

Q. 木坂さんはみんなていあさん（注：新田君）を「普通の人間」と表現されていましたが、私から見ればみんなていあさんも異星人です。

A.なるほどそう見えるのですね。僕は、彼は本質的な意味で「普通」だと思います。彼がすごいのは、「普通の人なのに結果が普通ではない」というところです。僕や和佐君の世代と決定的に異なる部分がここで、さらに言えば時代の象徴であると感じます。

つまりどういうことか。

僕や和佐君の主張というのは、つまるところ

「普通じゃない結果がほしければ、普通じゃない人になるしかないよね。どうやって普通じゃなくなるか、それを考えようよ」

なわけですが、新田君は「普通のままで普通じゃない結果が出せている」ところが極めて新時代的だと思うのです。僕らの感覚からすると、不思議でしょうがない。普通から少しずれている僕や和佐君が普通じゃない結果を出せるのは、言ってしまえば「順当」で、僕にとっては普通のことです。が、普通ど真ん中の新田君が普通じゃない結果を出すのは、僕にとってはとても不思議で、興味深い。そして当然ですが、彼にそのことを聞いてみても

「好きな本を読んで、好きな勉強をして、好きなことをツイッターとかでつぶやいてたら自然とそうになりました」

という、何とも参考にならない答えが返ってくるわけで。見方によっては、こういうのが一番普通じゃない。そこで、新田君と話して決めたことがあります。

Veteran コース以上の方限定で、ケーススタディの特別編として、「新田君ケーススタディ」のビデオを配ろうと思います。

Veteran コース以上のコースというのは、ケーススタディなどを取り入れながらより実践的な形で知識を再構築していくのが一つの目的であると募集要項に書いたと思いますが、その特別番外編として、「ケーススタディ：新田編」をひとつのセミナーとして独立して撮影し、Veteran コース以上を受講の方には無料で配布いたします。

セミナー自体は、Expert コース以上を受講の方限定で、無料で招待します。その時撮影し

たビデオを配布する、という感じです。日程などの詳細はまた後日、対象者の方に連絡させていただきます。

このセミナーはどちらかというと僕の興味本位で開催する意味合いが強いです。新しい時代を知りたいという純粋な気持ちとえばよいのでしょうか。僕や和佐君は、ネットビジネスで言えばいわば第二世代で、新田君たちが第三世代だと思うのですが、第二世代の僕らから見て第一世代の人の話は古臭く、また実践的でないと感じます。おそらく、第三世代の人から見ると、僕や和佐君の話もある程度そう聞こえているのでしょう。

一方で、歴史を超えて、時代を超えて「新鮮に聞こえる」成功者もいますね。2000年前のアリストテレスの言葉に僕はハッとさせられることがあります。もう何世代前なんだ、と。

僕は、本物は時代を超えたいと思います。

だから、僕は自分の価値観や、体験や、殻というものに閉じこもっているのが嫌なのです。自分とは異なる存在が目の前に現れた時、自分では理解できない存在が目の前に現れた時、かつてないモチベーションが生まれます。拒絶反応が出る前に、「真実を知りたい！」という衝動が抑えきれなくなる。

新田君の世代は、僕にとってそういう対象になっています。だから、この「新田君解剖セミナー」は一義的には僕のためであり、そしてその結果は、おそらくこれからビジネスを成功させていく人たちには極めて重要になるであろうと、確信しています。

「ビジネスを」と今僕が言ったのには理由があります。

僕の理解では、新田君は従来の「アフィリエイト」というカテゴリーを超えてしまっていて、その定義を書き換えにかかっていると思います。その意味で、イノベーターでもある。おそらく、彼は僕と和佐君が大百科で話したことを、純粋に「アフィリエイト」という世界に応用した、最初の人でしょう。たぶむ。

僕の強みというのは、おそらくこの手の「分析」と「体系化」にあると思いますので、僕以外では新田君を「理解可能な形で、また応用可能な形で」整理することはできないんじゃないかなと勝手に思っている面もあります。どうなるか僕でもわかりませんが、もしご興味あれば、こちら是非楽しみにしててください。

Q. Start Up コースでは、コピーライティングやマーケティングだけではなく、「コンテンツを作る」という部分についても学べるのでしょうか。

A. もちろん学べます。僕はこのセミナーだけで、ビジネス全体を概観しようと企んでいるわけですから、商品づくりの部分を外すことはできません。ただ、例えば「ナンパ商材、売れますよ、へっへっへ」というような話はできません。「できません」というか、それは本当でもあり嘘でもあるからです。

例えば僕が「フェイスブックで月収100万円稼ぐ方法を教えます！」という教材を作ったとしますね。これはまず大して売れないでしょう。それはこの切り口がダメなのではなく、「僕が」やっているところがダメなのです。逆に僕は以前「カントの判断力批判一緒に読みましょう」というセミナーを約30万円で開催したことがあります。これは相当数の方が参加してくれました。でも、和佐君や新田君が開催しても誰も来ないでしょう。

要はそういうことです。「どのテーマが、どの切り口が、どの商品が売れるか？」という話は、実は重要ではない。「どのようにしてテーマを、切り口を、商品を決めていくか？」という“プロセス”と“考え方”が決定的に重要なのです。そのお話は、きちんといたします。

Q. 上位コースは下位コースを含むのですか？

A. 含みます。例えば **Expert Plus** コースというのは、下位のコースのコンテンツやサービス全てを含んでいる、ということです。

Q. ビデオの再募集はないのですか？

A. 僕は過去やったことがないのですが、今回は多分、和佐君がやってくれると思います。

Q. 銀行振り込みの分割は？

A. 申し訳ないですが、対応しておりません。

Q.日程の詳細は決まりましたか？

A.詳細というほどではないですが、今月は結局26日から31日までやることになりました。つまり、3セット（26日と27日、28日と29日、30日と31日）あるということです。セミナーに参加される予定の方には、ご希望の日程を後日お聞きいたしますので、しばしお待ちください。

また、それに伴い、**Veteran** コース以降のセミナーである2月と3月も2セットずつはほぼ確実にいきますが、3セット行うかどうかは、実際にお支払いが完了する人の人数を見てから決めたいと思います。とりあえず2月は23日と24日、25日と26日という2セット、3月は29日と30日という2セットを行うと考えてください。

Expert コース以上限定の「人間」セミナーについては、もともと3月31日と4月1日の二日、候補日を用意しているので、そのままで行きたいと思います。**Expert Plus** コースの「ワークショップ」は適当に開催します(受講者の方に、事前に希望日程をお聞きします)。回数も特に決めておらず、4月開催を熱望する声も複数あるので、その辺も考慮しながら、受講者の方の希望をなるべく反映させつつ、何回か開催しようと考えています。

えー、まとめますと

1月 (**Start Up** コースセミナー) : 26日と27日、28日と29日、30日と31日

2月 (**Veteran** コースセミナー) : 23日と24日、25日と26日

3月 (**Veteran** コースセミナー) : 29日、30日

3月・4月 (**Expert** コース「人間」セミナー) : 3月31日、4月1日

Expert Plus コース限定ワークショップ : 受講者と調整の上随時

という感じです。

Q.新田さんはどの日程で参加されるのでしょうか？

A.新田君は僕のことが大好きなので、全日程に参加するようです。実際は僕が大好きだからではないですが、全ての日程に参加してくれるのは本当ですので、彼との約束がある人はどの日程で参加していただいても大丈夫です。むしろ26日27日に人数が固まらると困るので、できればばらけてほしいと思ったり。その方が新田君とおしゃべりもできるよ、と囁いてみる。

ちなみに、僕のことが大して好きではない和佐君は26日と27日しか参加しないそうです。和佐君と約束がある人はこの日程で参加してください。

Q.あまりこれから厳しくなるという実感がありませんが。

A.そうですね、世の中には助かる人と助からない人がいると思うので、そして助からない人の方が圧倒的に多いのが世の摂理ですから、そう思うこと自体はむしろ正常なことなのだと思います。

Q.振込確認メールがまだ届かないのですが、確認できていますでしょうか？

A.毎回のことなのですが、ごく一部振込人が分からない人います。電話番号で表示が埋め尽くされていたり、僕のセミナーの名前が振込人名義になっていたり、法人から申し込んでいてその連絡が僕に来ていなかったり、理由はいろいろです。一応、1月16日分までは僕は全て確認してお返事しています。

もし、1月16日までに振り込んでいるのに確認メールがきていない、という人は「振り込んだ日時、振込人名義（なんか変な文字列を打ち込んだ人はそれも添えて）」を僕にメールしてください。実は、振り込み確認メールで2013年の動きを予測するために非常に重要なレポートを配っているので、その意味での確認メールが来ていない人はぜひ連絡してほしいです。なるべく早くに読んでほしいと思っています。

あ、マスタークラスの方は特別で、基本的には確認メールを送っていませんので、僕にメールをよこさないように（笑）。最近最後の一人の振り込みが確認でき、これでめでたくみんな確認できていたと思います。むしろ「俺、振り込んでないけど」みたいなことがあったらメールしてください。

Q.申し込みフォームより申し込みましたが返信メールが届きません！

A.これもたまーに確認される現象なのですが、どうしても一定数届かないメールというのがあります。アドレスの相性というものもありますし、単に確率的な問題というのもあります。こればかりは僕では100%にはできませんので、申し込んだ後の自動返信メー

ルが届かなくて振込先もわからない、という場合は、僕に連絡してください。

ただし、カード決済については僕は全くノータッチで何もわかっていませんので、それは和佐君に直接連絡してください。

Q.受講コースを変更したいのですが可能ですか？

A.もちろん可能ですが、ちょっとした手続きをしてもらう必要があります。支払いがまだ済んでいない場合は新しく申し込み直してもらえればそれで大丈夫です。こちらで処理しておきます（備考欄に一言その旨書いておいていただけるととても助かります）。支払いが済んでしまっている場合にちょっとやってもらうことがありますので、その場合はまず僕にコース変更の旨、連絡くださいませ。

Q.ビデオ受講を選択した場合、セミナー後に送られるビデオは、「お話されている木坂さんを中心にセミナー会場全体を撮影したものの動画」なのか、もしくは、「セミナーで使われるスライドのみを撮影し、セミナーの進行と共にスライドが切り替わっていくタイプの動画」のどちらをお考えでしょうか？

A.どちらでもありません。これは新鮮な質問で盲点でしたが、僕のセミナーは、その他の方々とは異なって、ハンディカム1カメラ固定、などという退屈な画は一切撮りません。

撮影はもともとテレビの業界で活躍していたプロの業者の方に依頼して、3カメラで行います。1カメラは全体を、2カメラは僕のアップを、3カメラはスライドをライン入力（かな？）で、という形で撮影します。そして、それを編集で統合処理し、自然な1本の動画に仕上げ、皆様に配信する、ということです。

つまり、僕が「編集」といっているのは、危ないことを言った話を切って、とかそういうことではなく、この3カメラの統合のことを指しているというわけです。ですので、ライブ受講とビデオ受講では15倍くらいはライブ受講の方がお勧めですが、セミナーの動画コンテンツとしては、おそらくこれ以上を求めても仕方がないレベルの映像になって配信されると思います（と、業者の人へのプレッシャーもかけておく）。

コストの関係でしょうか、少なからずの方がハンディカム1カメラ固定で行うようですが、それはもう眠すぎて、どんなにいい話をしても家でビデオで見るとは耐えないと僕は

判断しています。なので、このようなスタイルで行わせていただいているわけです。

僕の仕事は、「できる限りよいセミナーをすること」にとどまらないと思っています。僕の仕事は、「できる限り最良の学習環境を提供すること」です。セミナーの質は当然として、会場の質、隣の人との空間、ビデオの質などトータルで考えています。と、最後にちょっとだけ自慢でした。

Q.対面のコンサルですが、4月に回してもらっても大丈夫でしょうか？

A.特に問題ありません。別に3月までに明確に限っているつもりは全くないので、その辺はできる限り柔軟に対応いたします。3月というのはセミナー最終月だということで、目安として設置しているだけです。毎月1回やる必要も全くないですし、余った分は、必要な時にご連絡いただければ、対応いたします。

Q.スカイプやメールの相談について、回数制限はなかったと思いますが、期間の制限はありますか？

A.こちらも目安として、3月を設定しておりますが、厳密に3月以降は一切応じないというわけではありません。基本的に僕のスタンスとして「返事する価値のないものには返事をしない」というのがありますので、3月を過ぎればしょーもない質問に対しては返事をしないことが考えられますが、そうではないものについてはきちんと対応させていただきます。ですので、3月以降も、常識の範囲でメールなど対応させていただきます。

Q.セミナーを受講するにあたり、何か予習しておいた方がよいこと、読んでおいた方がいい本などありますか？

A.特にないですねえ。僕のメルマガ復習したり、大百科復習したり、僕のセミナーを受けたことがあるならそのセミナーの復習をしたりするくらいでいいと思います。そんなに込み入った話をするわけではないですし、変に頭が固い状態で来られてももったいないと思うので、どちらかという頭をゆるめていらしていただければ。