

コンサルタントのスタイル対比表(自立促進型VS依存促進型)

	対象	自立促進型	依存促進型
メリット	クライアント側	<ul style="list-style-type: none"> ・クライアント自身のビジョンを起点に、自ら対策を考えるよう基軸や質問を投げかける。選択肢を広げ、適切な優先順位を選ぶことを支援することに価値を置いている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルタントが持つ枠組みをクライアントに教え、それを正しく実践するよう指導するスタイル。専門家としての知識やノウハウを伝えることに価値を置いている。
	コンサルタント側	<ul style="list-style-type: none"> ・クライアント自身の発想力・思考力・行動力が高まるため、その効果が長期にわたって持続する。 ・いったん身についた思考回路やPDSサイクルの習慣は、コンサル契約が終わった後もクライアント自身の資産として価値を生み続ける。 	<ul style="list-style-type: none"> ・短期間に一定の成果をあげることができる。 ・決まった成功セオリーに乗るだけなので、脳に汗をかく必要がなく、比較的ラクである。
デメリット	クライアント側	<ul style="list-style-type: none"> ・クライアントの成長に自分の成長を重ねながら、ともに発展している実感が持てる。 ・ノウハウの仕入れに奔走する必要がなく、ビジョン実現化のための本質を深く追求していける。その結果、モノの見方が多様化し、思考が深まる。また、主体性のあるクライアントと接することで、自身もブレない自己が確立する。 ・ともに成長していくパートナーのポジショニングを取るため、結果的に顧問契約が長期間になりやすく、事業が安定する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「自分の頭で考えるより、面倒なことは他人に任せたい」という気持ちは、多かれ少なかれ誰にでもある。その点「ラクして儲けたい」という、多くの人に共通する欲求に應えるため、新規クライアントは見つけやすい。 ・その分野の第一人者のポジショニングを確立すれば、クライアントが勝手にカリスマ的に敬ってくれるので、自分のペースで仕事がしやすい。
	コンサルタント側	<ul style="list-style-type: none"> ・すぐ（はじめて数か月）では効果が出にくいから、「今すぐ売上をつくらなければならない」という場合には向かない。 ・自分の頭で考えなければならないから、「ラクして儲けたい」人には向かない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「コンサルタントの指導の通りにやったから成果が出た」場合、そのコンサルタントがいなくなったら、元に戻ってしまいやすい。つまり、クライアント自身が本質的に成長していなければ、コンサル効果が持続しない。（つまり、会社の発展がコンサルタントの存在に依存する）
	クライアント側	<ul style="list-style-type: none"> ・このスタイルを明確に求めている顕在顧客が少ないため、対象者を見つけることが難しい。 ・専門知識で相手を煙に巻くことはできず、人間性（人柄や器）がダイレクトにクライアントに伝わる。その結果、誰にでも一朝一夕に実践できるスタイルではない。 ・自分自身が実践者として、クライアントの模範となる覚悟がなければ、説得力をもてず機能しない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ノウハウを伝えきってしまったら、コンサルタントの存在価値は急落するため、長期契約になりにくい。そのため、常に新規開拓を迫られる。 ・あるいは、契約を長期化するために、目新しいノウハウの仕入れに奔走することになりやすい。 ・よって、本心では「自分がいなければクライアントが困る」（ニクライアントを依存型にさせる）状態に持っていかなざるを得ない。