。

また、今現在決定しているだけで

- 特典1：門外不出、“B.A. Matrix”
- 特典2：自分のビジネスのコンサルティング
- 特典3：メール相談1年間無制限
- 特典4：コンサルティングやセミナーの評価・コメント
- 特典5：各期修了時にそれぞれ打ち上げ招待（木坂のおごり）
- 特典6：（必要なら）NBA 配布
- 特典7：木坂の人脈提供

という7つの特典（補足）があり、これらに関しては一切の追加費用がかかりません。

原則としてすべてのコンテンツは木坂本人が制作・担当します（必要に応じてゲストを招く可能性もあり）。

これが、Consulting Master Class の全貌になります。

## 受講費について。

メルマガで「高いよ」と宣言された上に、1年間という長期間のコース、そしてこの内容を見て、ビビり始めていることと思います。

まあ、僕が過去に開催したコピーライティングのセミナーは参加費が63万円でしたし、和佐君と共同で開催したICCは1年間参加すると100万円でしたから、その記憶があるならなおさら怖くなってきているかもしれません。

ですが、僕がこれから提示する金額は、思ったより安いと思います。

**前期：39万7千円・後期：39万7千円。**

この合計（79万4千円）が1年間の受講費になります。

上記すべて込みでこの金額です。

## ただ・・・

ひとつ、安くする代わりにというわけではないのですが、「受講費先着スライド制」を採用させてください。

これは要するに、早く申し込んだ人ほど安いという制度です。

この方式だと、いつも真っ先にセミナーに申し込んでくれている人たちは最低価格で参加することができ、無駄に躊躇している人（＝僕が唯一無二の存在になっていない人）とか僕のコンテンツを大して心待ちにしているわけではない人とかは、価格が上がってしまっているために申し込みが抑制されるだろう、と。

そーゆー判断です。

具体的には、申し込みベースで最初の15人は前期・後期ともに39万7千円。

次の15人は前期・後期ともに44万7千円。

次の15人が前期・後期ともに49万7千円。

それ以降は一律前期・後期ともに54万7千円です。

「申し込みベースで」とわざわざ書いたのは、申し込んだ後に簡単な試験に回答していただき、合格して初めて受講費を振り込む資格を得るからです。

「試験合格順」にすると、あわてて試験を出さなければいけなくなり、結果として回答のクオリティが下がるような気がしたため、申し込み順にしました。

なので、別に申し込んだからさあ振り込め、というわけではなく、ひとまず受講費を決定するためのものだとご理解ください。

もちろん、39万7千円なら受講できるから一応申し込んだけど、もうすでに54万7千円になって、それなら受講できない、という場合は試験を提出しなければ自動キャンセルになりますので、その辺はご安心を。



## 今回、申し込みはメールで行います。

下記に申し込み方法の詳細がありますので、その通りメールで申し込んでくれたら、折り返し受講費と簡単な筆記試験が書かれたメールを送ります。

送られてきた受講費で問題がなければ、試験を期限までに返信してもらって、合格か不合格か、その旨連絡が届く、という流れだとご理解ください。

ちなみに、試験は僕を含めて数人で行う予定なので、僕が喜ぶことを書いても受かるとは限りません（というか、申し込みが予定を大幅に超えない限り、そこまでガリガリに厳しい試験にするつもりはありませんので、リラックスして自由に書いてください）。

## また、特待生制度を設けます。

僕がすでに良く知っている人で試験の必要はないと判断した場合、試験は免除するとともに受講費は先着に関係なく前期・後期ともに39万7千円ということにします。

特待生に該当する人にはその旨メールにてお知らせいたしますので、「もしかして・・・」と心当たりがある場合は少しだけ期待してお待ちください。

ただし、なぜ特待生ではないのかななどの苦情は一切受け付けませんので、万が一そのような感情を抱いた場合は黙ってキャンセルしてください。

# 申し込み方法。

申し込みは、

[customer@unrevealedcopywritingsecrets.com](mailto:customer@unrevealedcopywritingsecrets.com)

まで、件名を「Consulting Master Class 受講希望」として

- ・氏名
- ・ふりがな
- ・住所
- ・電話番号
- ・生年月日
- ・職業
- ・希望支払プラン（一年分一括 or 前期・後期分割）
- ・受講に向けて一言

を本文に記載の上、送信してください。

また、前期だけ受講もできます（後期だけ受講はできません）。

前期のみ受講希望の場合はメールの最後にでもその旨書いておいてください。

## 安いか高いかと言われれば・・・

このご時世、絶対値としては安くはないでしょう。

だから、高いと感じたら申し込まなくていいです。

ただ、見たらわかってもらえると思いますが、これは特に採算などを気にした講座ではありません。

経費と労力が相当かかりそうだということは、算数ができて現場感覚が多少あれば容易に理解できると思います。

そもそも最近開催している僕のセミナーは5時間で6万円が相場です。

それを月に一回受講しただけで、半年で36万円になります。

それを考えただけでも、いかにこの受講費が不思議なものであるか、理解してもらえないのではないかと思います。

でも、今回、これはこれでいいと思っています。

僕にとっても初めての試みですし、なにより、以前より言い続けている僕の理想世界に向けた第一歩だからです。

金額的には、行って紙切れもらうだけの私立大学1年分と大差ありません。

当たり前ですが、それ以上の価値は約束します。

いや、大学4年分の内容と比較してもらってもいい。

それ以上のものは余裕で提供できると思いますので。

でも、こっそり本音を言ってしまうと、そんなものと比較してほしくありません。

「エリート養成機関を作る」と公言して数年が経ちますが、いよいよその第一歩が始まるのです。

テーマパークと化してもはや機能していない大学に金を払うことがどれだけもったいないことなのかを受講生に実感させることが、個人的なひとつの目標だったりもします（笑）。

お子様がいる場合は、是非将来木坂学校（仮）にどうぞ。

## 最後に。

厳しい時代こそ、じっと耐えて自分を磨く時代である。

勉強熱心な人ほど、そういろんなところで耳にしたいと思います。

これは真実ですが、僕はちょっと違う風に考えています。

### 「自分のことは死ぬまで全力で磨き続けやがれ」

時代が厳しいから自分磨きでもするか、ではダメなのです。

どんな時代でも変わらず自分を磨き続けるからこそ、どんな時代でも変わらず人様から頼りにされ、支持され、ともに成功していくことができるのです。

今回のこの講座は、その自分磨きのきっかけでありスタートである。

そんな位置づけになれば嬉しいなあと思っています。

だからこそ少人数で、ちょっと必要十分以上かなという内容を提供することにしました。

**自分を磨き、成功し、クライアントも喜び、感謝され、しかもちゃっかり自分の悩みも解決できる。**

文字にして確信しましたが、こんな美味しい機会はそうないでしょう（笑）。

僕が「最初ほど安い」を実践する男であることは有名だと思いますけど、ご多分にもれず今回もそうなるはずです。

そもそもこの講座自体、同じ内容での次回募集があるかは未定です。

とにかく、今この講座に何となくではあるけれど、何かを感じている場合。

一歩踏み出してみてください。

必ずや、それは新たな自分の第一歩に、真の成功への第一歩になることでしょう。

ありきたりで申し訳ないですが、もし後悔というものがあるとしたら、それは一歩踏み出さなかったことへの後悔、なのではないかなと思います。

それでは、長くなりましたが、この辺で。

読むのが大変だったと思います。

でも、読んでくれてありがとうございました。

また講座の方でお会いできることを楽しみにしています！

木坂

追伸：当初、今回はかなりニーズ（応募）が少ない講座になると予想していたのですが、あれもこれもとやって価格も含めた講座の全体像が出来上がって見たら、案外応募がありそうなものに仕上がってしまいました。

人数はこちらで自由にコントロールできるので僕の限界を超えるということはありませんが、それよりももしかしたら、あっという間に最高金額になってしまうかもしれません。

そうなったらごめんなさい。

でも、たとえ最高金額で受講したとしても、1年後、破格だったと言わせてみせますので、まあ僕を試すくらいの気持ちでご参加くださいませ。

追伸2：あまりに長くなったので、一応アナウンス。

今回、申し込みはメールになっています。

申し込み方法は33ページをご覧くださいませ。

追伸3：「今、目の前にゆでたてのカニがあります。これが生物の死骸であるということを、僕が納得いくように説明してみてください。」

この問いに即答できるようであれば、このコースを受講する必要はありません。

あなたはすでに一流のコミュニケーターです。

存分にクライアントのため、社会のため、そして世界のためにその力をいかんなく発揮してほしいと思います。

もし、即答できない場合。

問いの意味すらよくわからない場合。

1年後は、即答できますよ。

世界そのものがクリアに見えるはずです。

保証します。