

ジブン・アップデート Vol.4

田中：

どうもこんにちは田中です。

それでは「ジブン・アップデートプロジェクト」の完結編としての最後の音声、第4話の対談を録っていこうと思います。Mr.G よろしくお願ひします

Mr.G：

よろしくお願ひします。

田中：

第4話の今回のテーマはですね、「シャイニングロード」です。

まあ「成功までの道筋」的な意味合いで、このタイトルをつけてるんですけど、これまでのジブン・アップデートのシリーズでは、

いま時代の潮目っていうのが確実に変わっていて、もうこの数年で、肌感覚で感じてる人も多いと思うんだけど、

あらゆる社会の枠組みも変わってきてるし、生活様式、その生活の中にいろんなもの、テクノロジーもそうだし、いろんな新しいものが増えてきて、

その中で自分の人生っていうのを QOL 高く作っていく、あるいは働いていくためには、自分自身にアップデートをかけていかなきゃいけない。

つまり「変化」をしていかなきゃいけないっていうことを話してきました。

Mr.Gにお話を伺ってきて、第3話で「働き方 2.0」ということで、今の時代、これからの時代に必要な視座ですよ。

昔は、物というものが中心で、物を作って大量に作って、それを届けるっていう商い、ビジネスが主流だったのに対して、どんどん物が溢れて、物から情報、コンテンツっていうのに変わり、

もう今後はコンサルタント、伝えていく、教えていくみたいなものに価値、働き方というのが変わっていくよっていう話を前回聞いたんですけど、

この認識というか、これまでの配信した内容に関して、Mr.Gの方から、まあ補足というか、振り返り的なことがあるのであれば、ちょっと聞かせて頂きたいんですけど。

Mr.G :

そうですね。まあどうしても世の中の話とか、未来の話っていう結構大きな枠、身近じゃないところの話をしてるので、

学問的には楽しいし、よく入ってくるけれど、自分自身の肌感覚ではピンと来てない人っていうのは、まだいっぱいいると思うんですよ。

でもそこで、自分の肌感覚と外から得ている知識のすり合わせをできていないと、結局、なんか良い話聞いて終わったとか、なんかテレビ番組見て終わった楽しかったっていう話で終わってしまうんですよ。

田中 :

確かに。

Mr.G :

それってすごくもったいない話で、時間というのは命ですから、命を 40 分とか 20 分とか削ってこれを聞いてくれてるわけなので、

やっぱり命がけで聞いてくれたら、何かそれだけのものを持って帰って欲しいんですよ。それだけ聞いて良かったなっていう風に幸せになって欲しいんですよね。

だからこそ、自分の生活も本当に変わっていくとか、自分自身のシミュレーションを考えて欲しいんですよ。

例えば世の中は変わっていくとは言え、企業の定年退職の年がそんなに急に伸びたりしないじゃないですか。年金の話も一気に解決したりはしない。

つまり世の中は変わるけれど、今いる組織とかはそう簡単には変わっていかないんですよ。

そうなったとき、そこにズレが発生して、そのズレっていうのがダイレクトに自分へのダメージとなって返ってくるわけですよ。

田中 :

なるほど。

Mr.G :

それでお金がないとか自由がない。一番怖いのは、今はまだ若いし、独り身だから、結構ななんかになっている。「今何とかなっているから、将来も何とかなっちゃう」みたいな思い込みですよ。

これがあった時に年を取って、もう体力も衰えて、新しいことを学ぶ力も衰えて、その時にお金もあまり貯まっていない。できることも少ないってなったら、

もう本当に手詰まりが来るじゃないですか。その手詰まりが来てから、やばいっていくら言っても、もうしょうがないところもあるんですよね。

だから未来のことを想像して、自分がそうならないために今何をしなきゃいけないかを考えながら聞いてもらえると、今回の内容も、これまでの内容ももっと生きてくると思います。

田中：

なるほど。確かに。

ぶっちゃけ頂いた感想を見てても、今まで Mr.G と対談してきたコンテンツ達と比べて、一番多いのが、なんかテレビ番組とかラジオ、NHK の対談を聞いているみたいでした、っていう感想がめっちゃ多いんですよ。

でも、そう聞こえてしまうと思うんですよ。だってあまりにも、例えばもう本当に具体的な自分の悩みとかっていうよりも、枠組みがちょっと大きいから。時代とか社会という。

だからちょっとあまりにも現実的に感じていないかもしれないけど、今 Mr.G が言っていたように、それが本当に現実的なものになるときは、

ダイレクトに自分のダメージとして返ってくるから、だから本当にね、自分事として聞くっていうのは、超大事ですよ。

Mr.G：

はい。

田中：

OK です。じゃあ最後の第 4 本目のシャイニングロードっていうことで、これまでお聞きしてきたこと、話してきたことの総括として、

じゃあ具体的にどういったことを、どういった手順というか、どういうロードマップを持ってこれからやっていくっていうのが、Mr.G 的な答えというか、おすすめというか、そういうシャイニングロードになるのかを聞いていきたいんですけど、

まあこのシリーズで扱ってる概念がアップデートなので、結構多岐にわたるとは思うんですけど、

ここは Mr.G の真骨頂であるビジネス的なものとか、経済的な部分とか、そういったところにフォーカスを絞って、これから先のロードマップ的なことを聞かせ下さい。

Mr.G :

はい。そしたらですね、まあいろんな立場の人、いろんな目的の人がいると思うんですけど、本質というのは全て一緒なので、

今からお話するのは、「コンサルタントビジネスを自分がこれから始める」というロードマップをお話したいと思います。

ただそれを「自分はコンサルやらないから関係ない」とか「今すぐサラリーマン辞めるつもりはないからちょっと違う」と思うんじゃなくて、

なぜそういうマップを作るのか、なぜそういうステップを踏むのかっていうことを理解してもらえれば、

それはどんな立場にいる人にでも役に立つ内容なんですよね。自分の立場なら、どういうステップを踏まないといけないのかが分かるので。

田中 :

なるほど。

Mr.G :

基本的なやり方というのは、皆さんよく勉強されているビジネスの立ち上げ方と基本的には一緒なんですよ。

小さく始めるとか、市場のリサーチをするとか、そういったことは一緒なんですけど、言っちゃえばこれからの時代、言うならコンサル 2.0 として、まず押さえて欲しいポイントがあるんですね。

それが「よく似ているけれど、本質的には違うことを外さない」ということなんですよ。

田中 :

よく似ているけれど、本質的に違うことを外さない？

Mr.G :

例えば、目の前に出てきた現象だけを見たときに、「あ、これ〇〇と一緒にじゃない」とか「〇〇さんが言ってたのと一緒にじゃない」みたいに、他のやり方と一緒にだって受け取る人が多いんですよ。

だけど、何故それをするのかとか、ゴールはどこなのかっていうのを考えた時に全く意味合いが違う事ってあるんですよ。

だから例えば、「走る」という行為一つとっても、1年後にフルマラソンに出るっていうゴールの逆算で今日走るのか、今日の夕方のテレビを見たいから走るのかで、何をすべきかとか、何を考えるべきかって大きく変わるじゃないですか。

そういう風に、一見同じ行為であっても、その行為の向こうにあるゴールが違っていると、全ての大きな意味って変わるんですよ。

だけど意外ともものを知ってる人ほど、すぐにパターン認識の力で、自分の知ってることに当てはめて考えちゃうので、これまでの自分から変わらない理解をするんですよ。

それはアップデートできてないってことなんですよ。

田中：

確かに。

Mr.G：

だから、新しいことだって思いながら、本質的なことを聞いて欲しいんです。これからやるビジネスとかでも、それを外さないで欲しいんですね。

例えばいくつかあるんですけど、ビジネスを立ち上げる時ってよくお客さんのニーズを掴めとか、ニーズを意識しろっていう話があると思うんですけど、

ビジネスをやるのであれば、大事なものはニーズじゃなくて「ペインポイント (pain point)」なんですよ。痛みの点。

田中：

なるほど。ペインポイント。

Mr.G：

ニーズというのは、あればいいなーっていう話で、あればあるだけいいじゃないですか。

だけどそれに対して、お客さんがダイレクトに財布を開いてお金を払ってくれるかって言うと、また別の話なんですよ。

で、多くの起業家志望の方、コンサル志望の方が、自分もできること、自分の教えられることみたいなものを教えようとしちゃうんですよ。

確かにそれは、一見、ニーズがある内容なんですよ。だけどペインポイントではないから、お金にはならないと。

例えばサラリーマンに営業の成果を出すやり方を教えますと。自分は営業が得意だったからってコンサルになろうとする人がいるんですね。

田中 :

はい。

Mr.G :

ところが、営業マンっていうのは、言ったらサラリーマンですから、自分の自腹を切っただけで、そういう講座を受けようとは思わないんですよ。

そうすると、営業マンにニーズがあるコンサル内容なのに、営業マンからは申し込みはないっていう状態になって、「なぜだろう、儲からない」という話になるんです。

だから誰にとってのペイン（痛み）なのか、誰が財布を開くのか、そういったところから逆算して、どんなサービスを提供するかっていうのを作らないといけないわけです。

これがニーズで作るわけでもないし、自分がやりたいものでも作るわけでもない。

一見、コンサルビジネスとか、ものを教えるビジネスって、すごくシンプルなんですよ。

相手が教えて欲しいものを、自分がよく知っているものを教えればいい、っていう風に思っちゃうので。でもそれが表面的、よく似ているけど本質を外してるんですね。

田中：

なるほど。

Mr.G：

特にコンサルタントにおいては、「誰が誰に何を求めてお金を払うのか」というそこが大事じゃないですか。

そしてコンサル 2.0 的に言えば、自分の嫌なことをしてお金を稼ぎたいわけじゃないんですよ。

自分の好きなライフスタイルとか、自分の大事な価値観を守りながら稼いでいきたいので、自分の嫌なことをそこに入れてもいけない。

だからお客さんも当然喜んでもらわないといけない。そういったことも考えた道の作り方っていうのはもちろんあるわけです。

そして、これも多くの方は誤解するんですけど、最初にやる事っていうのは小さいことなんですけど、それをだんだん大きく成長させるんですよ。

ところが多くの方は、最初からすごく大きいところ、完成形みたいなコンサルにいきなりなるうとしたり、もしくは一番小さく始めたものをずっと継続しようとするんですよ。

これも一つの間違いで、やっぱりビジネスというのは4つのステージがあるので、例えばスタート時のシードステージとか、スタートアップステージ、ミドルステージ、レイトステージというような

いま自分がどのステージにいて、次のステージに行くために何をしなきゃいけないのかっていうことをきちんと設定すると。

これができたら次のステージに行けるっていうのが、ロードマップを組む上で非常に大事な話なんですね。

田中：

なるほど。

Mr.G：

という風なポイントってすごくあって、それをきちんと押さえた上で、王道的な市場リサーチ、自分の強みの棚卸し、そのマッチングポイントを見つけての商品化、サービス化。

で、それを小さくリリースしながら、よく言われるように「リーンスタートアップ」的にですね、小さく最小限の塊でリリースして、それに対するフィードバックと成果と、後は評価も貰い続けると。

私のやってるコンサルタントの流れとしては、最終的には法人コンサルを狙っているので、個人事業者とか零細企業が求めるものと法人が求めるものは、やはり大きく違うんですね。

だから法人コンサルになる為には、法人が求めているものを全部用意できないといけないんですよ。

それはいきなりは用意できないんですよ。実績とかそういうものがあるので。

だからその一つ前のステージで、零細企業とか個人事業者とか、中小企業の相手をいっぱいして、そこで色々なものをためる必要があるんですよ。

田中：

なるほど。

Mr.G :

そこに行くためにさらに逆算して、まずそういった零細企業、中小企業の人たちに受け入れてもらうための準備的なものを、個人間レベルの C to C 的なビジネスで作る必要があるわけですね。

だから働き方 2.0 的なものとして、これまでの働き方、作り方というのは、基本積み上げが多かったと思うんですけど、これからは完全に未来からの逆算なんですね。

未来からの逆算だけど、日常的に自分がやる小さなものは、ガチガチに決め込まないリーンスタートアップ的な動きで作ると。

一見、矛盾してるんですよ。ガチガチに作るわけではないけど、ロードマップありきで動くんですよ。

ここのニュアンスがちょっと難しくなってくるんですけど、この2つの一見矛盾したことを同時にするっていうのが、一つの新しい概念なんですよ。

下からやればいいのか、上からやればいいのか。

違います、その2つが合わさったものですよっていうのが、新しい概念だと私は思うんですよ。

田中 :

なるほど。

Mr.G :

今、重要なポイントとやるべき道のりを混ぜて喋ってしまったので、分かりにくいかと思うんですけど、ポイントとしてやることはそんなに難しいことじゃなくて、

自分のゴールを決めるということ、そこに対して到達するために必要なものっていうのがあるので、それをステージ毎に分けて、その為に一つ前の仕事をする。

それが結果としてのロードマップとなり、自分の最終的にいきたいポイントに行く道になるって感じですか。

田中：

なるほど。それこそ最初の方で仰った「よく似ているけれど、本質的には違うことを外さない」っていうのは、正にそうだと思うんですよ。

例えば、ビジネスを勉強したことがある人だったら、結構ベーシックに聞こえると思うんですよ。このステップだけ見たら、流れだけ見たらね。

だけど、よくよくしっかり聞いたら、何かビジネスをやる時って「マーケットイン」と「プロダクトアウト」みたいな真逆の考え方があるじゃないですか。

マーケットインというのは、ニーズがあるところに入っていきみたいな。プロダクトアウトは、こっちの企画で市場を作るみたいな、

真逆なんだけど、ニーズありきでもなく、こっちが出したいものありきでもなく、お客さん（見込み客）のペインポイントを考えていくっていうのも、

たぶんすごく当たり前のようにしながら、ちょっと本質のポイントが違うことでもある、ってものがいっぱいあると思うんですよ。

あるいは、よく情報ビジネス、コンテンツビジネスっていうのを勉強してきた人、ダイレクトレスポンスマーケティング的なことを勉強してきた人は、

例えば C to C で、個人対個人で、価値を作って実績を積むって言ったら、「あーそれってコンテンツビジネスじゃん」とか思うかもしれないけど、

それは法人コンサルっていうのを目的にした、コンサルタント 2.0 として生きていこうと思ったら、実績として、向こうから見た時に「何ができて、どういう実績があって」という素材として必要なものだから、

ここでキャッシュをあげるとかじゃなくて、必要な名刺みたいなものだから、まずいるってことですよね。

Mr.G :

そうです。

田中 :

その作り方だったり伝え方だったり、顧客とのマッチングの仕方っていうのは、おそらく今の時代に合った、それこそテクノロジーだったり、サービスだったり、色々なものを使って、接点を持っていくっていうことですよね。

Mr.G :

そうです。

田中 :

だから全体の流れとしては、すごく本当に今までのベーシックな感じだけど、細かいポイント、重要ポイントの本質が、アップデートされてるというか、

そういったものを加味してやっていくのが、コンサルタント 2.0 っていう働き方、仕事の仕方、ビジネスの構え方みたいな認識で大丈夫ですか。

Mr.G :

大丈夫です。

田中 :

なるほど。それを Mr.G は、これから先の時代の働き方、生き方として、おすすめと
言うか、これは今お勤めの人だろうと、これから起業していこうとか、いろんな希望とい
うか目標がある人いると思うんだけど、

一つの答えとして、この道筋でやってくのがいいんじゃないかっていうことですか。

Mr.G :

そうです。

田中 :

なるほど。じゃあこれって、全体的な流れを聞いて、この話を聞いて具体的にイメージ
できる人もいれば、

とは言っても、何からどこからエントリーして、どんなところから始めて…、概念は分
かると思うんですよ。

法人コンサルというか、ビジネス、飲食店でも何でもいいんだけど、ビジネスをや
っている人に対するコンサルティングをするってことは、価値を作って、その人達に
アドバイスをすることだろうけど、

いきなり個人がね、いきなりお勤めだった人が、サラリーマンが、突然その立ち
位置で、ビジネスをしてお金を貰って、そこで生活をしていくっていうのは、「
そう言われても」みたいな人も結構いるような気がするんですよ。

そういう人に対して、何かありますか？アドバイスというか。

Mr.G :

そうですね。まずこれもお客さんが一番求めているものを本質的に捉える事が一番大事なんですよね。

例えば売上げをアップする相談を受けた時に、売上げをアップする方法を答えたら、結構、中の下以下のコンサルタントなんですよ。というか、私はそう思っているんですね。

ただ世の中にはそういうコンサルタントの方が多いくらいの話です。悩みの相談を受けたら、それに対する答えを出してると。

そうじゃなくて、大事なのは悩みの相談を受けた時に、その悩みを発生させている原因と、その悩みで相手が本当に受けている痛み。

そして一番手に入れたい向こうのゴールは何かっていうところを考えて、その向こうが手に入れたいゴールに行く道筋を教えるっていうことをしているんですよ。

だから例えば売上アップについて相談されたときに、実は欲しいのは売上アップじゃなくて、お金を残したいって話だったりするんですよね。

田中 :

はいはい。

Mr.G :

だったら経費を見直して、無駄な出費を抑えた方が、お金が残るっていう意味ではよっぽど早かったりするんですよ。

じゃあ「あなたが欲しいのは、これから頑張る売り上げじゃなくて、もう来月から確実に手元に現金が貯まる経費削減の方じゃないですか」って言って、そこを突けば間違いないんですよ。

お客さんからは、その売り上げのアドバイスをした時以上に信用されるわけですよ。

これも基本の考え方が本質論になっているからなんですね。でも世の中の多くの人たちは、相談された内容に答えようとするんですよ。

それは本質ではないんですよ。だからうまくいかないし、だから長続きもしないんですよ。

だから一番大事なことを身につけて、そこにフォーカスするっていうことやってくれたら、どの業界でもうまくいくと思うんですよ。

田中：

なるほど。これはね、さらっと話してくれたけど、かなり大事なポイント、もうどう考えてもめっちゃくちゃ大事なポイントを教えてくれたような気がするんですけど、

本当その通りで、その悩みを解決することに終始してもらおうと、その悩みの発生元が全然解決されてないから、また出てくるし、

それを飯のタネに意識的に設計してやっているコンサルタントもいそうですけど、根本解決したらなんか自分の食い扶持がみたいな。

でもそれは矢印が自分に向いてるから、粋なビジネススタイルじゃないというか、それって搾取というか、奪いにいっているビジネススタイルだから、たぶん全然違おうと。

そこに対してコンサルタント 2.0、Mr.G がやっているスタイルっていうのは、悩みの根本、あるいはどういう状態になりたいのかっていう本質を考えて、それに対するアドバイスだったり、解決手段というのを伝えていくってことですよ。

Mr.G :

そうです。

田中 :

これはどの職業にいても、どの立場にいても、あらゆる日常生活の中で、この視座を持っておけば、人は集まるというか、

人というのは、自分のストーリーを進める人のところに集まるので、人を喜ばせる人に集まるので、すごく大事な中心ポイントですよ。

Mr.G :

そうですね。

田中 :

なるほど、すごく勉強になります。

ここまでの話を聞いて、自分の仕事に活かせるとか、活かせるところいっぱいあると思うんですけど、ピンと来てる人はそれをすぐに実行して欲しいんですけど、

ここまでね、コンサルタント 2.0 っていう概念だったり、まあ Mr.G のライフスタイルですよ。そのビジネススタイル。

僕自身、QOL コンサルタントという立ち位置でやっていて、結構 QOL 高いんですよ。

好きなことを好きなようにやっている自負はあるんですけど、

正直、莫大にお金を稼いでる人もいれば、稼いでるけどハッピーじゃない人もいたり、めちゃくちゃ人には恵まれてるけど、経済的にはどうか、いろんな人を見る中で、Mr.Gってさ、バランスが凄く良いんですよね。

だから僕は結構いろんなアドバイスをもらったりとかするんだけど、そういう生き方、そういう仕事のスタイルに興味がある人も絶対いると思うんですよ。

ここからはね、もうここまで聞いてくれたら、なんかあると分かってた人達が多いと思うので（笑）、Mr.Gが、今まで話してきたコンサルタント 2.0 としてのビジネススタイル。

ここまで話してきた音声を聞いているだけじゃ、具体的にどうやって今のテクノロジーの知識を入れるのかとか使い方、そのナレッジの部分をつけるのか、あるいはどこでどういう風に始めるのかとか、

もっと言えば、一番思うのが、具体的にどういう風にお客さん、クライアントというのを獲得するのかとか、

もっと細かいこと言えば、どういう風なコンサルフィー、契約ですよ、どういう風な報酬を決めたりとか、どういう風な流れでやっていくのか、みたいな不明点。

ブラックボックスみたいなものもある人も、沢山いると思うんですよ。

だから今回の Mr.G が、コンサルタント 2.0 を養成するような講座を、平成が終わって令和が始まるというこのタイミングで開催されるということなので、そこに関してちょっと説明を最後に聞かせて頂きたいんですけど。

Mr.G :

はい、そうですね。これからの時代に生き残っていける働き方というか、スキルですよ。

私は「問題解決スキル」、つまりコンサルスキルだと思っているんですよ。

だから、そういうこれからずっと使える能力を身につけるリアルなコンサルタントになる、スキルを教える講座というのをやろうと思っています。

で、これ5年ぐらい前に一度やったんですね。そういう風なリアルコンサルタントを作る講座というのを。

ただその当時って、今のようなコンサルタントのマッチングサービスもなければ、サービスを販売するとか、人のスキルを売り買いするっていうような市場がそもそもなかったんですよ。

だから物凄くゼロベースの時代だったんですね。

それでも当時入ってくれた人達は、びっくりするくらい、役に立った、楽しかった、人生変わった、出世した、起業できたっていう風な反応というか成果を出せたので、

逆にこれを今の時代にやったら、とんでもないことになるんじゃないかと。

市場が全然ないゼロの時にやってそれだけ成果がみんな出せてわけですから、インフラが整った今やったら、すごいことになるんじゃないかと思って、今回やりたいんですよ。

田中：

そうなんですよ。まず僕のね、ジブン・アップデートというのは一緒にやってきたし、メルマガ読者さんに紹介させて欲しいって言ったものそこなんですよ。

あの当時、5年前に Mr.G がやっていたコンサルタントを養成するというやつの満足度がエグかった。

で、オーバーデリバー（over deliver）じゃないですか。なんかすごい、あのとき半年間の講座だったと僕は記憶しているんですけど、

その中で、僕もまあ全てのコンテンツを聞いてるんですけど、学んでいるんですけど、これは結構本質だけじゃなくて、スゲーなって思いながら勉強させてもらったんですよ。

そしたら、受講している人達の変化もそうだけど、まず満足度が凄まじくて。

それを今の時代に合わせて、これからの時代に合わせて今やるというのが、まあすごいことだなと思いました。ごめんなさい、話の腰を折って。

Mr.G :

いえいえ。そうなんですよ。

満足してもらったという実感は私もあるんですけど、実際にそのスキルを身につける、自分をアップデートさせるっていう内容も物凄く沢山入ってるんですけど、

その当時作ったもので、結構ちょっとした頭の体操的なものとか、ちょっとしたニュースのリサーチとか、それに対する自分の意見発表とか、

学校的なというか、ただ難しいものをひたすら学ばされて、覚えさせられて、アウトプットさせられてというよりは、なんかクラブのような、自分からの学級発表みたいな楽しみもずいぶん入れたんですよ。

だからもうコンテンツの数も90本とか超えちゃって、だいぶおかしいボリュームになったんですよ。

もう最後、みんな横の繋がりで仲良くなって、相談をし合えたりとか、何か案件のことで得意不得意があった時に、案件を回し合えたりとか、そういうソーシャルネットワークみたいな繋がりもできたんですね。

だから大人になってからやる勉強ってというのは、難しい苦しいだけじゃダメだと私は思っていて、それをやらなくても最小限生きていけるわけなので、

どうせやるなら楽しくためになること、自分も楽しみながらやれないと嘘だと思っただけですね。

田中 :

確かに。

Mr.G :

だからそういうことをやりたいと。

田中 :

なるほど。じゃあですね、具体的にですよ、このコンサルタント 2.0 を養成するこの講座というのは、具体的にどんな人、

僕が聞いているのは、かなり募集する人数というのは、少ないよっていうことは聞いているんですけど。

具体的にどういう人が学んだ方が良くて、どういった内容の事を学んでいって、どういう風になっていくのかみたいな事を Mr.G の口から聞かせて頂けると凄く嬉しいんですけど。

Mr.G :

そうですね。どんな人かと言うと、まずはサラリーマン経歴の長い人。

田中：

ほう。

Mr.G：

さすがに知識から教えるとは言っても、中高生とかが来ても困るわけですよ。

田中：

なるほど。

Mr.G：

でも働いた人って自分が思ってる以上に、自分の経験って財産なんですよ。

それを際立たせる、立ち上げるお手伝いは出来るので、まず前提として、働いた経験がちゃんとある人。

田中：

面白い。

Mr.G：

で、自分のビジネスを立ち上げたいっていう気持ちが、やっぱりどこかにある人。

後は人に教えるのが好きとか、人に頼られるのが好き、人に相談を受けることが好きっていう人ですね。

あとは自分でやっぱりお客さんを選びたい。ストレスフルなお客さんは切りたいという人。

あとは定年に関係なく働きたい。組織の中だと、結局能力とは関係なくお前はもう歳だから消えろとか、地方に飛べとか言われちゃうじゃないですか。

そういったことを全部自分でコントロールできるようになりたい。で、このまま働き続けることが不安だとか、将来に漠然とした不安がある人、

コンサルタントの肝というのは、問題解決能力なので、将来に不安があったら、それって結局問題なんですよ。その問題を自分自身で解決できるようになることに繋がるわけです。

だから今の人生にいろいろ不安とか問題がある人は、ぶっちゃけ学んで欲しいんですよ。そしたら、今抱えている人生の不安とか問題が、たぶん未来永劫クリアになるんですね。

そういった人たちですかね。

田中：

なるほど。よく分かりました。

これって、具体的にどのくらいの期間の講座を予定されているんですか？

Mr.G：

そうですね。一般的に普通に学んでいただくには半年間。

田中：

普通に学ぶ、普通じゃない学びもあるんですか？（笑）

Mr.G：

そうですね（笑）。例えば、ここでいきなり人生変えたいとか、

もう一気に、今私がやってるのと同じようなことができるステージに行きたいという人には、私の今やってることをまるっと覚えてもらう。まんま覚えてもらうようなコースを作りたいなと思っています。

田中 :

Mr.Gの継承コースというか、やっていること。それも半年ですか？

Mr.G :

それはさすがに1年とかですね。

田中 :

なるほど。じゃあ通常のベーシックなコースみたいなのがあって、

それは半年間で、しっかり学んで、その学びの中にコンサルタント2.0としてのお客さんのとり方、マネタイズの仕方みたいなのが入ってるんですよ。

Mr.G :

もちろんです。

田中 :

それと継承コースみたいなもので、1年間で今のMr.Gのスタイル、だから自分が付き合いたいお客さんと自分の時間とか、そんなこともちゃんと確保しながら、食っていくというか、Mr.Gと同じようなスタイルを継承させるコースがあると。

やっぱりあれですか、その経営者コースの人数はさすがに、Mr.Gみたいなのが、10人も20人も増えたら僕は面白いんですけど、それはキツイと思うので、こっちは相当少なくなるんでしょ。

Mr.G :

そうですね。ほんの数人ぐらい。

田中：

なるほど。分かりました。

じゃあ具体的にいつから始まって、いつ終わって、どういう内容なのかみたいなものは、ちゃんレポートにして分かりやすく伝えるとは思いますが。

まあ「コンサルタント 2.0」としての準備と実際の始め方というか、スタートというのは、通常コースでも学べると。

で、Mr.Gと同じように継承コースという2つのコースを用意することですね。

継承コースの方は、ものすごく少ないと。

この音声を配信した数日以内だと思うけど、募集を開始するということなんですけど、仰っていたじゃないですか。今このタイミングで、こういうことをやる。

令和が始まるタイミングでやるということに、たぶん Mr.G の中にも明確な理由もあると思うし、

おそらくオフレコのところでもいつも話してるんだけど、いつも僕が引っ張り出しちゃうからアレなんですけど、

最近、もう Mr.G って、僕のセミナーの懇親会とか、講座の懇親会とかに飲みに行ったら、実はチョロっといたりとかしてたじゃないですか。

顔出し NG と言いながら、実は「Mr.G だ」みたいなことが。あなたが Mr.G ですか、みたいな会話が面白いから、見てただけ。

それも今年、2019 年になって、懇親会に顔出さなくなったじゃないですか。

Mr.G :

はい。

田中 :

で、こういった講座、僕のメルマガとかで、登場してるのも、Mr.G 言ってたけどこれが最後なんですか？

Mr.G :

そうですね。

これが嫌になったとか、どうのこうのという話じゃなくて、やっぱり常にちょっと新しいことをし続けないとダメだと思うんですよ。

今の状態というのが、まあ正直すごい楽しいですよ。懇親会とかで、皆さんとお会いしたり、直接喋ったりというのは凄く楽しいんですよ。

でも楽しいっていうのは、やっぱりすごい毒で、「楽しい」に居続けると、もうアップデートもできないんですよ。

田中 :

なるほど。

Mr.G :

今はいいですよ。数年は多分楽しいと思うんですよ。

でも今、また一步踏み出さなかったら、多分それが 10 年後 20 年後の「差」に繋がってしまうんですよ。

だから私自身ももう一つアップデートしようと思って、ただそうすると、そこにも何も残らないことはないんですけど、ちょっと寂しさもあるので、

最後にそこに自分の考えとか自分のやり方をよく知ってる人が、また生まれてくれると、なんかその空白が埋まって嬉しいなっていう気持ちもあるんですね。

田中：

なるほどね。だいぶ僕も今、耳が痛かったんですけど。確かにアップデートしてかないと、今はいいかもしれないけど、ってことですもんね。

なるほど。分かりました。

詳しいこの Mr.G が最後にやるコンサルタント 2.0 の養成講座に関しては、レポートにまとめてお知らせするとして、

この一連のシリーズ、去年の後半ぐらいから、色々な切り口で自分をアップデートしていこうよっていうコンテンツをやってきたけども、

今回のコンサルタント 2.0 というやつで、本当に完結というか締めになるので、最後に Mr.G からね、このプロジェクトについてきてくれたみんなにメッセージなどあれば、頂きたいんですけど。

Mr.G：

はい、そうですね。結構感想とかも頂きたいみたいで、正直、感謝しかないんですね。

やはりこういうのって、興味がある人にすれば面白い話だと思うんですけど、興味ない人にしたら、なんか難しい話を偉そうにしゃがってみたいなものじゃないですか。

でもそれをちゃんと面白い、自分のためになるんだと感じてくれて聞いてくれる人って、そういう価値観を共有できる人って、何百人の中にほんの数人ですよ。

そういった人たちと今この時代、この瞬間、この日本で、触れ合う機会を得られたことにごく感謝をしています。

そういった価値観というのは凄く大事だし、その人をこれから幸せにする価値観だと思うんですよ。

だから私もそうだし、人間みんな幸せを感じるために生きてると思っているの、是非ですね、誰の為とかあなたの為とかそんな話じゃなくて、

自分も自分以外の人もみんなが幸せになっていけるように生きていってもらえたらなと思います。

田中：

なるほど。たいへん仙人のように深いお言葉ありがとうございます。

ということで、近日中にお知らせはすると思うので、それまでにね、これまで配信してきたコンテンツというのは、聞いていただいたら分かる通り、

別にコンサルタント 2.0 を募集するためにはいろんな話をしてきたわけでは全くないので、

全部ダイレクトにこれから先の自分の人生に関係する事っていうのが、ほとんどだったはずなので、時間が許す限り、まあ丁度ね、ゴールデンウィークだし、

時間もあるはずなので是非何回も聞き返して、

あとちょっとで始まる令和という時代を力強く QOL 高く、みんなで過ごしていけたらなと思います。

ということで Mr.G、今回も大変勉強になる話をありがとうございました。

Mr.G :

ありがとうございました。