

新田君との対話

今回、新田君とのメールのやり取りを中心に、コピーライティングの肝、マーケティングの根幹、そしてこれからのビジネス像と成功する為に必要なマインドセットなどについてあれこれ書いていきたいと思います。

新田君のメールの引用はカッコでくくり、太字にしてあります。ほとんどの場合そのままコピーしてありますが、たまーに、どうしても日本語として意味を成していない場合、あるいは改行の関係で読みにくい場合などは僕が意味を変えない範囲で手を加えていることを、お断りしておきます。

【良いセールスレターとはどういうものか】

まずはコピーライティングについてです。世間ではメッキの方々がいろんなことを好き勝手言っているようなので「いったいどういうものが良いセールスレターなのか」についてのコンセンサスが得られていないように感じます。

ここでは、新田君の考えを踏まえながら、僕からあらためて「良いセールスレターとは」というお話をしたいと思います。また、ほとんどの人が「セールスレターの本当の役割」について誤解していると思うので、そのあたりの話もしていければなと思っております。

まずは新田君のメールの引用からです。

「良いセールスレター＝美しい。抽象的だけど、的を得た素晴らしい定義だと思いました。僕は、良いセールスレターは、「自分が呼びたい人を、きちんと呼ぶ事が出来るレター」だと思っています。だから、成約率〇%とか、そういったうたい文句には、正直少し違和感を感じます。成約率高かったらいいってもんじゃないだろ、と。」

僕が美しさについてメルマガで書いたものについてのコメントですね。

ここで新田君は現在のネットビジネス界に広がる「成約率至上主義」について疑問を告白してくれていますが、それについては僕も同感です。成約率は非常に重要な概念ですが、「ファーストステップ」として重要なのであって、いつまでもそこにとどまるのはアマチュアです。

一応、コピーライティングにおけるレベルを示しておきますが

- レベル1. 高い「成約率」を目指してレターを書く段階
- レベル2. 高い「利益」を目指してレターを書く段階
- レベル3. 読者の「学び」を目指してレターを書く段階
- レベル4. 読者の「感動」を目指してレターを書く段階
- レベル5. ある種の「美しさ」を目指してレターを書く段階

です。

どのレベルの人が書いたレターであるかは、まともな日本語力がある人が読めば、感覚でわかります。ちなみに、これらはレベルが上がるにつれて、その下のレベルを「否定」するのではなく、「踏まえて乗り越える」ことになります。だから、「美しいレター」は、成約率も、利益も、学びも、感動も、全て兼ね備える完全なレターと言うことです。

レベル1がアマチュアで、レベル2を超えたあたりからプロとして食べていけるようになります。レベル3を超えてくるとコピーライターとしては尊敬されるようになり、コピーライターの先生として活動が可能になります。レベル4から5まで行けば、もう立派なアーティストです。セールスのためのレターを書いてアーティストになれるというのは意外かもしれませんが、そういうものなのです。それだけのレベルだということですね。

そういう目線でネット界隈を徘徊してみると、今「コピーライティングを教えます！」と大声で叫んでいるサイトの講師の方たちは、おそらくレベル2が正しいところだと感じますので、実際にコピーライティングを人に教えるには「惜しい、もうちょっと」という印象を僕は持っています。ちなみに「売り上げ」を目指すのはレベル1です。

確かに、レベル2とレベル3の間には結構高い壁もしくは深い溝があって、そう容易に飛び越えることはできません。前回のレポートで「起業家として成功

し、教育者として成功する」ということを書きましたが、レベル3からは教育者メインの領域になるからです。だから、ほとんどの人が飛び越えることができない。

だけど、コピーライティングを教えるのかどうかに関わらず、前回のレポートでお話した「本当の意味での成功」を手にするためには、どうしても越えなければいけない壁なのです。

コピーライティングスキルというのは、実際には「ライティング」スキルではなく、広い意味での「コミュニケーション」スキルです。

ですから、インターネットでビジネスをするのか店舗を構えて昔ながらのビジネスをするのか、などに関係なく、ビジネスをする以上は必須の知識でありスキルであるということは断言できます。僕は大百科を出した時から「モテる人はライティングがうまい（ただし vice versa ではない）」ということを書いてきましたが、それは要は「コミュニケーション能力が高いから」という理由によるのです。

残念ながら多くの方は長い文章を書くのは苦痛だ、とか、人と話すのは得意ではない、などと思っているようですが、それはビジネスをしなかったとしても、致命的です。語弊を恐れずに言えば、コミュニケーションスキルは人生の質がある程度左右すると僕は思います。だから、これについては文字通り万人が、一生懸命努力すべきところだと僕は思うのです。

【書けないのはなぜなのか】

ただ、ここでひとつ、多く誤解されている点を正しておきます。そうしないと、明後日の方向に努力する人が続出してしまう気がするのです。

「書けない、しゃべれない」と多くの方が思っている原因は、実はアウトプット能力ではなく、インプット能力の方に問題があります。

これは、何度言っても分からない人は分からないので何度でも言いますが、僕の経験上、ライティングがうまくならない人、人としゃべるのがうまくならない

い人というのは、本質的に人の話を聞いていません。これは、「私はそんなこと
ないです！」と思う人もいるかもしれませんが、そんなことあるのです。もし
あなたがライティングがどうしてもうまくならない、人としゃべるのがどうし
てもうまくならない、などの悩みを持っているとしたら、あなたがどう感じて
いようと、あなたは人の話を聞いていない。

「私は対人恐怖症なんです！」とか「あがり症なんです！」とか「赤面症なん
です！」とか、まあいろいろあるかもしれませんが、それらすべてひっくるめ
て、僕は断言しています。アウトプットが苦手なら、つべこべ言っていないでま
ずは人の話を聞け、と。

どうしても人を目の前にしたくなければ、本でもいいのです。徹底的に「対話
型」の読書をすればいいのです。

今の僕を知る人はなかなか信じてくれないのですが、実は僕自身、本質的には
精神的な引きこもりで、人前で話すのはとても苦手だったのです。予備校で初
めて授業をした時は緊張しすぎて何しゃべってるのか自分でもわからなくなっ
てたし（「タメ口で話しかけてくれたギャルに救われた」というのは一部では有
名な話です）、初めてセミナーを開催した時は、通しのリハーサルを3回以上行
い、全て録音録画して入念にチェックしないと不安で不安で仕方ありませんで
した。

大学だって

「教授の話を聞いたり学生とディスカッションしたりするより本を読んだ方が
よっぽど勉強になるな」

と感じたことが、中退を決意させる原因のひとつになったくらいです。そもそ
も「コミュニケーション」というものに向いている人間ではなかった。そうい
う僕でさえ、今では人並み以上にはセミナーができるようになったし、コンサル
ティングみたいなこともできるようになったし、ライティングもおそらくこ
のネット界限に限って言えば、特に勝負になる人はいないと思います（これは
僕の実力がどうのこうの以前の、純粹に相対的な問題です。レベル2以下の人
たちが僕の相手にならないのは当然、というだけの話です）。

その僕が唯一意識的に実践したのが、そして今も変わらず実践しているのが、

対話型の読書でした。

本を「読む」のではなく本と「話す」のです。

本というものには、著者の人生が現われています。丁寧に向き合えば、著者の肉声が聞こえてくる。その声と、対話するのです。「速読」とか今流行のいろいろなリーディング法とはベクトルが全く異なる読み方だと思いますが、この読み方をしないから、みんなよくてもレベル2で止まってしまうのです。実際の対人コミュニケーションでも、知らず知らず「速読」みたいなインプットになっている。

少し厳しめに言えば、その程度の努力ができないなら、アウトプット力の向上は諦めてもらうしかない、と。

本と対話できるようになると、それだけで人生が素晴らしいものになります。だって、歴史を動かしたような人と、一対一で、何時間でも、対話できるので。こんな素晴らしい経験が、他にあるでしょうか。こんなに自分を成長させてくれる経験が、他にあるのでしょうか。「成功したければ成功者の中に入ること」が真実なら、歴史にその名を刻んだほどの成功者以上に付き合うべき人がいるとは僕には思えないのです（これはすごく重要なことを言っています）。

その意味で、本を読めた気になって実際には読めていない（＝対話できていない）人、というのは、人生をだいぶ損していると言えると思います。なんてもったいない。

【現代によみがえる一休さん】

こういうインプット能力が不十分な人がアウトプット能力「だけ」を伸ばそうとするとどうなるかと言うと、昨今ネットで「売れている」らしいレターのようなものを書き散らすことになります。

この、最近のレターについて、新田君はこういうことを感じているようです。ちょっと長いですが、大変重要な指摘だと思うので、そのまま引用します。

「問題なのは、「レターとコンテンツの乖離」です。

「頭を使わずに稼げる」ってうたっている教材を、実際にいくつか中身見てみた事あるんですが、どれも、「それなりにまとも」です。むしろ、時々良い事言ってます。ただ、そもそも頭を使いたくない人しか買ってないので、皆、「なんとなく良い事言ってる気がする」という事しか分からず、結局、大量に送られてくるDVDを消化しきれず、でも「自分が実践できなかったから」と諦めてしまうのです。

「頭を使わずに稼げる」ってうたうなら、本当に頭を使わなくても稼げる方法を教えてくれるなら、それはそれでイノベティブだとは思いますが、まともな（上級者向け）コンテンツを底辺層に強引に売るのは、例えるなら、東大志望者が受ける為の授業を、「この授業受けたら誰でも東大受かります！」と中学生に売りつけてる様なもので、一方で、中学生はお金が無いけど、東大に入れば人生変わると、借金してまで払い、でも結局何も得られず、「ちゃんと勉強しないお前が悪い」と言われる様な状態です。

そして、この一連のプロモーションで〇億円売り上げて、「私が1か月で〇億稼いだ方法を教えます」と、また新たな塾がはじまります。

こんな、悲惨な業界です。

セールスレターは、確かに成約率を上げる為のものです。レターが無かったら、本来買わなかった筈の人が、買ってくれるわけですから。

ただ、それは、「自分が来て欲しい人」であるべきだと思います。来て欲しいけど、お金を払うのに躊躇っている人に、背中を押してあげるのが「良いレター」であって、自分が来てほしくない人ばかり呼んで、お金だけ巻き上げるのは、ただの「煽り」でしかないと思います。」

とても興味深い指摘が2点、あると思います。ひとつは、「とんち」レターが流行っている、という指摘です。

僕が大百科を出したころのレターというのは、いわゆる「詐欺」レターが多く、

簡単に言えば、「嘘」を書いて購入ボタンを押させていたのです。そんな「あからさまにどうしようもないもの」は駆逐すべきということで、僕と和佐君はいくつかの活動を行いました、現在は事情が一段進んでいる、と。

それは「詐欺」というわけではなく、「とんち」なんだというのが、新田君の指摘です。いくら教材が「まとも」であっても、そうとわからない書き方をして、あたかも「頭を使わずコピペと3クリックで月収100万円」みたいなことが可能であるかのように書いているのは、コピーライティングというものを考えた時に、いかがなものか、と。

確かに「悪くはない教材」なだけ以前よりはマシかもしれませんが。そういう点では、大百科を出した時に言った、「コンテンツ自体の底上げ」は一部達成できたのかもしれない。だって、以前は「誰でもできます、100%儲かります！」みたいな教材の中身が、たった一行、

「パチンコ屋の隣で貸金業を営みましょう」

だけだったりしたわけですから。これで49800円とかだったわけです。今思うとすごい時代ですね。こんなのが山のように売れていた。

ところが今は「とんち」の時代になったわけです。

「レターは本当に「一休さん」の世界です。皆、セールスレターで嘘は一切ついてません。例えば、「コピペで稼げます」って言うてる人は、本当にコピペで稼いでます。ただ、セールスレターを読んだ人は、まるで「コピペだけで稼げる」と、明らかに錯覚してしまう様に書かれていて、でも実際買ってみたら、めっちゃめっちゃしっかりとビジネスについて語ります。

つまり、「いかに嘘をつかずに錯覚させる事ができるか？」が、今流行っているコピーライティングです。DVD何十時間もセミナーを収録してるのに、聞くべき人に届けずに、聞いたらポカーンってなる人に売ってるのって、本当に勿体無いな〜と、つくづく思います。」

これは本当に“霞が関文学”のようですね。「コピペで稼げる」ことは事実だけれど、コピペ「だけ」で稼げるとは一言も言っていない、と。その背後には、膨大なビジネスの知識とか、様々な経験が存在していて、それで初めて「コピ

「ペで稼げる」が担保されるというのが実際の所だったりする、と。

ここにはまた、僕が前回のレポートで指摘した

「山を登る道はたくさんある」

ということも関連してきます。つまり、新田君からのタレこみを元に考えると、この手のレターは基本的に

「個人的な体験談」を「一般的な成功ルート」であるかのように錯覚させる

のがセオリーになっている、ということが言えると思うのです。これはとても重要なことなので是非理解してほしいのですが、例えば僕がレターを書けるようになるために通ってきた道と、和佐君がレターを書けるようになるために通ってきた道は、全く異なります。彼は影響力の武器すら読んだことがなかったわけですから（今は読んでるかもしれませんが）。

僕がいつの日か、

「影響力の武器を読めば成約率が95%のレターを書けるようになります！」

というキャッチコピーを従えて、コピーライティングセミナーのレターを書いたとしますね。ここに、嘘は一つもありません。僕は影響力の武器を読みまし、成約率95%のレターを書いたこともあります。

しかし、です。

影響力の武器「だけ」でそういうレターは書けないし、95%の成約率「ではない」レターも山ほどあるわけです。だから、嘘はないんだけど、一般化できるようなことではない。

これは僕のように論理学を学んだ人や、新田君のようにゴリゴリの理系で数学的思考に長けている人は瞬間的に理解できることなのですが、「なんとなく」日常を生きて文章を読んでいる人にはまさに「とんち」の世界だと思います。

こういう、個人的な体験談を、一般的な成功法則に仕立て上げるというのは、

嘘ではないけれども、決して誠実な態度とは言えないのではないかと、僕は感じるのです。

「最近流行っているのは、詐欺師のレターではなく、不誠実な人のレター」

ということは、ひとつの教訓として覚えておく価値はあるかもしれません。

僕がコピーライティングを一番学んでいた20歳前後、コピーライティングの基本を教えてくれていたアメリカ人からは、

Be honest.

ということを何度も強調されました。つまり、「正直（＝誠実）であれ」と。これはもちろん「読み手に対しても自分に対しても」ということですが、それがコピーライターとして絶対に踏み外してはいけない道なんだ、と。

そういうのを英語で **principle** と言います。これは「原理」とか「行動規範」とかなんだかぼんやりした日本語訳があてられますが、実際にはそんなぬるいものではありません。「もうこれ以上は絶対に引けない一線」のことを **principle** と呼ぶのです。世界に対して **honest** であることは、まさにコピーライターにとっての **principle** なんだ、と。

そんなことを、少なくとも僕は、学びました。

西洋では「正直」と「誠実」がこのように同じ単語で表せるのですが、日本には二つの単語が存在しますね。だから「正直だけど不誠実」という、英語の感覚からすると語義矛盾になるレターが書けてしまうのかもしれない。

ひとつ、ここで余計なひと言を付け加えておきます。新田君は

「いかに嘘をつかずに錯覚させる事ができるか？」が、今流行っているコピーライティングです。」

と言っていますけど、僕は（一部を除いて）違うと思います。なぜなら、彼ら原始人にその知能はないからです。きっと、自分で書いて盛り上がっちゃって、「論理？理性？なにそれ、美味しいの？」というマインドセットに自動的に

なり、結果としてそういうレターになっているのではないかな、と。

そして新田君が言うように「それを焼き直して」同じような企画をやるから、直すチャンスがない、と。そういうことなんではないかと、僕は思います。悪を為すには、ある程度知恵がいるものなのです。僕はいまだに、彼らにそんな脳ミソがあるとは信じられないのです。

【レターは何のために存在するのか】

新田君のメールにあった、ふたつ目の重要な指摘ですが、それは以下の部分によく表れています。

「セールスレターは、確かに成約率を上げる為のものです。レターが無かったら、本来買わなかった筈の人が、買ってくれるわけですから。

ただ、それは、「自分が来て欲しい人」であるべきだと思います。来て欲しいけど、お金を払うのに躊躇っている人に、背中を押してあげるのが「良いレター」であって、自分が来てほしくない人ばかり呼んで、お金だけ巻き上げるのは、ただの「煽り」でしかないと思います。」

ここです。

新田君はここで、レターの存在意義について言及しています。この彼の考えには概ね賛成ですが、2点、補足をしておきたいと思います。

まず1点目ですが、先ほどの「コピーライターレベル」の1や2にいる人が陥りがちな罠に、「返金請求がある程度ないレターはダメなレター」という、宗教的とも言えるドグマが存在していることがあります。

これは数年前に某氏が言った「教え」が下になっているのですが、それはどういう教えかと言うと

「買うべきではない人も買って初めていいレター、返金が一定数なければ、まだ売り方が足りない。」

みたいな教えのことです。要は、「生ぬるく」売ってるから返金請求が来ないのだ、もっとゴリゴリに売れるレターを書けば、本来買うべきではなかった人にも買わせることができる、そういう人にも大量に買わせてこそいいレターなんだ、レターの良し悪しは販売した金額が全てを決めるんだ、と。

そういうことを言っているわけです。

僕も当時この考え方を聞いた時は「斬新な考え方だな」くらいに思っていました、そしてある一面では正しいことを言っていると今でも思うのですが、しかしこれは決定的な部分で間違っています。それは新田君が言うように、「来るべきでない人を呼んではいけない」という点で、です。

「本来買うべきでなかった」人はやっぱり買うべきではなくて、「本来買う必要があったのに何らかの理由で買えなかった」人を減らすのがレターの役割だと僕は思うのです。

だからこそ、心理学や文章術を始めいろんな知識が必要になるし、ものすごく練習が必要になる。「誰でもいいから売ればいい」というのでは、嘘がうまければ達成できるので、何の知識も練習もいらなないじゃないですか。「オレオレ詐欺」とか「未公開投資詐欺」みたいなものと大差ありません。バカな奴に電話をかけて、

「2年後絶対プラスになるから、100万円投資しちやいなよ」

と言うだけ。あとはドロン。それが正当化されかねないのが、「本来買うべきでない人にも売りつけてこそそのセールスレター」という信念だと思います。

また、これは先月のセミナーでも言及したのですが、人間の「感情」のメカニズムについては、脳科学が今やほとんど解明していて、どういう物質をどこに流せばどういう感情になるか、ほぼわかっています。今では信じられないことですが、脳に電極をさして直接電流を流すことで感情をコントロールする実験も、ロボットミー全盛期に実際に行われていました。

つまり、人は快楽物質がほしければ、ヤク漬けになったり、脳に電極をぶっさして特定の電流を流し続けたりして、それを達成することはできるのです。外

野が何と言おうと、その人は快樂の渦の中、きっと「幸せ」を感じながら、死んでいけるでしょう。その幸せが「本物」か「偽物」か、など考えることもなく、よだれを垂らしながら、笑顔で死ぬことができるのです。

前のレポートでも言った通り、「結果が全て」ならば、こういう人生を批判することはできなくなります。大事な家族や友人がヤク漬けになっていても、それを認めるしかなくなってしまう。でも、そうではないですよ。実際の人生は「プロセス」にその意味と価値があるのです。だから、結果がどうかという以前に、その「方法はどうか」がシビアに問われるべきである、と。

「売れば何でもよい、売るべきでない人にも売るのがよい」というロジックは、「ピッチャーを買収して打率を伸ばすイチロー」に通ずる態度であり、プロとしてとても褒められたものではありません。完全に、はき違えています。帽子を履いて、頭に靴をのせているようなものです。

イチローを見ていればわかりますが、真のプロとは、

「打つべきものを打ち、そうでないものは打たない」

というものです。そういう目と、それを実践できる技術を持った人をプロと呼びます。つまり、コピーライティングで言えば、

「買うべき人には買う気にさせ、買うべきでない人にはなるべく早くにページを閉じさせる」

のがプロの仕事なのだ、と。僕はそう思います。僕のメルマガもレターも、こういうレポートも、全てそれを意識していますので、響かない人には全く響かないと思うのですが、レベル1や2の人はあくまでも「結果として利得の最大化」を最優先しているので、そういう書き方ができないのです。

もう1点の補足は、新田君が「来てほしい人」という言葉で表そうとしているものについてです。

新田君がどういう意図でこの言葉を選んだかはわかりませんが、誤解を招きかねないので僕が代わりに言葉にしようと思います。この「来てほしい人」というのは「こっちが来てほしい人」という意味ではありません。正確な表現をす

れば

「来るべき人」

であって、こちらが好きか嫌いか、ということで「選んでいる」わけではない、ということです。「客を選べ」ということはいろいろなビジネスの本に書いてありますし、「殿様セールス」などという言葉が流行った時期もありました。しかし既に時代は変わり、それが現代において意味しているのは「選ぶ」のではなく

「正しい人に選ばれる」

ということなのです（4、5年くらい前に行った DRM のセミナーでは既にこういう言い方をしていると思いますので、ビデオを持っている人は復習も兼ねてチェックしてみてください）。

例えば、僕のセミナーはいつも金額が高く、内容が難しいと陰口を叩かれているという噂があったりなかったりしますが、それは僕がそうしたいからということよりも、そうする「必要があるから」そうしているのです。それはつまり、「僕のセミナーを受けて人生が変わる可能性のある人にもみ来てほしい」という意味においてです。

金額が高いといっても、たかが知れています。厳密な意味で **reasonable** (=合理的) だと思っています。1時間100万円出せ、なんてことは言ったことがありません。難しいといってもたかが知れています。カントやヘーゲルを3時間で読めないやつは来るな、などと言ったことはありません。

その「たかが知れている」ものに手が届かない人については、正直無理して僕のセミナーにきてもらっても、人生を変えるお手伝いができる自信がないのです。

以前、高校生の方が、必死にバイトをして、お金をためて、友達と遊びに行く回数を減らし、ほしいものをあまり買わないようにし、そのお金で僕のセミナーにきてくれました。こういうことが「当然」できるのに、それすらもできない大人に僕がしてやれることがあるとは、到底思えないのです。数十万円もする下卑た高額塾に入るお金はあるのに僕のセミナーに来るお金はない、友達と

飲みに行くお金はあるのに僕のセミナーに来るお金はない、という「見る目のない人」に対して僕がしてやれることは、残念ながらないと思うのです。

その人たちは、まだ僕のセミナーに来るステージにないし、一方僕はその人たちの助けになれるステージにない。

だから、そういう人の心に少しでも「引っかからないような」文章を書いていくことが、逆に僕でお手伝いできる人には何とか、一単語でもいいから引っかかるような文章を書いていくことが、僕のプロとしての役目なのだと、思っています（もちろんこの営みにゴールなどはなく、僕のセミナーに来て「意味が分からない」という状態を残念ながら楽しめない、何か「解答集」みたいなものを求めてきてしまった人も実際にはいると思います。そういう人を一人でも減らすのも、僕のセミナー講師・コピーライターとしての仕事のひとつなのです）。

これが、「来てほしい人に来てもらう」という言葉の正確な意味です。ほとんどの人が勘違いしていることなので、というか旧石器時代の常識で思考がストップしている人が多いので、しっかりと押さえておいてください。

【コンテンツの質】

先ほど、コンテンツの質については、数年前に比べてマシになっているようだということを書きました。新田君自身も、

「どれも正直似た様な教材ばかりです。既存教材をまとめた感じの。」

とは言っていましたが、それでもクオリティ全体が以前に比べて上がったことは認めています。僕と和佐君が6年前に言っていたような、明らかな「クソ商材」はほとんど見なくなった、と。

ということは、仮に一回、高額な塾に入ったりしてしまっても、「後はみんな同じようなものなんだ」としっかり自分に言い聞かせれば、同じ“勉強”をするために何度も高いお金を出さずにはすむ、ということになります。こう考えれば、いわゆる詐欺商材を買いすぎて自己破産する人が相次いだ数年前に比べれ

ば、やっぱりまだマシになったと言える気がします。

「インフォトップに出ている高額塾も、一度上手くいったものを、2期、3期、あるいは名前を変えて、レターだけ変えて、何度も何度も同じ事をしています。」

という新田君の言葉を机の前に貼っておけば、きっと「名前もしくはレターが変わっただけの高額塾」に何度も入塾するリスクは格段に減ることでしょう。

また、彼は

「木坂さんが「昔の方がマシ」と表現してたのは、僕も同感で、昔は、正義&悪が、きっちり明確に分かりやすかったのが、今じゃ、トップにいる人達がそんな事を平気でしています。それでいて、「日本を変えたい！良くしたい！」「本物のビジネスを教えます！」と言っている事に疑問を感じていて、このままじゃ、ただでさえアングラなこの業界が、余計イメージが悪くなる様な危機感さえ覚えます。ビジネスって、そういうモンじゃないだろう、と。」

こうも言っていたのですが、僕が「彼ら」のサイトを見た時、正確には「疑問を感じた」というよりは思わず吹き出してしまいました。ここで「そんな事」と新田君が言っているのは、「同じような教材を何度も焼き直してとんちレターを作成して高額塾として募集している」という現実を指してですが、そういう現実を見て、

「え、君たちが本物のビジネスを教えて日本を変えるの？本気で言ってるの？」

と思ってしまったのです。まあ少し考えてみると本気で言っているというよりは「宣伝文句」として言っている面が強いのだと思いますが、それでもやっぱりちょっと笑ってしまう。

何と言うか、すげえデブで毎回健康診断引っかかっているダイエットコンサルタントとか、30年間抗鬱剤を飲んでる心理カウンセラーとか、髪がふっさふさになる方法を語る松山千春とか、そういう画とかぶるんですよ。いやまあ、絶対にそういう資格がないというわけではないだろうけどさあ、みたいな。

例えば、Product Launch という販売手法が最近メジャーになってきているようですが、これは僕と和佐君が6年前にICCの募集時に日本で初めて取り入れた

手法です。Product Launch それ自体は、6年か7年前にアメリカで体系化され、僕がそれをその時に学び、自分たちのサービスに応用しました。

実を言うと、それ以前も「似たようなこと」を本能的にやっている人たちはここ日本にもいたのですが、あくまでも「センス」に依存していた印象があります。体系的に学び、理解し、実践している人は皆無でした。僕の場合は一人でセンスで行えばいいというわけではなく和佐君と足並みをそろえて共同で行う必要があったために、1から10までシナリオを組み、システムとして行ったわけです。

結果はネットビジネスを行っている人の間では知らない人がいないほどのものとなりました。50万円のICCは累計で700人以上の応募があり、そのほとんどを断らなくてはいけなくなり、大百科はもう正確な数は僕にはわかりませんが、現時点で2万本を大きく超える本数が売れています。僕が当時行った63万円のコピーライティングセミナーには350人以上が応募してくれて、これまたほとんどを断らなくてはいけなかったことを覚えています。

それから数年して、ようやく「プロダクトローンチ」なる言葉が日本でも使われ始めた、と。金額の規模も、ようやく僕らに追い付いてきたのです。

その程度の、つまり6年前の、23歳の僕が行った程度のことを必死こいて総力を挙げてやっている程度の実力なのが今の業界の「トップ」の人たちなのだということです。

「なんか、最近の高額塾の売り方を見てると、リストを大量に集めて、まるで出来レースの様な、動画を使ったプロモーション、求められてないのに、さも求められているかの様な演出をして、つまらない企画をやたら派手に打ち出し、情弱をピンポイントで囲って、「〇億稼いだ！」みたいな事を言っている人だらけで、単純に、業界自体が、古臭いなど。笑」

ものすごいストレートな言い方ですが（笑）、実際この4行に、最近のプロモーションのすべてが凝縮されていると思います。

しかしまあ、モノの良し悪しは別にして、今僕が述べてきたように、新田君が感じている「古臭い」というのは当たっているかなと思います。もっと言えば、高齢者をピンポイントで狙う「天にも昇る究極の寝心地を約束する羽毛布団販

売会」とか、さっき言った「示談金が必要だから100万円振り込んでくれよオレオレ詐欺」や「2年で200%の利回り保証の未公開投資案件詐欺」みたいな印象です。そういう、ものすごく古くからあるやり方なのだ、と。

ただ、確かに「がっかり」する現状ではあるのですが、ひとつだけ、希望が見える点もあります。それは、「そういう塾は、最低のものではない可能性が高い」という点です。

この **product launch** という手法は、テレビと同じで、「バカらしいな」と思っただけでもつい見てしまい、参加してしまう人間の習性を最大限に利用したものです。そして一定の割合で、実際に購入してしまう。これは人間の在り方として仕方がないと僕は思っています。完成度が高いならまだしも、あんな完成度の低い **product launch** のシステムにがつつり乗せられてしまうという点を除けば、ですが。

しかし同時に、これは民主主義と同じ特徴を示すものでもあります。つまり、僕のセミナーに出た人は思い出してほしいのですが、民主主義は、最高のリーダーを選ぶことはできず、その意味でプラトンが2500年前に危惧したように衆愚政治に“必ず”陥るのですが、一方で

「最低のリーダーも選ばない」

という極めて重要な機能があるのです。

独裁政治は、その指導者がバカだと最低のリーダーを選ぶ可能性があります。歴史的には世襲なんかによく見られますね。だからローマの五賢帝は、世襲を拒否したという意味で画期的だったし、五「賢」帝と呼ばれる治世を築くことができたわけです。ただし、この **Pax Romana** は今の日本と同じように、ダラダラと右肩下がりになる、平和で穏やかだけどギボンが言ったような「人類史上最も幸福な時代」ではありえませんでした（ちなみに参考までに、今の日本と **Pax Romana** 晩年はとても状況が似ています）。要するに、人間というのは、

「学問や法律が前提とするほど賢くはないけれど、最低が分からないほどバカではない」

ということです。

僕ら人間は、何が一番良いかを見分けることはできないけれど、最低一步手前くらいで踏みとどまることもできる。

その意味で、それらの高額塾も、10歩くらい引いて見ている僕らには「寒い」ように映るけど、実際には「最低」ではない可能性が高いのではないかと。宝くじに並ぶ人のようなもので、夢を買うのに随分大金をつぎ込むんですね、くらいに生暖かく見ておけばいいのではないかと、という気もしないでもないわけですね。

まさに宝くじと同じで、ごく一部の「当選者」は出るわけですね。塾の主催者が登った山道が、たまたま自分にもピッタリの道だった、という場合のみ、当選となります。となると、宝くじよりは、まだ期待値が高いのかな。

昔のような詐欺案件はほとんどなくなると、新田君も言っています（一部、限りなく有名な人がやっているもので明らかに詐欺的なものもあるようですが）。その意味で、ちょっと値は張るけれど、「宝くじを買う」というマインドセットで購入するのであれば、そこまで目くじらを立てなくもいいくらいには、業界も進歩してきたと好意的に見ることができるのかもしれない。

もっとも、僕は宝くじを買うかどうかはバカを見分ける試金石だと思っていますので、そうではない人を一人でも増やしたいというのが本音ではあります。

【縛りプレイの重要性】

では、「宝くじ」などに自分の人生を掛けたりせず、しっかりと自分の足で歩いていくために必要な態度とはどういうものなのでしょう。僕はメルマガでもレポートでも言っている通り、「美しい生き方を目指す」ことが大事だと信じていますが、それについて新田君はこういう感想を送ってくれました。

「美しく稼ぐ」というのは、ある意味、縛りプレイだとも思います。

大きく稼いでる（ように見える）人は、毎日の様に新しい商品をガンガンア

イリします。そんなに毎日新しく良い物が出たら、本当にインフォ業界も楽しいのになーと思いながら見てますが、良い物、悪い物関係無くガンガン売り込めば、当然ある程度売り上げが出るのは当たり前です。

特に、レターとコンテンツの乖離が激しいものほど、底辺層には売りやすいわけですから。つまり、情弱を、ひたすら間違っただ方に教育して、徹底的に熟成された情弱を作り、養分として吸収しているわけです。逆に、良い物だけを売る、それも来て欲しくない人を排除した上で売っていったら、条件が厳しいので、同じ土俵で勝負したら、相当なハンディキャップになります。

でも、それでも尚しっかりと利益を上げられる人は、美しいなと思います。

逆に、綺麗事だけ言って、稼げない人は僕は嫌いです。特に、ひたすら綺麗事だけ言って、自分は全然稼ぐ力も無いのに、「あいつは酷い事してる！詐欺だ！」と喚いている連中よりは、手段はどうであれ稼いでる人の方がよっぽどマシに思えます。綺麗事に伴う責任を背負ってもなお、結果を出している人間こそ、僕は輝いて見えます。」

ここでも彼は非常に面白いことをいくつか言っています。ひとつずつ見ていきましょう。まず僕の興味を引いたのは

「ひたすら間違っただ方に教育して、徹底的に熟成された情弱を作り、養分として吸収している」

という部分です。実に歯に衣着せぬ物言いですが、なるほどと思う面もあります。また、別の機会にですが、彼は「本当の意味で教育してしまうと、自分たちがやっていることのおかしさに気づかれてしまうので、それをやらないのだと思います」とも言っていました。

以前、僕はセミナーで「教育と洗脳は何が違うのか」という話を何回かしました。その話が、まさにここに表れているように思います。

教育：受け手の可能性を開く手助けになるもの

洗脳：受け手の可能性を閉じるもの

こういう決定的な違いがあります。これは覚えておいてください。すごく大切な考え方です。だから、僕は時々聞こえてくる「洗脳でもいいじゃないか、間違ったことを覚えたとしても、結果稼げるようになったんだから」とか、「洗脳であっても志望大学に合格すればいいんだ」というような言説は認めません。それは、短期的には目標達成の手助けになったように見えますが、長期的には、その人の可能性と人生を潰したからです。

そうするくらいなら稼げないままの方がいいし、大学なんか受からない方がいいのです。人間の足を手に入れる代わりに声を失った人魚姫とは意味が違います。悪魔に魂を売った挙句に人生を失うのです。実はリターンなど何もない。

新田君は、昨今のネットビジネスの世界は、こういう状況だと捉えているようです。そしてなぜそういうことをみんなしているかと言えば、単純に「(彼らは本当の意味での実力がいないために) そうしないと稼げないからだ」と。だから彼は、「良いものだけを、適切な人にだけ売って、それでも利益をあげられる人は美しい」と言っているのだと思います。

楽な道に逃げず、悪魔と契約もせず、ただひたすら正しい道を歩き、それでいて結果も出す。

そういう当たり前のはずのスタイルが、全く当たり前でなくなってしまうのだ、と。教育ではなく洗脳をすること、それは愚民化政策であり、新田君が「養分として吸収」という表現をしたように、まさに搾取の対象としての植民地なのだということを、まずは理解すべきです。その上で、何らかのビジネスとしてあえて植民地になるのは各自の自由だと思います。が、知らずになるのは、無為無策にもほどがある。

帝国主義時代の欧米列強による植民地政策は、軍事力で強制的に行われたものでした。植民地サイドには、植民されるか死ぬか、という選択しか与えられなかった。しかし今ネットビジネス界で行われている植民地政策は、軍事力もないし強制力もない。命なんかまったく掛かっていない。そこにあるのは、

バカがもっとバカをカモにしている

という非常に残念な、いわば“弱肉弱食”の凍えるような寒い現実です。実力のある人はそういう業界が下らなくなってしまうと早々に離脱し、勝手にビジ

ネスを成功させていきます。そして、バカともっとバカしか残らない悪循環に入る。そういうことなのかと、僕自身少し合点がいました。

「今のインフォ業界を変える為には、僕は木坂さんの存在はどうしても必要だと思っています。今のインフォ業界は、金で塗り固められた、虚像に人々は憧れを抱いています。でもそれは、目指すべき人物がいないからだと思います。だからこそ、1人でも多くの人を自由にして、救うには、美しい事をして、かつ、きちんと実績も伴っている人間が、第一線で活躍してくれる事が重要です。」

正直な話をすると、僕は「インフォ業界」というものに興味はないし、「業界」という抽象的な単位を変える気もないのですが、ただ彼が最後に言っていることはよくわかります。目指すべき人物の不在、そしてそれゆえに誤った像への憧れ。

確かに、彼が言うとおりの、「美しいことをしてきちんと実績も伴っている」人がいなければ、一体誰を目標にしたらいいのか、誰をモデルにしていったらいいのか、わからないかもしれません。だからこそ、僕に期待している、と。どうやら僕は「縛りプレイ」がこの上なく大好きで、そればかりやっている男に見られているわけですね。

僕自身は、自己評価としてはあまり期待されるような人間でもないのですが、確かにネットを見渡してみても、有名な人たちが出している数字を見ると、僕がここ10年で出してきた数字より桁が2つくらい少ないように思います。僕が見つけれなかったかもしれませんが、大きくても、3桁億だったような気がします。が、僕はそれより2桁大きい金額を動かしてきました。

もちろん、全て「正攻法」の「縛りプレイ」です。僕クラスになれば、縛りプレイ以外ではもう満足できないのです。

ただ、あまり大きな数字を出すと勝手に誤解してドン引きする人や、「こいつは嘘をついている」と決めつける残念な人たちもいますので念のため、誤解のないように言っておきます。

今言った金額というのは、「僕が個人として稼いだ」わけではありません。「情報販売やセミナーだけで儲けた」わけでもありません。投資などやったこともありません。つまり、僕の個人所得では全くなく、僕の10年間に渡る仕事全

体として、動かした金額がそのくらいだということです。僕が個人で使えるお金で言えば、普段は意識もしないですけど、おそらく彼らと大して変わらない程度じゃないでしょうか。彼らが実際にはどの程度お金を自由に使えるのかわかりませんが。

その意味では、島を買ったり、プライベートジェットを乗り回したり、フェラーリ10台持っていたり、自分の誕生日にマイケルジャクソンを呼んでショーをさせたり、そういうことはしたことがないので、そういうことを人生のステータスと感じている人にはあまり偉そうなことは言えないのかもしれませんが。しかし、「扱ってきた金額」全体は、彼らの比ではない。

僕はかつてある人から、

「お前くらいのやつが、いつまでも年商数千億円なんて中小企業ばかり相手にしてるんじゃないか」

と言われたことがあります。23歳の時です。世の中には、こういう類の、10億とか、100億とかで騒いでいるような人たちには想像もつかないような世界の仕事もあるのです。

ただ、当時23歳、すでにちょっと年齢が行き過ぎていました。いま日本の要所要所を“実際に”仕切っている人たちは、20歳くらいで億の世界をひとつ超えた世界を任されてきた人たちですから。もっとも、僕はそういうことに興味がなかったのでその世界に足を踏み入れることは丁重にお断りしましたが、今思えば、直観的にビビったと言えばビビったのかもしれませんが。もちろん、その結果本当にやりたいことが今できているので、ビビりでよかったと思っていますけど。

なので、もし新田君が言うように、僕みたいなのでも目標としてもらえるのであれば、何かを行う意味はあるのかなと、少しだけ思うのです。少なくとも、「メッキが剥がれる時代」において、明らかな偽物を知らせるためのルージュの伝言係にはなれるだろう、と。

【Discipline】

また、新田君が「縛りプレイは美しい」と、ここだけ読むとまるで変態であるかのような発言を臆面もなくしていますが、彼だけ変態になるのはかわいそうなので、なぜ縛りプレイは美しいのか、という話を縛りプレイ以外では満足できなくなってしまった僕からも少ししておきたいと思います。

僕の好きな言葉に、**discipline** という言葉があります。高校生の時にラグビー部の監督から言われた言葉で、辞書を引くと「しつけ」とか出てくる、日本人には使いこなすのが難しい単語のひとつですが、正確なニュアンスとしては

「自己規律」

になります。つまり「自分で自分に課した制約」のことです。他人が押し付けたのではない、他人から教えられたのでもない、あくまでも自分が成長するために、自分で自分に課す制約であり枠組み。それが **discipline** です。

辞書を引くと「学科」という訳も出てくると思いますが、それはなぜかと言えば、経済学には経済学の、文学には文学の、数学には数学の、政治学には政治学の、というように、各学科にはそれぞれに特有のロジックというか方法論が存在しています。学部の時はそのをひたすら叩き込むわけですが、その「方法論」というのは、言い換えれば「制約」です。学科が、自分に勝手に課している制約。それをはみ出してしまうと、正しく研究ができない。だから **discipline** なのです。

生きていて、制約がないことはありませんよね。多くの場合は **discipline** ではなく外部から与えられた制約ですが、しかし何をするにも、必ず何らかの制約がある。そして、多くの人はほとんど意識しないようですが、

その「制約」の質と量こそが最終的な実力を分ける

のです。

例えば、深夜番組がゴールデンに進出すると途端につまらなくなるのはなぜなのでしょう。それは、制約が緩くなるからです。予算は何十倍にも膨れ上が

り、キャスティングは「無駄に」豪華になり、ターゲットがひたすら広がるのでぼんやりした企画しか通らなくなる。制約がないから知恵を絞ることもなくなり、労力はほとんど「いろんなものの調整」に割かれることになる。そうやって制約がゆるゆるになった結果、大層つまらない番組が出来上がるのです。

「天才」と呼ばれた音楽家やスポーツ選手、画家など、そういう人達はこの「制約」を自らに人一倍課していた人たちです。つまり、人一倍 discipline が強かった。

凡人は勘違いします。

「俺にも生まれつき才能があったら」「生まれながらに貴族の子供で無限に金を持っていたら」「予算があと3倍つけばこのプロジェクトもうまくいくのに」などなど・・・。

とんでもない誤解です。凡人はすぐに履き違えた意味での「自由」を求めますが、自分が力を発揮できないのは制約のせいだと嘆きますが、だからそいつは一生凡人なのです。制約は厳しい方が、最終的にいいものが出来上がる。各時代、各業界の成功者を見ていればすぐにわかることですが、これが現実なのです。「型破り」と評される人ほど、そうなのです。

嘘だと思うなら、調べてみてください。大恐慌の時に、どれだけの革新的なビジネスが生まれたか。戦争中に、どれだけのアーティストが活躍したか。相次ぐ戦争の末に近代主権国家体制が成立した17世紀の大混乱のさなか、どれだけの天才が活躍したか。キリスト教やユダヤ教の「本当に重要な部分」がピークを迎えたのは、最も異端の弾圧が厳しかった中世です。ロミオとジュリエットは単なるシェイクスピアの青臭い妄想ではない。

Discipline が強いとなぜ実力が高まるのか、という疑問に対するひとつの説明は、脳科学の見地から行うことができます。脳の学習は、あるニューロンと別のニューロンの同時発火で説明できますが、これを起こすためには「主体的な」反復しかないということが分かっています。念仏のように何も考えずただぶつぶつと惰性で何かを繰り返すような受動的な反復は、自動処理され、どこのニューロンも発火しないのです。

頭をよくしたければ、あるいは新しい技術をマスターしたければ、つまらなか

ろうが苦しかろうが、「主体的に」反復を続けるしかないことが、脳科学によって証明されてしまったということです。昔から1万時間がどうのこうのとか、10回繰り返せばどうのこうのとか言われていましたが、ただ繰り返すだけでは何万時間でも無意味で、そのすべてが主体的である必要があるという、当たり前なのだけど結構シビアな結果になりました。

Discipline というのは「自己」規律だから重要なのです。

高いレベルで discipline を持っている人というのは、脳が同時発火を起こし続けるがゆえに進化し、それに伴ってその人自身が進化していきます。だからこそ、「縛りプレイ」は、その人を美しくしていけるのです。何の制約もなく、ただ金稼げればいいんでしょ、数字が大きい方が偉いんでしょ、というのでは、文字通り脳が退化するという意味でも、どんどんバカになっていくだけなのです。

なので、是非変態のレッテルを貼られることを恐れず、縛りプレイが大好きですとコミットし、「私は縛りプレイでしか満足できません」とそこら中に公言してまわりましょう。いつか必ず、成功というリターンとなって返ってきますから。

【綺麗事に伴う責任】

さて、その縛りプレイに関してですが、彼のメールの中で、僕自身真意をつかみにくかったので何度か質問した個所があって、それが最後の段落です。彼は

「逆に、綺麗事だけ言って、稼げない人は僕は嫌いです。特に、ひたすら綺麗事だけ言って、自分は全然稼ぐ力も無いのに、「あいつは酷い事してる！詐欺だ！」と喚いている連中よりは、手段はどうであれ稼いでる人の方がよっぽどマシに思えます。綺麗事に伴う責任を背負ってもなお、結果を出している人間こそ、僕は輝いて見えます。」

こう言うのですが、果たしてこれはどういう意味だろう、と。綺麗事を言って稼げないくらいなら、手段を選ばず、悪魔に魂を売ってでも稼いだ方がいいと考えているのだろうか、と。少し気になったので、そう聞いてみると、以下の様な答えが返ってきました。

「この業界では、自分がロクに稼げてもないのに、美しくないけど稼いでる人をひたすら批判して、「我こそは正義」とうたって信頼を獲得しようとする人が沢山います。そういった人に限って、「被害者の会」みたいなのを作ったりして、被害者の人を更に陥れて、二次被害を生み出します。そういう人達を見て、力無き者の過度な正義は、気持ち悪い人よりももっと気持ち悪いな、と思います。

「綺麗事に伴う責任」は、結果を出す事だと思っています。イチローは、結果を出したから、綺麗事が名言になります。例えば木坂さんが、「美しく稼ぐべきだ」と主張して、もし今後、(まず無いでしょうけど)全然稼げなくなったら、木坂さんを信じてついてきた人を裏切る事になると思っています。皆、できる事なら美しく稼ぎたいと本当は思っているけど、実際にこの業界を見てみると、美しく稼いでる人がいないから、希望が持てず、手段を選ばずに稼ぐ事しかできないのではないかと。

綺麗事って、ある意味、夢を見せる事で、夢を見せた以上、それを信じてついてきてくれる人がいるなら、最低限、自分は結果を出さないと、ただの理想論者になってしまうと思います。」

なるほど非常に明快な論旨だと思います。一応まとめますが、重要な論点は2点。

1. 「被害者の会」の多くは単なる二次被害である
2. 綺麗事で夢を見させたなら、それが現実であることをセットで見せるべき

ということです。

ちなみに、多くの方は勘違いしていますが「綺麗事」というのは、「道徳的に正しいこと」ではありません。綺麗事というものは「当たり前のこと」です。つまり、綺麗事というものは本来

「お前に言われなくたって分かってるよ」

という感情を生むような発言のことを指して言う言葉なのです。「人を殺しては

いけませんよ」は、道徳的だから綺麗事なのではなく、お前に言われなくてもわかっているから綺麗事なのです。

だからこそ、綺麗事を聞いたほとんどの人は「あーはいはい」というリアクションになり、まともに取り合わない。イチローが言っていることは当然として、いわゆる一流の人が言うことは、どれもそういう「当たり前のこと」ですよ。そして当たり前すぎて、自分には関係ないと感じてしまう。自分には無理だと感じてしまう。「それができりゃ苦労しないよ」と思ってしまう。

だからこそ、綺麗事を言った以上、結果を見せる必要があるのだ、それが夢物語ではなく現実であると知らせる必要があるのだ、と。

そう新田君は言っているのです。これであれば、非常によくわかる話です。「発言の自由」がここ日本ではもちろん認められているけれど、自由の裏には常に「責任」が伴うことは、中学校の公民の時間に習ったと思いますし、僕らの実感としても、そうですよね。そういう指摘です。

参考までに言うと、僕自身は「口だけ番長」は、好きか嫌いかで言えば、もちろん嫌いですが。ただそれは、本当に感情的に嫌いだというだけ。よいか悪いかで言えば、手段を選ばず稼いでいる人たちの方が、性質が悪いと思います。というのは、別に「人を騙すなんて悪いやつだ！」という道徳的な話がしたいわけではなく、人としての伸びしろが少ないと感じるからです。

薬物に頼って曲を書くミュージシャンがいたとします。薬を使うと、閃くんだ、と。この人の未来に、どれだけの可能性があるだろうかと、考えてみてほしいのです。それだったら、もがき、苦しみ、売れないながらも、必死で曲を生み出している人の方が、可能性に満ちていると思わないでしょうか。その人は、いつか化ける可能性が常にあります。一方で薬に頼るミュージシャンは、

「成功を前借り」

しているだけです。つまり、右肩下がりなのは目に見えている。ドーピングで勝つスポーツ選手という喩えでもいいかもしれませんが。共通しているのは、自分の未来を犠牲にして、短期的な利得を得ようとする行為だということです。

だから、僕は「それだけ勝ちたい気持ちがある」というハングリー精神は評価

しますが、一定以上努力が継続できず、創意工夫を惜しみ、その“不遇の”状態に耐えることができなかつたという意味で、そしてその結果極めて安易な方法を取ってしまったという点で、その人の可能性の限界を見てしまうのです。

そういう意味で、僕は綺麗事を言うだけの人の方が、嫌いだけど、まだマシだと思います。彼らは（新田君が指摘するような二次被害を除けば）「プラスマイナスゼロ」なので。

もう少し言うと、この口だけ番長というのは、そいつが本当はやる気がないとかダメ人間だとかそういうことではなく、前回のレポートで言う「実力」が特に足りない段階にあるだけだと思うんですね。実力によっては、いくら情熱をもって頑張っても達成できないものはありますから。

だから、まず総合的な実力を上げることにフォーカスすべきなのであって、やるべきは他者の「批判」であるはずもないし、ましてや「被害者の会」を結成することでもないのです。そんな暇があったら、トルストイの一冊でも読め、と。そして何か実践しろ、と。「批判」してよいのは自分に十分な実力がある場合に限る、とカントの時代から決まっています。

にもかかわらず、実力不足の彼らは、（実際に批判されるべき人たちであるのかもしれないけれども）目立っている他者を批判し、擬似的に、自分の方が彼等よりも「マシな」人生を歩いていると自分と他人に信じさせようとする。そういう、

「やるべきことをやらないでルサンチマンで生きているくせに自分は正義を語っている気になっている」

点が、非常に気に食わないのかなと個人的には分析しています。ニーチェの気持ち、よくわかる。

【The Game】

そろそろ、まとめを兼ねてもう一点。

「何かを買う」ということは、いろいろな意味を持っていますが、案外忘れられがちなことがあります。それは、

「買った相手を応援する」

ということ。

つまり、パトロン感覚です。僕のセミナーは高いもので3桁万円したりするものも少なからずありますから、相場に照らしてみれば非常に高い部類に入るのだと思います。しかし、8割くらいの方は、もう5年くらい、リピートしてくれているわけです。

僕は、例えば100万円といっても高々私立大学の学費程度であって、そんなくだらないものよりもはるかに高い価値を当然提供しているつもりだからそこに不思議は特に感じないのですが、しかし「応援してもらっている」という感覚は忘れないようにしています。「期待してもらっている」と言い換えてもいいかもしれません。彼らは、そのような金額を毎回支払ってセミナーに来てくれるわけですが、それは

「今回も、次もよろしくお願ひしまっせ」

という思いが、そのお金には乗っていると僕は思っています。だから、僕はその声なき声に対して「もちろん言われるまでもないことですよ、だから黙って受講してさっさと自分の人生を自分でデザインできるようになり、本来の意味での“リーダー”になりなさい」と突っぱねるわけです。こういう間柄が、もう5年も続いている。個人的には、いい関係だと思っています。

「完璧な文章などといったものは存在しない。」と言ったのは僕の嫌いな村上春樹ですが、これと同じで完璧な人も、完璧な商品も、完璧なサービスも、そしてもちろん完璧な塾や完璧なセミナーも存在しません。

だからこそ、「これは！」と決めた人を、応援する必要があるのです。

僕が特定の人にしかスーツもシャツもコートも鞆も靴もオーダーしないのは、特定の人が探してきた時計しか基本的に買わないのは、何年も美容師を変えないのは、その人を応援したい気持ちがあるからです。僕の人生を彩ってくれる

その人たちに対する感謝と期待があるからです。

ですから、巷にあふれる何かしらの高額塾に入るのは、もちろん自分のためでもあるのですが、その相手を応援するという意味を持つということを忘れないようにしてください。応援したくない人には、たとえそれがほしいものであっても、支払ってはいけません。「あいつは嫌いだけど、サービスはいいかもしれない」などと雑魚いことを言っているうちは成功の器ではないのだということを理解しなくてはなりません。

僕は「喫煙可」であるだけでとてもおいしい料理を出す店に行かなくなりますが、それは僕なりの「メッセージ」なのです。

「喫煙が可能なのなら、せつかくの料理が台無しになると思うので、そういう店は応援したくありません。同じレベルの料理を他店で食べるには倍額を払うことになるかもしれませんが、それでも今後は全面禁煙の店に行くことにします。」

と。

だから新田君が言う、ある「商業的に成功した」塾を焼き直して二回三回同じことを行えるのは、そんな下らないものを買うことでその手法と塾の主催者、プロデューサーたち、あるいはとんでもない方法でアフィリエイトをするアフィリエイトターたちを応援するバカがいるから、ということが言えます。

高校生の頃、部活が終わって更衣室に入った時、汗と埃とカビの臭いが充満していて、思わず「この部屋臭いなあ、勘弁してほしいよ」と部員たちで話していましたが、何のことはない、他ならぬ僕らもその「臭い」の一翼を担っていたわけです。

ある塾に入塾しておきながら稼げないからと言ってその塾を罵倒する人というのは、これと同じ愚を犯していることに気が付くべきです。その塾から漂ってくる「悪臭」の一部は自分の体臭なのだ、と。

その塾を潰したいなら、僕が店に行かなくなるように、入らなければいい。そういう人が増えたら、塾の運営は成り立たないのですから。特に、あんなに派手にプロモーションをする昨今、初期投資が以前に比べてかなりかかっています。

すので、ある程度の人数が集まらなかった時点で、すぐに化けの皮がはがれると思います。

目先の欲に目がくらみ、自分の無知蒙昧さを棚に上げ、幾ばくかの金銭を巻き上げられたことを愚痴っていても、何一つ事態は好転しません。彼らはそんな愚痴など気にしないで同じことを繰り返すでしょう。なぜなら、それが可能なほど、世の中にはバカが溢れているからです。

新田君が言うように、彼らは、ゲームを仕掛けてきていると考えるべきです。「とんち」の形式を取った、知恵比べのようなゲームを。嘘をつかずにどれだけ煽れるのか、というゲームを。

それに負けたのだから、ある程度は自分のバカさを諦めるしかありません。支払った数十万円、あるいは数百万円は、自らの愚かさが招いた勉強代だとみなすべきです。ただ文句を言って、二次被害を生んでいると噂の塾にまた入る、みたいなのは、もう末期症状であると言えるでしょう。バカもここまで来たら、潔く人生諦めてもいいかもしれない。それもまた、人生だと思います。

ビジネスというものは、その人を超えないのです。「社長の器を超える企業は存在しない」と昔から言われるのもそのためです。「組織化すれば社長の器を超えることも可能なのです」などとバカげたことを言う人もいますが、そういう人は組織の本質から勉強し直した方がいい。

ドラゴンクエストというゲームで言えば、レベル10の人間がメラゾーマを使えないのと同じこと。一方でネットを見渡してみると、レベル10なのにメラゾーマを必死こいて使おうとしているのがほとんどであることがわかります。

ゲームを実際にプレイしたことがある人なら当然分かっていることですが、メラゾーマを使いたかったら黙ってレベルを上げるしかないのです。

そんなことは、ドラクエにのめり込む小学生だって知っています。攻略本を買えばすぐにメラゾーマが使えるなんて思っていないし、もちろん「攻略本を買ったのにメラゾーマが使えないじゃないか！」とかんしゃくを起こすこともありません。

ましてや「攻略本被害者の会」などと下らないものを結成することなど、考え

もつかないでしょう。彼らはただ黙々とレベル上げに勤しむだけなのです。それが、ゲームをクリアするために唯一必要な作業であることを知っているからです。

何かしらの販売者は、超が付くほどバカかもしれないですが、仮にその超バカに知恵比べで負けたとしたら、自分はそれに輪をかけたバカなのだとのことです。まずはその事実を謙虚に認めないと、いつまでも同じことを繰り返すこととなります。スタートは常に

「現実の正しい認識」

であるべきです。自分にとって都合の良い世界などというお花畑とは縁を切り、冷徹な「現実」をまずは正面から理解するように努めること。そこからすべてが始まると僕は思います。それができた人は、レベルが上がり、おそらく二度としょーもない塾には入らないでしょうし、またしょーもない愚痴で一日のうち数時間を無駄にすることもないでしょう。

そういうことの積み重ねが、1年後、2年後、3年後と「圧倒的な差」になっていくのです。もし、僕とあなたに何か差があるとしたら、そういう「毎日の積み重ね」によるものだとのこと、単純にレベル4とレベル68の違いのだと、まずはそれを強くそして深く理解していただきたいとします。僕は、毎日コツコツとメタルキングを倒し続けてきただけなのです。

今日を大切にできない人は、未来永劫“今日”を大切にすることなどできないのです。今日頑張れない人は、明日も頑張れない。

こんな当たり前のことを理解するだけで、正しいスタートが切れるのだから、さっさと理解したらいかがですかと、僕は言っているだけなのですが、なぜか「木坂の話はいつも難しい」と言われることが多いようです。これも前世の業なんでしょうか。

【稼げない人が稼げるようになるには】

そんなこんなで、僕が大百科を和佐君と共同で出した六年前と、「購入者の状況」

は変わってません。つまり、大変に稼いでいる一部の人と、「頑張っているけど稼げません」というほとんどの人に分かれている。頑張っているけど稼げない、という理由は、突き詰めれば三つのパターンしかないのです。

1. 知識に問題がある
2. 思いに問題がある
3. 実力に問題がある

これは前回の「成功法則に従うために必要な三つの要素」に対応しています。結局これなのです。知識、思い、実力、そのいずれかが足りないか、間違っているか、あるいは全部に問題があるのか、いずれにしてもここに問題があることは間違いない。「当たり前じゃないか」と思うかもしれませんが、僕はいつだって当たり前の話しかしません。なぜなら、成功法則は「当たり前の法則」だからです。成功というものに対して誠実であればあるほど、それ以外の話ができないのです。

そしてよく言われることですが、その当たり前のことを当たり前にやる人だけが、実際に成功します。つまり、これらを「当たり前のこと」とバカにしながらも成功できていないということは、そんなバカにしている当たり前のことすらもできていない、どうしようもない状態なのだということです。

たとえば、

「脱サラして3年頑張っていますがまだちっとも稼げません。借金もあるので、今年こそ家族のために何が何でも稼ぎたいです！」

などと言っている人がいます。これは今も昔も変わりません。でも、この人が稼げるようになるためには、非常に高いハードルを越えなければならない。ネット上で言われているように「誰でも簡単に」大金を稼ぐことはできません。誰でも大金を稼ぐことはできますが、その人がいるステージによって、越えなければならないハードルの高さは大きく変わってきます。これはとても残念なのですが、現実です。

ただ、誤解しないでほしいのは、ハードルが高い＝稼ぐことが難しい、ということでもないということです。ハードルの高さは、パラダイムをシフトさせることの難しさを示しています。その人のパラダイムがシフトすれば、稼ぐこと

それ自体は難しくない。

といってもイメージが付きにくいと思うので、この人が稼げるようになるためにはどうしたらいいか、ケーススタディ的に、この人が抱える問題を具体的に指摘しましょう。

まず、発言のみから読み取れる問題点は以下です。

- ・「借金もあるので」という理由付けがダメ
- ・「家族のために」という綺麗事がダメ
- ・「何が何でも稼ぎたい」という（ある種の）私利私欲がダメ

要するに、全て「動機が間違っている」ということです。借金があるかどうかは、その人の商品やサービスを購入する人には何の関係もありません。家族のために働いているかどうか関係ありません。「自分と家族のために稼ぎたい」という思いでは顧客は「本能的に」離れていってしまいます。顧客は「あなたやあなたの家族のために」慈善事業でお金を払うわけではないのです。

ビジネスは、自分や家族、社員など「関係者」のためにあるのではなく、一義的にはどう転んでも顧客のために存在しています。言い換えれば、その人のビジネスが成功するかどうかのカギは、借金の有無でもなく、家族関係の良し悪しでもなく、お金を稼がないといけない度合でもなく、とにかくにも顧客が握っているということ。

ビジネスを私物化するんじゃない。

一言で言えば、こういうことです。

ワイドショーなどで「会社の私物化」ということが問題になるときは、某日本企業のように会社の金を使い込んでギャンブルしたとか、あるいは某アップルのような独裁的な経営スタイルであるとか、そういう時だと思いますが、本質的には違います。本質的な私物化とは、ここで言うような

「顧客ではなく自分のためにビジネスを位置づけること」

です。

これがダメな理由は、ビジネスの本質に外れているから、としか言いようがない。ビジネスの本質から外れるとどうなるかと言えば、もちろんビジネスとして成り立たなくなります。ロジック的には、今説明したように「顧客が離れる→ビジネスが回らなくなる」という流れです。つまり、顧客も、自分も、大切にしているらしい家族も、三者三損だ、ということ。

理屈から言えば、この人が、こういう根本的な「思い」の問題を解決せずに、「思い」におけるパラダイムシフトを起こすことなしに、ビジネスで成功する為には、「知識」と「実力」を他よりも大幅に増強してカバーするしかありません。それが可能な人ももちろん一部いますから、絶対稼げないというわけではないのですが、道は限りなく狭く、険しい。

「金なしコネなし実力なしでも稼げました！」

というようなミラクルは、まず起こりません。「金なしコネなし」でも圧倒的な実力や知識があるとか、あるいは時流に偶然乗れてしまったとか、そういう「特殊な」条件を満たしている人だけが、その状況で成功できます。

もしくは「金なし実力なし」だけど人脈があって、何となく有名な人に紹介してもらっていたらお金持ちになっていた、なんてケースもあります。最近のネット起業家には一番多いパターンじゃないでしょうか。もしくは、文字通り「何が何でも」稼ぐために悪魔と契約した人も、少なくないかもしれません。

こういう人達からは「私のような何の取り柄もない、むしろ平均以下の人間でも」という発言がお決まりのように聞こえてきますが、騙されてはいけません。確かにその人は自己評価の通り凡人以下の愚鈍な原始人かもしれませんが、実際にはその他の見えにくい「特殊な事情」がその人の金銭的成功を担保している。見る人が見れば、そういう「特殊な事情」はすぐに分かります。

そして何より、前回のレポートから言及しているように、「思い」が欠けているビジネスは、長続きもしないし、そんなに大したものにはなり得ないのです。

だから、僕は「パラダイムシフト」してしまふことを勧めることになります。ビジネスの本質を理解し、そこに立ち返り、真面目にやりなさい、と、村の長老のように面白くもない派手さもない説教をすることになるのです。

僕だって、たまには20代前半の時に依頼された2000億円の案件の話とか、某発展途上国における5年で800億円の案件の話とか、ある大企業の幹部会を騒然とさせ諸々の調査まで入るような結果を1週間足らずで出した話とか、今の日本でネットビジネスが普通にできているのは、僕が5年ほど前にとある法改正に反対したおかげだとか、もうちょっと派手でキャッチーな話がしたいのですけど。

前回から言っているように、「知識、思い、実力」で最も重要なのは、全ての土台となるのは、他ならぬ「思い」です。ここに問題がある場合は、パラダイムシフトするのが一番費用対効果が高い、つまりリターンが大きくなる確率が高い。

そしてパラダイムシフトのためには、勉強と実践、言い換えれば「失敗」を繰り返すしかないのです。

失敗は確かに成功の母かもしれませんが、それ以上に、パラダイムシフトを起こすために極めて重要なのだということを、分かっていたいただきたいと思います。

【成功を真剣に考える】

あらためて確認しましょう。

「脱サラして3年頑張っていますがまだちっとも稼げません。借金もあるので、今年こそ家族のために何が何でも稼ぎたいです！」

この発言には、真っ当に成功する為に重要な情報は、何一つ含まれていません。それどころか、成功の邪魔をする要素ばかりが含まれています。こういう発言をしている人は少なくないと思いますが、そういう人は、一度「真剣に」成功のことを考えるべきだと思います。表面的な、誰かが作り上げた虚像としての成功ではなく、本質的な、人間としての成功について。

例えば、この人にまず必要なのは

「滅私・忘我」

とでも言うべき境地です。ビジネスは何のために存在するのか、何のために行うのか、その「当たり前のこと」を考え、それに忠実に行く必要がある。言葉は悪いですが、「自分は二の次、家族は二の次」という感覚を少しでも手に入れないと、この人がこの状況から抜出することは難しい。その感覚を捨てずに人並みの生活ができるのは、サラリーマンだけなのだということを、理解しなくてはなりません。

(注：本当は、自分も家族も二の次にはなりません。それは前回のレポートの「成功」の話をしっかり理解できている人には自明のことです。そもそも成功を考えるにあたって大切なものの「順序」がつくことなどあり得ないのです。本当に成功法則にのっとった「正しい」ことを行えば、「全て同時に」満たされます。ここでは議論のために、便宜上、順序をつけていますが、本質を見失わないようにしてください。)

「エゴ」を捨てることはとても難しい。だから、100%捨てるとは全く言うつもりもありませんし、僕自身捨て切れては全くいないでしょう。体を鍛えるのだって、食べ物に注意するのだって、あるいはこういうレポートを書く際に選ぶ言葉だって、広い意味では、「自分のため」という要素がどこかに潜り込みます。だから、ゼロにしろということではないし、むしろゼロなどにはすべきではない。

そうではなく、大切なのはバランスです。

前回も言った通り「何が前面に来ているのか」が大切なのだ、と。「結果として」稼ぐことは素晴らしいことだし、「結果として」借金がなくなるのも素晴らしいことだし、「結果として」家族の生活が楽になるのも素晴らしいことです。「結果として」できる贅沢も思う存分堪能したらいい。でも、それが前面に出てくると、残念なことにビジネスも人生もうまくいかないのです。

つい1ヶ月前位くらいでしょうか、久々に母親と電話で会話をしました。そこで母親は不意に

「あんた、ちゃんと勉強してるの？」

と聞いてきたのです。いやいやもう学生でもないし、さすがにボケたのかと思って「どういうこと？」と聞くと、

「あんた大学も予備校も辞めて自分のビジネスに専念するって言った時、自分が勉強したことが誰かの役に立って、しかもお金がもらえて、そのお金ですらに勉強できるなんてすばらしい世界は他にはない、って言ってたじゃない。だから、まだちゃんと勉強してるのかと思って。勉強するのが、あんたの仕事なんでしょう？」

という答えが返ってきました。

この歳になって思うのは、子供の頃から母親が僕に対して言っていたことというのは、大体正しかったのだな、ということです。僕は性格的に人の言うことを聞くのが大嫌いなので、母親の言うことも大体無視してきたつもりでしたが、実際には、どうしても無視できない部分は受け入れて内面化してここまで生きて来ています。

確かに、自分のビジネスに専念すると宣言した時、僕は上記のように言いました。

自分が勉強した成果を話すと、何人かの人喜んでくれて、人生が変わった、悩みが消えたと言ってくれて、そして僕みたいな人間にお金を払ってくれる。僕がそのお金で好きな勉強をすればするほど助けることのできる人が増える。

こういう素晴らしい正の循環は、例えばサラリーマンとして仕事をして、それとは別個に、趣味で勉強している状態では得ることができない。ダイレクトに、社会に関わり、社会に貢献している実感は得られない。そういうことを一応母親に報告して、予備校講師も大学も辞めたような気がします。

だから、裏側から見れば「自分が好きな勉強をもっとしたいから」起業したとも言えるのですが、そしてそういう「エゴ」は間違いなくあったのですが、それでもバランスとして前面に出ていたのはこの

「自分が学んだ成果で社会に貢献できる」

という実感なのです。そして、前回のレポートの復習を兼ねてあえて言います

が、これは「綺麗事」ではあり得ません。だって、社会に貢献できなかつたら、誰の役にも立たなかつたら、誰が何のために僕にお金を払うのですか。僕はそのお金が無くなつたら、大好きな勉強もできなくなってしまうというのに。

僕は常々、実際の生に活かさないのであれば学問なんてやらなくてもよい、と言ってきました。趣味としての学問であればいくら「針の上で天使は何人踊れるか」を考えていてもいいのですが、政府の助成金なり、学生の授業料なり、OBの寄付金なり、セミナー受講生の支払った参加費なり、「誰かのお金」で行うのであれば、僕はそれは無責任だと考えています。

だから僕が哲学だの宗教だの歴史だのとそういう話をするのは、「最もダイレクトに役に立つと確信しているから」なのであって、そしてそういう部分に限っているのもあって、重箱の隅をつつくような議論は一切省いています。決して、ただの趣味ではないのです。決して、自分のビジネスを「私物化」しているわけではない。

こういう、自分なりのバランス感覚を是非身に着けてほしいと思います。

こういう「当たり前」に向き合うことから、成功というものを掴むチャンスが増えていきます。成功というものに対して真剣であるならば、そういう「足場固め」を飛ばさずにしっかりとやってほしいというのが、僕の切なる願いです。

そんなことを考えながら、今回のレポートはこの辺で終わりにしたいと思いません。

ライティングやマーケティングについて、果ては成功というものについて、徒然なるままに書いてきました。いろんな話をしているように感じるかもしれませんが、実はそんなに多くを語っているわけではありません。「スッキリ」見えるようになるまで、復習してみてください。

ではでは、またの機会に。

ありがとうございました。

木坂

【おまけ：木坂のビジネス遍歴】

これは、本編とは関係ないのですが、何人かの方が興味があるとのことだったので、簡単に僕のビジネスの遍歴をお話したいと思います。

まず、数えてみたのですが、僕は子供の頃10円を稼ぐという作業をスタートとして、最終的にそこから12桁の市場を歩いてきたこととなります。自分が活動しているビジネスの桁が11回繰り上がるという体験をしてきたわけです。これは、客観的に見てもなかなか広いレンジなのではないかと思います。

今述べたように、僕が初めてお金を「稼いだ」のは、子供の頃食器洗いや部屋の掃除、朝ご飯作成などの「お手伝い」によって10円を稼いだ時でした。これは当時見ていた「サザエさん」の中でカツオくんが行っていたものをそのまま丸パクリして行った、人生最初のビジネスです。

「食器洗い：1回10円、朝食作り：1回20円、布団敷き：1回10円、掃除：1部屋20円・・・」

などと画用紙に業務内容の一覧表を作り、台所の食器棚の壁に貼り出しました。こうして、せっせと自分史上初の起業を行ったのです。僕の人生初の顧客は、実の母親となりました。

この事業はほどなくして多角化することとなり、親戚の家の草むしり業務も300円という高額で落札しましたし、小学校5年生の時にはいとこの家で行っていた内職をゴールデンウィークに委託してもらい、4日間で1万円以上を稼ぎました。これは今で言う1億円に近い感覚があったことを今でも鮮明に覚えています。文字通りゴールデンなウィークになり、「こんな大金どうやって使い切ったらいいのだろう」と本気で悩んだくらいです。

最終的には「何でも屋：1日700円」などというアングラな事業にまで手を出すこととなりました。もちろんこのアングラな事業はすぐに採算が取れなくなり廃業としましたが、この時の経験というか感覚は大変に生きています。そう言えば小学校6年生の時、手持ちのCDのアルバム6枚を売りに行って全部合計で150円と査定された時、社会の厳しさを初めて肌で感じたことも、大変良い思い出です。

なぜ雇用主は賃金を払いたがらないのか、中古市場はどういうロジックで動いているのか、どういうサービスを提供すれば雇用主は賃金をはずむのか、費用対効果とはどうやって決まってしまうものなのか、雇用主との金銭トラブルで揉めたらどうやって解決すべきなのか・・・相手はほとんど母親や親戚でしたが、実に様々なことを体験し、学びました。

よく「ヤフオクでビジネスの基本を一通り経験してから起業するとよい」というアドバイスが行われているようですが、僕はそれを小学校1年生か2年生の時くらいに終わらせてしまいましたから、これはなかなか早熟だったのかも少しありません。

中学校・高校は一部の人はご存じのようにパトロン的な同級生に恵まれたおかげで、小遣いは相場に照らして限りなく低かったにもかかわらず、それなりに裕福な暮らしができていました。ここでも「パトロンが“偶然”いてよかった」ではなく、あくまでも小学校の頃から培ってきた「人はどんな時に人助けをしたくなるのか、どんな時にお金を払いたくなるのか」という感覚が如何なく発揮されたことは言うまでもありません。ただ、これを「ビジネス」と呼ぶかは怪しいですが。

大学に入ると予備校講師として普通に「バイト代」を稼ぐ身分となりましたが、それと並行して行っていたビジネスの勉強の成果を試す意味も込めて、アマゾンで古本を売るという挑戦をしてみました。小学校6年生の時の苦い思い出以来の、中古市場へのチャレンジです。

結果、案外小学校の「お手伝いビジネス」の時に学んだことも活かせることが分かり、最大で月に100万円近く売ることができるようになりました。定価より高くなる本の特徴とか、価格競争に巻き込まれない方法とか、そういう基本的なことも身を持って確認できました。この「基本」を行っている販売者がいかに少ないのか、つまりいかに楽な市場なのか、理解できました。だからこそ、大学と予備校と自分のビジネスの勉強の合間を縫って、出品、顧客対応、梱包、発送、全て僕一人でやっても月100万円くらい売ることができたのです。

ちなみにこの「いかに基本を行っている事業者が少ないか」ということは、僕が知る限り全ての市場で言えます。つまり、全ての市場において、基本がきち

んとできる人は、それだけで楽勝なのです。特にネットをあまり使わないようなビジネスは、99%以上の人ほとんど本を読まないような人によって行われていますから、本当に楽勝と言ってよい。

さて、アマゾンでの古本販売を経て、その後が、いよいよ本格的な「起業」となります。それから約10年、セミナーをし、コンテンツを販売し、コンサルをし、いろんなことをして今があります。小学生のお手伝いビジネスから数えるならばもう20年以上、なんだかんだで「自分で工夫してお金を稼ぐ」ということをやってきているわけですが、一貫して感じるのは

「正しくやりさえすれば、希望する金額を稼ぐのは別段難しいことではない」

ということです。20年間、この感覚が裏切られたことはありません。ビジネスの本質を理解してしまえば、これは当たり前のことです。

「人間がいれば、必ず市場があり、市場があれば、必ずお金が動く」

これは人類普遍の原理です。「お金」の部分は時代や文化によっては貝になったり石になったりいろいろでしょうが、いずれにせよこの原理は確認されている限り普遍的です。だから僕は「原理・本質」とまるでバカのように繰り返すのです。これさえ理解できれば、ビジネスなどそんなに難解なパズルではないのだから。そしてその原理を、僕は一人でも多くの人に伝えられるように、今日もまた勉強をし、セミナーを企画するのです。

何の参考になるのかはよくわかりませんが、ものすごく簡単に僕のビジネス遍歴を概観すればこんな感じになります。

【連絡先】

このレポートの文責はすべて木坂健宣にあります。もし重大な事実誤認などを発見しましたら、

info@licensetostealcopywritingmasterclass.com

のアドレスまでご一報いただければ幸いです。