

はじめの一步を踏み出すその前に、結果は決まっている

～起業革命～

必死にブログやSNSをやらなくても、勝手にお客さんが集まり商品が売れていき
さらには、何度もリピートしてくれる。
そんなビジネスを作る、たった1つの方法をお伝えします。

こんにちは、川崎です。

約1年ぶり、ホンネ雑談としては2回目のセミナーのお知らせです。

セミナーの頻度が極端に低いのは、希少価値を出したいとかそういう下心ではなく僕が熱血からは程遠い平熱大陸の住人であることと
もう1つは、意義を感じなければやる気になれない、というめんどくさい性格が邪魔してるのが大きな要因だったりします。

話そうと思えば毎月だろうが毎週だろうがアドリブで話せるので、がっつり企画してクロージングしまくって売上最大化ハッポ～とかやってる方が楽なんだろうが、こればかりは気質なのではないですね。

しかし、そんな僕が重い腰をあげたわけなので、今回も開催する意義があるセミナーであると自負しているし、自信を持ってこの手紙を書かせていただきます。

セミナーの日程は12/12(水)の13:00~17:00
場所は都内のセミナールームになります。

セミナーに来る気がない人も

今回の手紙は、読むだけで本5冊分くらいは学べるように書いていきますので
勉強目的の人は、プリントアウトしたりノートにメモを取りつつ読み進めてみてください。

前回のセミナーでは、ベンチャー企業の例題をたくさん出しながら、彼らがどのようにビジネスを作っているのかを解説しましたが、今回はより身近な例を出しながらさらに具体性を追求しています。

前回のセミナーと内容がかぶる箇所はほぼゼロで、全く新しい話をさせていただきます。

特別なスキルが求められることは何もなく、小学校5~6年程度の知能があれば誰でも実践可能な事だけを話します。

セミナーが終わる頃には、成功するビジネスと失敗するビジネスの違いが手に取るように分かる事でしょう。

以前から不思議だったこと

僕は何事もシンプルにしていくのが好きです。
なので、ホンネ雑談でも専門的な内容をいかに簡単に噛み砕くか。ということに多少なり意識しています。

簡単に噛み砕く、というと曖昧ですが
言うならば、小学校5～6年生でも分かるようにです。

これは決して聞いてくれる人をバカにしてるわけではなく、伝え方の基礎なんです。

コピーライティングを適切に学んだことがある人も、「小学校5～6年生でも分かる」というのは意識的に訓練したことがあるはずですよ。

しかし世の中では、難しいことを難しいまま話す人が多いように感じます。

例えば政治や経済のニュースなどを見ていると、あんな単純なことを横文字たくさん使って分かりにくく表現するなんてさぞ大変な労力だろうなと感心します。

僕が思うに、難しく話したがる人には3種類います。

- 1、真実を隠したい人
- 2、難しい話をして賢いと思われたい人
- 3、実は分かってない人

1は政治家などに多いと思ってます。

分かってる人からすれば壮大な建前なのはバレバレなのですが、なにぶんマスコミも大衆もアレなので、誤魔化されてることを知らずにウンウンと分かったふりをして与党はけしからん！と言うのが関の山です。

2は学者や評論家に多いです。難しい言葉を使うととりあえずそれっぽく聞こえますからね。

彼らは別に何かを教える人ではないのでそれでいいかもしれませんが、僕のように教える立場にいる人間は、彼らが書いた難解な論文や書籍を少年ジャンプレベルまで噛み砕かないといけないので、それはそれで迷惑な話だったりします。

3が一番厄介ですね・・・

USPや最近ビジネス界で言われるコミュニティ理論など、その多くが全くもって論理破綻で伝わっているのは、実は分かってない人が聞きかじったことをそのまま横流しして広めることが原因だと思っています。

分からないのなら黙ってればいいのですが、分かりませんと言ってしまったらお客さんもいなくなるので、彼らも必死で分かるふりをしてgoogleで調べた内容をコピペでもしてるでしょう。

至極単純で一言で片付く政治の世界のように、ビジネスの世界も実は単純明快であってこれと言って、難解なアルゴリズムなど使う必要もないのですが、なぜかビジネスは難しく語られることが多いです。

複雑なものがシンプルになった時初めてそれは価値になるのであって、難しいまま伝えているものはほとんど無価値です。

僕のセミナーでは

最初に結論を伝えて、その結論を展開して、最後にまとめとしてもう一度結論を伝える。と言う構成にすることが多いのですが、今回のセミナーは極限にシンプルにしたものをあれやこれやと具体例を盛り込みながら進めていく予定なので、最初の結論を聞いた途端、あまりにも単純な答えにポカーンとしてしまうかもしれません。

そう言う意味では、今回のセミナーは終わらせようと思えば5分で終わります。

きっとあなたはこう思うでしょう。

「いや、そんなこと知ってるし」と。

しかし、それを本当に理解し実践していたら、どうあがいても成功しかできないのです。

ほとんどの人は、聞いたことはあるけどなんとなく聞き流して、難しいことが価値だと勘違いして、やれUSPだ、やれブランディングだ、やれ差別化だ、やれマーケティングだとお子様ランチについてくる小さな国旗のように、料理のクオリティには何の関係もないものを必死こいて追いかけているのです。

世の個人起業家がやっていることは、 $1 + 1$ と言う問題が出された時に相対性理論の論文を解読しようとしてるようなものです。

さっさと2って書け。

この際だからはっきりさせましょう。

ビジネスは単純です。
起業は単純です。

どのくらい単純かと言えば、一般的な知能を持つ人間が正しい知識を得れば難しいと思うことは1つも無い、と断言できます。

もし、起業は難しいと言う人がいれば、それは実はビジネスを知らないか、難しいことに価値を求めてしまう人です。

仮にあなたが、世の中に無いものを作りイノベーションを起こそうとしてるなら、確かにそれは難易度が上がるし、膨大なエネルギーを注ぎ込む必要があるでしょう。なぜなら、イノベーションには前例がありませんから。

しかし、個人の生活の向上や、家族との時間を作るためなどの理由でビジネスをするのならば、やるべきことはまさに1+1なのです。

あなたは起業の方法を説明できますか？

セミナーの基本コンセプトは一貫して「正しいビジネスの作り方」です。

正しいとは何か。

ようは間違っていないことであり、その通りにやればとりあえず上手くいっちゃう方法です。

言葉とは気を使うものです。

人間は正しさにたどり着けない、というのが本来僕の哲学的立場ではありますが今回提供する内容は、論理的欠陥が無いので便宜上「正しい」と言う単語を使わせていただきます。

さて、ここで質問です。

あなたは起業の方法を説明できますか？

最初の一步を考えてる人に「とりあえずブログやりましょう」と言うのは違います。

少し考えてみてください。

大学の講義で「起業論」なるものがあつたとして登壇した講師が、「起業の第一歩としてまずブログを立ち上げましょう」とか言い出したら、この大学やばいな・・・ってなりますよね？

しかし、このやばいことを、巷の起業の専門家なる人は声を大にして叫んでいます。

いや、これでも数年前に比べたらだいぶマシになったんです。

なんなら僕がコンサル業を始めた時は
起業講座として、自撮りで自分が可愛く見える角度を探す、なんて講座を数万円で売ってる
人がたくさんいたのですから。

んー、黒歴史。

そう言う意味では、多少なりとも物事は良い方向に進んでると前向きに捉えていきましょ
う。

もしあなたが、大学の講義で起業論を説明する自信が無いのであれば、それは起業の方法を
知らないと言うことです。

言うならば、これまで学んできたことは、実は起業ですらなかったのかもしれない。

そもそも起業の方法を知らないで、がむしゃらに頑張れば上手くいくなんてことはあり得る
のでしょうか？

僕だったら、「サッカーのルール知らないけどやる気は誰よりもあります！」
と言う人をいきなりコートに立たせたりしません。

まずはルールを覚える。
話はそれからだ、と

巷で言われてることの 99%が無駄な努力

Q、ペルソナを作れば集客できますか？

A、できません。

Q、USPを作れば売れますか？

A、売れません。

Q、強みを生かせば人が集まりますか？

A、集まりません。

Q、私らしい世界観を作れば共感されますか？

A、されません。

Q、好きなことでワクワクしたら、お金は後からついてきますか？

A、ついてきません。

Q、お金のブロックを解除すればお金持ちになれますか？

A、ちょっと何言ってるのかわかりません。

Q、じゃあえっと・・・そうだ、自撮r

A、いい加減怒りますよ？

最初のペルソナやUSPは100歩ゆずって許すとしても、そこから下はビジネスではなく、もはや自己啓発の話です。

実際、起業塾と称して内容は自己啓発セミナーだった、というのは当時よくあった話です。それが原因で、某有名起業塾は裁判沙汰になりそうだったり（お金払って黙らせたとか）当時ブログやSNSで活躍していた人は、お客さんとトラブルになり廃業に追い込まれました。

自己啓発そのものは、需要のあるジャンルとして確立しているので否定するものではありませんが、あくまで自己啓発であって起業とは明確に区別すべきです。

しかし個人起業家の多くは、起業の勉強をしてるつもりで本棚にある本の多くが自己啓発書だった、なんてことが多いです。

たくさんの人の話を聞いていると、自己啓発書を読んでビジネスの勉強をしてると本気で思い込んでる人は、実はかなり多いことが分かりました。

んー、文化が違う。

確かに、本当のビジネス書と実用書の境が曖昧になっているのは、僕も本屋に行って感じるので、それが世間の需要なのでしょう。

自己啓発で起業が上手くいくとか 無理に決まってるじゃん

今から2~3年前のことですが、いわゆる高級ホテルのラウンジには、個人起業家が溢れていました。

当時は空前のキラキラブーム。

平日の昼なのに席が空いてないことも多かったです。

華やかな場所で自撮りしてSNSにアップ。

それを見て憧れる人がお茶会に申し込み、参加者をクロージングする。

ざっとこんな流れで、みんなでLet's起業だったわけですが

今となっては、キラキラ系と言われた人も見かけなくなりました。

ホテルラウンジは本来の落ち着きを取り戻し、平日は待たなくても席に座れるようになりました。

キラキラ起業の人たちだけに感染する特殊なウイルスでも散布されたんじゃないか、と思うくらい急速にいなくなったのです。

ブームが終わった、と言えはそれまでですが

もう少し冷静に観察してみると、起業を志す人がふわっとした精神論で誤魔化されるのにウンザリしたのだと思います。

事実、起業と称して自己啓発をしている人が軒並み減っていき

丁寧にビジネスを教える人は、未だに安定して活動をしているようです。

なので起業そのものが廃れたわけではありません。

消費者もバカではありません。

真にビジネスが求められるようになった時、ビジネスを知らない人はこれ以上ごまかせなくなって結果として廃業に追い込まれてしまった。

ふわっとしたものが受け入れられたのは、もう昔の話。

今求められているのは、そして僕たちが提供しなければいけないのは

教養としてのビジネスなのです。

小学生でも分かる ビジネスの作り方

さて、誤魔化しのきかない教養としてのビジネスが求められるようになった時代。
精神論を一切排除した、より理詰め、よりロジカルな起業論を学ぶ必要が出てきます。

正しさを求めていくと、答えは必然的に1つに集約されていきます。
1 + 1の答えがいくつもあるわけなく、誰がなんと言おうと2なのです。

このように、1つの正しさを伝えようとする、人によってあれこれ言うことが違うのは本来ならおかしい現象です。
どちらかが間違っているか、両方が間違っているかです。

正しさにはたどり着けないという歯がゆさを感じながらも、なんとかそこに抗っていく時、
必要なのは論理の穴を1つ1つ潰すことです。

例えば、自撮りをすれば集客ができる、と言う暴論があったとして
それが正しいのなら、正しく自撮りをした人は全員ビジネスに成功しなければいけません。

そうでないなら、「まあ向き不向きってあるからね」と言うことができるかもしれませんが
それでは正しい方法とは言えないのです。

名探偵コナンよろしく真実はいつも1つであるなら、百発百中の理論を作る必要があります。

正直これは並大抵では無いのですが、理論値としての百発百中は構築可能です。

あとは、その人の環境や能力といった不確定要素に対応する必要があります。

やれば誰でもできるけど、やるためには
まず東大に入って身長が180cm以上でIQは130以上、住居は六本木ヒルズに構えましょう。
これを満たせば誰でもできます。では話になりません。

だからこそ、理論値を現実近づけるために
小学生でもできるレベルまで噛み砕く必要があります。

僕が「ビジネスは小学生でも作れる」と言ったのは、煽るためのお題目ではなく
正しいものを提供するという試みをする以上、そこまでシンプルにする必要がある、という
僕個人の乗り越えなければいけない課題だったのです。

今回それが出来上がった。
だからこそ、このセミナーを開催するに至ったのです。

もしかしてこれは 最強にずるいかもしれない

難しいことをシンプルにすると言っても、実際どのように作っていくのか。
これは真面目な人には難しい課題です。

むしろ、僕のような意識低い系の怠け者だからこそできたことかもしれません。

シンプルにするとは「めんどくさいことを避ける」ということです

毎日ブログとSNSを更新して、ステップメールも数種類作ってetc・・・

「ああ——！めんどくせ——！！」

これこそがシンプルな鍵です。

やりたくないことをやらずして、それ以上の成果を得られないか。
この怠け根性をフル発揮すると必然的にシンプルになります。

SNSが向いてなかったんで、読者の密度をあげて成約率を高めました。
ブログを毎日書きたくなかったんで、週1回でもいい書き方を確立しました。

普通だったらやりたくないことも、しっかりやらなきゃ駄目だ、という思考になりがちですが、僕は生粋のダメ人間なのでその点は正直です、笑

更に言えば、人には能力の差がありますから、誰かができることでも僕にはできないことがあります。

できもしないことに労力を注ぐのはエネルギーの無駄遣いなので、誰でもできる単純なことで代替案を考えていきます。
めんどくさがりやで特別な能力を持たない人間でもできるにはどうしたらいいか。

その試行錯誤の結果、今の僕のスタイルが生まれました。

簡単に言えば、僕のビジネスのスタイルは「後出しジャンケン」です。

コンサル生たちはよく知ってるかもしれませんが、僕は勝てる勝負しかしません。

そして、何をすれば勝つのが分かります。

だからこそ、勝てる土俵を見つけて、好き勝手に遊ばせてもらう。

こうして、大きな苦勞をすることなく今のビジネスを作り上げてきました。

マーケティング・差別化・ブランディング
SNS・集客・セールス・etc...
それら全て置いて
1から「ビジネス」を学び直すためのセミナー

シンプルに要領よく成果を出そうと思ったら、余計なことは学んでられません。
人によっては結果が出る、なんてものに手を出すのは僕のスタイルではありません。

僕はずるいですから、笑

不思議なものでそうやって物事を見ていると、より深くもっと根本的なところにたどり着きます。

業種や時代性、能力に左右されるような表面的なことは、とりあえず全部横に置いて
そもそもビジネスってどうやれば上手くいくんだらう。

それを考え続けて、今ではその明確な答えを持っています。

それによって、自分のことだけではなく、誰かがこれから始めようとしてるビジネスが成功するかどうか、なぜこの人が成功してこっちの人は失敗したのかなどが、手に取るように分かるようになりました。

この境地にたどり着くには、ブログで集客する方法とかSNSをビジネスに活用する方法みたいなことを全て捨てて、そもそも論としての「ビジネス」を学び直す必要があります。

時代は常に移り変わります。

いつまでも表面的なことばかり追いかけてると

キラキラ系の手法が通用しなくなって、軒並み廃業していったように

常に時代に翻弄されて、その時々で新しいものに飛びつく自転車操業になってしまいます。

ずるい、と言いましたが・・・

僕が実践してることは、決して特別なことではありません。

むしろビジネスの世界を知れば知るほど、正統派で王道を進んでるなと思います。

僕からすると、巷の個人起業家の方がトリッキーで変化球で宇宙人です。

好きなことでワクワクして毎日ブログ書けばお客さんが自然に集まる、とか本気で言ってるんですから宇宙人ですよ。

火星人とかの話ではなく、もはや銀河が違う。

アンドロメダからはるばるようこそ。

ちなみに僕は、ビジネスの勉強をするときに個人起業家はほとんど見ません。

もちろん、最近SNSで話題になってる人なんて興味もありません。

今年に入ってから僕が勉強対象にした企業といえば

JAL、SONY、IBM、ディズニー、ウォールマート、コストコ、ZOZO、etc

といった感じです。

これらの企業をリサーチした個人起業家がどれだけいるのでしょうか？

リサーチと言っても、せいぜいSNSで似たようなことやってる人をさらっと見る程度じゃないのでしょうか？

こうした意味でも、多くの個人起業家が実はビジネスの勉強なんかしたことがない、ということが分かるかと思います。

さあ、ビジネスの作り方を教えよう

それでは、当日話す内容を少しだけ紹介しましょう。

今回も僕と名和田さんの2人で話をします。

川崎パート

・起業は一步動き出す前から結果が決まっている本当の理由（努力を続ければ報われるというのは幻想です。ビジネスというのは構造として最初から勝負が決まっているので、最初の一步を間違えてしまったら10年本気で努力を続けても望む結果は得られません）

・99%の人がやらないたった1%の基本（実はこれまで何度もお伝えしてきたことなのですが、なぜかここだけ右から左へスルーされているようです。それだけ基本は地味だということですがこの1%が結果の99%を左右するので、**こんな簡単なことをやらないのは非常にもったいないなあと**思っています。）

・起業する上で、一番最初に習慣化すべきもの（答えを求めている人に朗報です。売れるビジネスの答えは、全国で約12000箇所に存在します。なので都心だろうが地方だろうが関係なく、あなたはいつでも答え合わせができるのです）

・コーチやカウンセラーが儲からない本当の理由（個人起業家がやりたい仕事上位にありながら、**90%以上の人**が稼げない職業でもある**コーチやカウンセリング**。なぜ彼らが食べていけないのか。その理由は単純なものです。少し視点をずらせばあっという間に売れるビジネスに変貌するのに勿体無い話です。）

・ネットを活用せずに売上を3ヶ月で12倍にしたパン屋の戦略（僕が実際に顧問契約している神奈川県にあるパン屋の話です。絶望的なくらいパソコン音痴な店主が作る絶品のバケット。この魅力をより多くの人に伝えるために駆使したちょっとした戦略がお店の売上を12倍にしました。）

・売れるコンテンツを逃さないYouTubeリサーチ術(**YouTubeは宝の山**です。あれほどまでに世の中の需要を調べやすいツールは今までありませんでした。YouTubeを起業家目線で見る事ができれば、売れるコンテンツをザクザク見つけることができます。)

・食えなくなった職業代表の弁護士の世界で、爆発的に売れてる事務所の戦略（一昔前は憧れの職業だった弁護士は、もはや時代に淘汰されてると言わざるを得ません。事実、司法試験に受かっても大半は職に就くことができず、そもそも弁護士を頼る人の数が減っています。しかし、そんな中でも爆発的な売上を誇る事務所が存在します。彼らの戦略は非常に単純でありながら、個人起業家ならば誰もが参考にすべきものなので紹介させていただきます）

・ライザップから学ぶ、スライド理論（ライザップのビジネスモデルは多くの起業家が参考にしています。そんな中、とある起業家が**ライザップから着想を得て英語ビジネスで成功**しました。その舞台裏をお伝えします。）

・一発屋芸人のその後の明暗を分けたもの（一発屋芸人と言われる人たちにも、実は一発逆転を果たして成功してる人がいます。一発で終わってしまった人と、返り咲いた人。この違いは非常に単純で誰でも真似できるものでした。ヒロシ、ねずっち、小島よしお、彼らを参考に「売れるとは何か」を考察していきましょう。）

・あなたの収入を左右するもの（**収入を決めるのは努力ではなく、そもそものビジネスモデル**です。あなたがどのビジネスモデルを選ぶかで、得られる収入は最初から決まってしまうのです。）

・個人起業家がなぜか無視する集客理論（集客の話をする人はたくさんいるけど、正直言っていることがズレすぎてお粗末なものです。社会的証明を活用した本当に効果的な集客理論について解説します。僕はこの話をしてる同業者を見たことがありません。）

・正しいビジネスモデルの作り方（世にあるセミナーや起業塾の実に99.9%はすでにあるビジネスモデルの紹介であって、**モデルそのものの作り方は教えていません**。しかし自由にビジネスモデルを作れるようにならなければ、いつまでたっても流行り廃りに翻弄されるジリ貧人生です。）

・実録、川崎のビジネスリサーチ全公開（話を聞くだけだとイメージが湧きにくいと思いますので、僕が実際にビジネスリサーチをしている様子を動画に納めました。需要の見つけ方、ビジネスモデルの構築、売れるキーワードリサーチなど、全てまるっと公開していきます。）

・**商品作りから始めると失敗する理由と**、正しいビジネス構築の手順（個人起業家の世界では「まず商品を作って、そこから逆算してブログやメルマガを作る」と言われていますが、それが失敗の大きな原因です。正しい手順でビジネスを作れば、商品は自動的に生まれるのですから）

・サルでも分かる起業のステップアップ（本来ビジネスに難しい理論は不要で、要点さえ押さえておけば小学生でも理解できるものなのです。ここまで説明して「ビジネスの作り方が分からない」と言われたら僕はもうお手上げです。）

ここまでが僕のパートです。

では次に名和田さんのパートを紹介しましょう。

名和田パート

・本当は魅力的な商品を持ってるのが全然売れない人の共通点（商品さえよければ売れると思ってる人は多いですがそれは勘違いです。お客さんにとって、商品の良さは買うまでわからないのですから。本当に大切なことはもっと前にあります。ここさえ押さえておけば、あなたの商品はもっと分かりやすく伝わるはずです）

・**実は1ミリも伝わってないフレーズ全集**（個人起業家が好んで使う表現がいくつかあるのですが、はっきり言ってそれらは全く伝わらないどころか混乱を招いています。伝わらないフレーズを集めてきたので、これを機にあなたのNGワードに加えてください）

・クリエイティブになろうとするほどお客さんが離れる理由（クリエイティブを発揮するのは確かにかっこいいし、それを推奨する人も多いです。しかしそれが通用するのはすでに売れている人だけ。これからビジネスを盛り上げる人はその前にやるべきことがあります。）

・ベンチャー社長から学んだ、売れてる人ほど意識する自分の伝え方（現在担当しているビジネスブレイクスルーという番組には、毎回ベンチャー企業の社長さんがゲストで来てくれます。個人起業家とは全く発想が異なるベンチャー企業の社長さんたちが日々実践している微差を紹介します。）

・キラキラ起業女子？人間は発光体ではありません（アナウンサーの世界は日本語表現に厳しいです。間違った表現を使ったら往復ビンタです。アナウンサー流、正しく伝わる表現方法を当日あなたに伝授します。）

・その肩書きが、お客さんを遠ざける（仕事柄、たくさんの起業家さんから名刺をもらうのですが、そこに書いてある肩書きを見ることで「？」となり自分とは無縁の人になってしまうことがほとんどです。）

・日本一の経営コンサルタントから学んだ、「伝わる」の本当の意味（日本一の経営コンサル大前研一さんが、とある企業を上場させた時のスピーチには、伝わるために必要なことが全て詰まっていました。）

・自分目線から抜けられない人への処方箋（他者目線が大切と分かっているけどどうしても主観が入ってしまう。そんな時は、たった1つこれを意識してください。今日から使える処方箋をお届けします。）

・えっ？ちょっと何言ってるか分かりません（頑張っても頑張っても売れない人の原因は結局ここじゃないか。あなたが伝わりやすいと思ってるその表現、実は聞いている人の9割が「？」になっています。）

・会って5秒で自爆する個人起業家の特徴（初対面で人を遠ざけてしまう人には共通する自己紹介の仕方があります。あまりにも多くの方がこの間違いを正しいと思い込んでいるので、売れない人になってしまいます。）

・アナウンサーは見た！名和田が目撃した川崎のズルすぎる伝え方（一步使い方を間違えたら結婚詐欺師でもなっていたんじゃないか。そう思うほど巧みに人間心理を突く表現の数々は幾らなんでもズルすぎます。この人に善良な心が残っていてよかったです・・・。）

いかかでしょうか？

このような内容で、全4時間濃密な話をさせていただきます。

僕も名和田さんも、どこか個人起業の世界とは縁遠くなっていますが、外の世界を見ている人が個人起業の世界でビジネスを語る、という試みはホンネ雑談企画ならではのし、我々にしかできないことだと自負しています。

今回の参加費

毎度のことですが、セミナーというのは実にわりが悪い。
準備にやたら時間がかかるし、この手紙だって何度も書き直して何日もかけて仕上げます。

参加人数が増えれば会場費もばかになりません。

しかもホンネ雑談企画なので、利益も折半です。

そう考えると労力などを考えて数十万円にしたいところですが
僕にとってセミナーはコンサルとは違い、一人でも多くの人に提供する場として開催してま
す。

というわけで、参加費は1万円です。

開催日が12/12(水)ということで、セミナー後に忘年会をかねた懇親会もやります。
こちらは別途6000円とさせていただきます。

また、今回のセミナーは、前回のようにならぬ音声販売をするつもりはありません。
といっても、遠方だったりタイミングが悪かったりで当日参加できない人もいると思うので
音声販売もこの場で一緒にさせていただきます。

当日録音した音声を編集して、後日購入者に配信いたします。

音声受講の場合も値段は同じ1万円とさせていただきます。

当日参加が難しい場合はこちらを選んでください。

教養としてのビジネス

ビジネスなんて関係ない、と言える時代はとっくに終わっていて、今は誰もが自分で自分を
雇用する必要があります。

それは決して起業だけに限らない話ではあるのですが、分かりやすく求められている土俵と
して、僕は起業というテーマを担当していると思っています。

これまでのように、うわべや雰囲気で誤魔化す人は今の時代に生き残ることはできません。誰もが当たり前に必要なに迫られ求めるもの、それがビジネスの知識でありそれはもはや特別なものではないのです。

社畜から解放されていっぱいお金稼いで自由になりましょー！
などと言うつもりはありません。

ビジネスというのは、そのような脳内お花畑ちゃんをワクワクさせる未知なるドリームなどではなく、新時代の一般的な教養に過ぎないのですから。

僕たちがあなたに提供するのには壮大な夢物語などではなく地に足のついた現実的な知恵なのです。

最後に . . .

放っておいても世の中は少しずつよくなる。
と僕は思っています。

個人起業界を見ても3年前に比べると、あまりにアレな人は減ってきて、少しでもちゃんとしたビジネスを提供しようとしてる人が残っているように感じます。

そういう意味では、まだまだしょーもないとしても、確実に良い方向に向かっているのではないのでしょうか？

少なくとも僕の周りには、ちゃんとした内容を提供しようと試行錯誤してる人しかいません。

まーたまに変な話を聞いたりしますが、魑魅魍魎は確実に少なくなった。
と言うか生き残れなくなった。

より良いものを追求しようと思う人ほど、適切な学びを得るべきです。

個人起業の世界がもっと健全でもっと希望ある世界になるためにもなかなかいいタイミングで今回のセミナーを企画できたなと思っています。

僕たちが外の世界で見してきた「当たり前」が、この個人起業の世界でも同じように当たり前になってくれたら、本当の意味でより多くの人がビジネスを楽しみ人生を楽しめるようになると密かに思っています。

最後になりますが、セミナーは12/12(水)

時間は、13:00～17:00

(その後、懇親会)

場所は都内のセミナールームです。

2018年最後の学びとして

そして、2019年からの飛躍のために

今回の企画が、あなたの糧になってくれたらとても嬉しいです。

セミナーの申し込みは、下記のリンクをクリックしてください。

では、当日会場でお会いしましょう。

最後まで読んでいただきありがとうございました。

[→セミナーに参加する（懇親会あり）](#)

[→セミナーに参加する（懇親会なし）](#)

[→音声のみ受け取る](#)