

Stay Gold, Stay Real.

こんにちは、木坂です。

簡単にではありますが、2013年初セミナーの内容を紹介させていただきます(ちなみに自己紹介を省略しているのはわざとです。万が一「木坂って誰」みたいなことがありましたら、このセミナーに申し込むべき人ではおそくないので、ページを閉じていただければと思います)。

僕のセミナーの基本的なコンセプトはもう数年間変わっていないのですが、今回は特に、ビジネスというものに絞ってお話をしていきたいと思っています。つまり、

「どうやってビジネスを成功させていくか」

がテーマのセミナーです。

僕のメルマガやセミナーで勉強している方の多くが気付いているように、「ビジネスなんか自分には関係ない」と言っている時代はもう終わっています。一般的に誰もが気付くのは2015年以降になると思いますが、既にそのくらいになれば、いよいよどうしようもないということが、一生働いていかないといけないということが、自分で仕事を「生み出して」いかないといけないということが誰の目にも理解できるはずです。

問題は、それまでにどれだけ力をつけておくか。どれだけ Gold を磨いておくか、です。

特にこの2013年はメッキが剥がれ始める時代、ということは何回かに分けてお話ししてきたと思いますが、それを受けて、セミナー全体のテーマを Stay Gold, Stay Real. (=本物の金であり続けろ)とさせていただきました。ジョブズは Stay hungry, stay foolish.と言ったそうですが、これからはそれに加えて Stay Gold, Stay Real.を合言葉にしていいただければと思います。ハングリーでバカなメッキ、というのでは(ネットビジネス界限ではよく見かけるように)ある意味で最低ですから。

そう言えばある人が「自分にはまだメッキすらかかってないと思うんでコワイモノはない感じです」的なメールをくれました。その心意気やよし。ただ、僕が訂正しておきたいのは、「自分にはまだメッキすらかかってない」という感覚は若干間違いなのです。本来

は、誰もメッキなどかかっていないのです。純金なのです。

なのに、いつの間にか逆錬金術みたいなことが起こって分厚い鉄クズがその gold を覆い隠し、よせばいいのにそれをごまかすためにメッキを必死に張るのです。ですから、僕がこのセミナーのタイトルに Stay という単語を使ったのはちゃんと意味があって、

「本来の(=Goldの)あなたでい続けられる力を身につけましょう」

というメッセージがこもっています。

知識やスキルや思考力など、広い意味での“力”がないから、Goldを守るために分厚い鉄クズを大量に投入してそれを覆わなければならないし、そのままでは周りの目が怖いからさらにメッキで塗り尽くす必要が出てくるのです。そんな不毛な作業は全くの無駄なばかりか、僕が去年から言っている「移動する力」を著しく減少させるものであることもわかるかと思います。だって、重たいじゃない、そんなに必死で何重にも覆い隠してたら。

そんなわけで、2013年最初のセミナー、Stay gold を可能にするセミナーのコース紹介にいきたいと思います。

Start Up コース:ライブ受講は200名程度限定

こちらは、1月26日(土曜日)と27日(日曜日)に行う2回のセミナーを受講するコースになります。「現代によみがえるネットビジネス大百科」と題して、6年前に僕と和佐君で共同で出したネットビジネス大百科を、現代版にアップデートして僕が一人で全てお話しいたします。

もちろん、大百科で話している根本的な部分はほぼ変わりませんが、それでも取り上げている例が古くなっていたり、方法論として通用しなくなっている考え方があったりしますので、その辺を中心にアップデートしていきます。マーケティングについては、和佐君が何をしゃべったのか僕は音声を聞いていないのでよくわからないのですが、僕ならどうしゃべるか、という観点から比較していただくのも勉強になるかもしれません。

内容としてはマーケティング、コピーライティング、ブランディングの「起業する上での三種の神器」を網羅する予定です。

ネットビジネス大百科を出した時、和佐君とは「これを業界のスタンダードにしよう」という話をしていました。実際、累計二万本以上が売れているという記録はいまだに破られていないと思いますし、その意味で小さな世界ですが、スタンダードに一番近い教材になれたと言うことができるのではないかと思います。

このセミナーも、当然スタンダードを目指しています。だから「網羅」するのです。ただ、業界のスタンダードというものは目指していません。僕が目指しているもの、それがいったい何なのか、ここ数年一言で言い表すことができませんでした。そのせいで多くの人を「木坂のやっていることはレベルが高すぎる」とか「何をやっているのかわからない」などと委縮させてしまい、セミナーの参加などについても躊躇させてしまっている現実があったことも事実でしょう。

実際に参加してくれればそんなに恐ろしいことをやっているわけではなく、自分を進化させ、成功していくという観点からはごく常識的なことをやっているということが分かってもらえると思うのですが、噂が独り歩きしてしまったのはとても残念なことです。

ただ、それは「うまく自分のセミナーを表現してこなかった」僕の責任でもあります。自分がやっていることを「一言で言う」ということがこれほど難しいとは、僕自身想像もしていなかったことを、この場で告白しておかねばなりません。

僕は「真の成功者を育てる」「真の意味でのエリートを育てる」「真のリーダーを育てる」ということを常に意識してセミナーを開催してきました。

「真の」というところがこだわりで、例えば10億円稼ぎましたひゃっは一！みたいな人は遅かれ早かれ消えるので、そういう人を成功者と呼ぶ世間に対するアンチテーゼでもありました。「真の」のニュアンスは説明すると長くなるので過去に配布したレポートを読んでいただきたいのですが、稼いでいる金額などはある意味でどうでもいい話であるということだけは、ここで断言しておきたいと思います。

僕は「真の」成功者を育てようとしている。では、僕のセミナーは何を目指したものなのか。それは、思いついてみれば当たり前だったのですが、

「成功者のスタンダード」

を目指していたのだな、と。

そういうことが今ははっきりとわかります。「成功者のスタンダード」とは、文字にしてたった10文字、非常にシンプルですが、その背後は実に深く、大変であることもこの数年の経験で分かっています。僕は、多くのネット起業家と呼ばれる人たちとは異なり、本当の意味での成功者、いわゆる「雲の上にいる人たち」の生き方やストーリーを知っています。ビジネスに限って言えば、兆の世界の人たちです。

はっきり言って彼らは別世界の住人です。彼らからは「君も十分そう見られてるだろう」と僕も言われますが、それとこれとは話が別で、僕なんかは完全に凡人カテゴリーなのだ、そういう人達と接していると強く理解できます。

もちろん、単純に金額の話をしているわけではありません。彼らがビジネスをすれば兆単位のお金を動かせる、そういうのは結果論であって、それを支える「人間としての器」みたいなものが、理解の範疇を超えているのです。

一例を挙げますが、彼らのほとんどは、個人で図書館を持っています。そこには世界中から集めてきた古今東西の重要著作が数十万冊あり、そのほとんどに彼らは目を通して、僕が5時間かかって理解できる本を、彼らは5分くらいで理解できてしまう。そういうレベルにいるから、例えばビジネスをすれば兆の世界に「普通に」いってしまうのです。彼らは決して自分の資産の規模や、やっている贅沢や、抱えている愛人の数などを自慢しません。そんなものに興味はないのです。彼らが人に自慢することがあるとすれば、この図書館しかない。少なくとも、僕はその自慢話しか聞いたことがありません。

そういう雲の上で何かをしている人達から見れば、僕は地上に住む「凡人」です。しかし同時に、地上に住む人たちから見ると、僕は随分空高くにいるように見えるらしいことも、(本当はそんなことないんだけどなあと思いつつも)最近では理解してきました。特にここ日本のネットビジネスの世界に限って言えば、まぎれもなく「次元が違う」のであって、それは謙虚と謙遜が服を着て歩いていると言われる僕であっても、率直に認められます。

その意味で僕は中途半端なのです。雲の上にも行けない、でも地上にべったり住んでるわけでもない。「それなりの上空」まではジャンプして到達できるような存在なのです。

二十歳前後の頃、僕はその中途半端感がたまらなく嫌でした。世界の天才のレベルを知っているから、自分の中途半端な感じが耐えられなかった。自分も何とか「雲の上」

に行こうと必死で努力していたのです。

でも、その過程で、ある2つのことに気が付きました。ひとつは、僕は多分、このまま努力を限界まで続けていても雲の上には行けないなということ。もうひとつは、「だからこそ」僕にしかできないことがあるのではないかということです。

具体的に言うと、僕は地上と雲の上の中間にあって、両者をつなぐ役割なのだなと、思うのです。

それ以来、僕は「雲の上のロジック(=本当の成功哲学)」を何とか地上に持ち帰り、僕ら凡人レベルに落とし込んで伝えたいと常々考えてきました。今回のセミナーも、当然その延長線上にあります。「真の」成功者たるにはどういうことを知り、どういうことを実践していけばいいのか。それを「雲の上」ではなくこの「地上」のロジックとして語りたい。前置きが長くなりましたが、そういう思いを、今回はビジネスに絞って、形にしていきたいと思っています。

セミナーの内容としては、例えば、以下のような話を現在では予定しています。

・マーケティング、コピーライティング、ブランディングそれぞれの定義と、最も重要なコアについて(ほとんどの起業家は、まず言葉の定義すら理解できていません。適当な定義で使う、教科書通りの定義で使う、そんな人たちにそれらを語る資格はないのですが、ここで改めて「本当の」定義と、それらの最も重要な核心について解説いたします)

・「売り上げ」に占めるマーケティング、コピーライティング、ブランディングの適切な貢献バランス(当たり前の話なのですが、これら三つをいくら学んだところで、適当に組み合わせただけでは売り上げはそんなに上がりませんし、ましてや「コピーが最高なら大丈夫」などの極端に偏った考えもお勧めできません。適切なバランスの目安について解説します)

・広告いらずのビジネスモデルの可能性について(ご存じのとおり、僕はこの6年間、一度も広告を打ったことはありませんが、売り上げは上がり続けています。そのビジネスモデルの構造について解説し、こういうモデルが今後も可能なのかどうか、誰にでも可能なのかどうか、他に可能性があるのかどうかについて今僕が考えていることをお話し

します)

・目標達成のための5ステップ(明らかに無茶なことを望まなければ、ある程度望む目標はどんなものでも達成できますが、そのために踏まなければいけない5つのステップについて解説します)

・ヒットする企画しない企画(「良いアイデア」「良いプロモーション」「良いレター」など企画をヒットさせるにはいろいろなものが必要と言われていますが、もっと根本的に大切なものについてお話しします。これが抜けているから、ネット起業家と呼ばれる人たちはいつも「必死」なのです)

・価格決定の真実(価格の決定は、ビジネスにとって非常に重要であるにも関わらず難しい問題で、これと言った最適解を導く方程式はまだ開発されていません。そんな中でどのような観点から価格を決めていけばいいのか、初めて聞く人にとってはきっと画期的であろう考え方を解説します)

・「ターゲット」の誤解(長らくマーケティングでは「ターゲット」という単語が使われてきましたが、今やこの単語のニュアンスは決定的に現実から乖離してきています。現代においてこれに変わる新しい概念を提示し、解説します)

・アイデアに詰まった時に使える「軸の移動」について(誰しもアイデアが出なくなることではありますが、そんなピンチを打開してくれる、非常に簡単かつ効果的なテクニックをお話しします)

・ビジネスを破壊する“マインドウイルス”について(このウイルスにかかるとビジネスは崩壊へ一直線、という恐ろしいものがありますが、その正体と、対処法について解説します)

・自分の強みをビジネスに変える3ステップ(誰しも自分の強みで勝負したい、自分が得意なことをビジネスにしたい、と考えていると思いますが、それを現実にするために必要な3ステップについて解説します)

・とにかく知っておくべき売れるプロモーション4つのシナリオ(僕はあまりシナリオ通りにプロモーションを行うことを好みません。しかし、芸能界からネットビジネス界まで、「大衆」を相手にする場合はシナリオ通りが一番売れることもまた数字が示す事実です。そのシナリオについて、解説いたします)

・脳科学と心理学、本当にビジネスに活かせるのはどっちか(どっちも活かしますが、適切に活かしている人を僕はほとんど見たことがありません。それはほとんどの人が、これらの学問について実はちゃんと学んだことがなく、何も知らないからです。これらの学問が明らかにした人間の重要な側面と、その活かし方について解説いたします)

・悪いやつが大金を稼げる理由とその応用(残念ながら、世の中では悪いやつでも大金を稼いでいる人がいますが、なぜ彼らは善人に比べて大金を稼ぎやすいのか、その理由については実は科学的な結論がある程度出ています。その結論について解説し、そこから自分たちにそのエッセンスを活かす方法についてお話しいたします)

・自分を褒めずに褒める方法(文章を書いていると、自分の実績などを書きたいのだけど自慢に聞こえたらいやだ、と悩むことがあります。その場合に非常に効果的なテクニックがありますので、それをお教えします。僕は「すぐ誰でもできます」的な話は好きではないのですが、幸か不幸か、これについては何の練習も必要ありませんその瞬間からできます)

・「セルフイメージ」を無理なく上げる方法(セルフイメージが高くないと成功できない、とはよく言われますが、同時にセルフイメージを上げろと言われても突然上げれるわけがない、という嘆きを耳にします。それはセルフイメージの本質を理解していないからです。本質を理解し、正しい上げ方を解説いたします)

・コンテンツの「質」よりも重要なこと(コンテンツの質はもちろん重要で、最大限まで高めることは当然ですが、「良いだけでは売れない」というのもまた事実。「質」だけで売れないなら何が必要なのか、そのことについて解説いたします)

・「ビジネスの目的は利益」という発想が“必ず”行き詰まる理由(こういうことを言う人がいまだにいるようなのですが、その発想では必ず、ビジネスは立ち行かなくなります。なぜ「必ず」と言えるのかの証明を行い、ではどういうマインドでビジネスを行えば成功が長続きするのか、解説いたします)

・USPの移り変わりについて(いまだに「USPが全て」と言っているのは1950年代で知識がストップしている人です。時代は動き、それに伴ってUSPの概念も5段階以上進化・発展を遂げてきました。現代におけるUSPの持つ意味合いについて解説します)

・「ブランド」として認知されるために欠かせない7つの要素とは（「ブランド」とはイメージ的なもので、明確には掴みにくいものだと思っているかもしれませんが、現代においてブランドとして認知されるためにはとりあえず7つの要素を満たしている必要があるということまでは、僕にはわかっています。それについて解説します）

などなどでしょうか。あまり多くを書いても文字が多くなるばかりでアレなのでこの辺でやめておきますが、イメージとしてどのようなことが話されるか、その参考にしてください。

ところで、先ほども言及しましたが、僕のセミナーは難しいらしい、という実際とは異なる噂が独り歩きしていると聞きます。

またそういう間違った情報で時間を無駄にする方がいると困るのであらかじめ宣言しておきますが、このセミナーはネットビジネス大百科くらいの難易度です。

ですので、おそらくこれを読んでいる人には問題なく理解できるレベルになります。ただ、当然ですがネットビジネス大百科が難しくて理解できなかった、という人は、大変申し訳ないのですがこのセミナーも理解できないのではないかと思います。ネットビジネス大百科を最終的に6割か7割くらい理解できている気がするのであれば、まず問題ないと言って大丈夫でしょう。

この Start Up コースは2日間に渡り行われるいわば基礎編のセミナーですが、この2日間を受講していただければ、知識やスキルの意味では日本でもトップ5%に入ることにはほぼ間違いないと思います。というのも、セミナー講師として、また、コンサルタントとしての経験から一つ言えることは、

「世の中、まともに勉強している人はほとんどいない。ましてや勉強したことを自分のビジネスに活かしている人など、ほぼ皆無である」

ということだからです。

最も驚くべきは、みんなそういう自覚がないのです。「自分は本をよく読む方だと思います」と言っている人に限って、「冊数自慢」はあれど、その中身はまるで理解できていないことが多い。だから、ちょっと「本物の」知識を手に入れ、ちょっと「活かす」だけで、圧倒的な結果を出してしまうのです。ものすごい秘儀や、裏ワザや、ウルトラ C など全く必要ありません。「最新のノウハウ？何それ、美味しいの？」という状態でも全く無問題。

これが現実です。

だからこそ、わずか2日間と言えど、きちんとしたセミナーに出て、一生懸命理解しようと努め、さらに自分なりにアウトプットできれば、トップ5%どころか、1%に入ることも何ら不思議ではないと僕は断言できるのです。これはもう、過去1万人以上の人、300以上の企業を見てきましたが、確信を持って断言できます。

(※もちろん、言うまでもないことですが「真面目に受け」「理解し」「実際に活かす」という3つのどれかが欠けただけで成果は出にくくなりますので、そこは誤解しないようお願いします)。

この **Start Up** コースの受講費は、2日間のセミナー受講、セミナーのビデオ、セミナーの音声のみを抽出した **mp3** ファイル、セミナーで使うスライド、もし配布物などあればその配布物、すべて含めて、10万円(税込)になります。

一応会場の関係もあって200人くらいの限定の予定ですが、希望者がもしあまりにも多いようであれば、セミナー日程を増やすなどして対応します。僕自身は、毎日セミナーをやってもいいくらいの気持ちで臨んでいますので。

また、今回は「ビデオ受講コース」というものを用意しました。遠方にいるために東京には来れない、もしくは日程的に来れない、あるいは10万円が正直きつい、という人のためのコースです。

ライブ受講ではなく、後日配布されるビデオとその他資料のみをダウンロードしていただいて勉強するコースになります。例年ですとビデオ受講もライブ受講も金額は変わらなかったのですが、今回の企画はそもそもが「今まで僕のセミナーに参加したことがない人も含めて、より多くの人の変化のきっかけになれるように」という視点から生まれたものなので、金額差をつけます。

ビデオ受講コースは2日分のセミナービデオ、セミナーの音声のみを抽出した **mp3** ファイル、セミナーで使うスライド、もし配布物などあればその配布物、すべて含めて、5万円(税込)になります。学習効果という意味では、また「本物を肌で感じる」という意味ではライブ受講が個人的にはお勧めなのですが、諸々のご都合があると思いますので、どちらでもお好きな方で受講いただければと思います。こちらは人数制限はありません。

Veteran コース:ライブ受講は200名程度限定

このコースは、Start Up コースの内容に引き続いて、より発展的な知識やスキル、方法論を学んでいくコースです。Start Up コースが基礎編だとすると、このコースは応用編ということになるでしょうか。

1月の Start Up コースで2回、2月23日(土曜日)と24日(日曜日)に応用編の2回、3月30日に残りの1回、全5回セミナーを受講していただくコースです。

全5回受講が終われば、ビジネスを行う上で重要なことは、かなりハイレベルな領域まで含めてカバーすることができます。正直に言うと「最初の一步」を模索している人には、情報が多すぎるかもしれません。そういう方は、もし消化する自信がなければ Start Up コースにしておいた方がいいような気がします。

しかしながら、既にある程度勉強しているという方、ネットビジネス大百科ではやや物足りなくなってしまったというレベルの方、あるいはある程度ビジネスの経験があって更なる飛躍を望んでいる方などは、こちらのコースがうってつけでしょう。巷で「最先端」とか「これからの」などとやかましく喧伝されているノウハウや知識が、実際にはいかに古いものであるか、いかに本質を無視した小手先のものであるかが理解でき、「本物の」知識やノウハウが手に入ります。

これからますます日本と世界は激流の中に飲み込まれていきますが、その波の正体と、泳ぎ方をお教えします。もちろん Start Up コースよりもレベルは高くなりますが、難易度は引き続きネットビジネス大百科程度に収めていく予定です。

基本的には Start Up コースの内容を踏まえ、一段階上げた視点から再構築を行います。それに加えて、ケーススタディ(もちろん、僕が実際に行った案件などのデータも可能な範囲で紹介します)などを取り入れながら更に深い理解へと至っていただこうと思っています。

必要ないかもしれませんが、今考えている内容の一例を紹介します。

・時代に“サイクル”がある理由(世の中には色々な「サイクル」によって世界と時代の動きを説明しようという人がいますし、実際にいくつかのサイクルは確認できますが、それ

らサイクルがなぜあるのかを含めて、解説します)

・「世界最高のセールスレター」について(論理的に、世界最高のセールスレターは一種類しかありません。そのセールスレターを実際にお見せしますが、「世界最高」にもかかわらず現実に使って最高の反応を取ることは極めて難しいですので、「自分のビジネスに使おう」などとは考えないようにしてほしいと思います。そのあたりの「不思議」についても詳細に解説します)

・“これからの”ビジネスの話をしよう(時代によって、成功するビジネスモデルと失敗するビジネスモデルがありますが、これから最も成功確率が高いビジネスモデルとはどういうものなのか、典型的なモデルが2つあると僕は考えていますが、それについて解説いたします)

・人間の購買意欲を支配する2つの原理について(人間が何かを買うときは、基本的にたった2つの原理に支配されています。たった2つですが、非常に深くまた購買以外の人間の行動を理解する上でも極めて重要な話になります。この二つの原理について、詳細に解説いたします)

・「ベネフィット」の真実(「ベネフィットを提示すれば売れる」というのはどの教科書にも書いてあることですが、肝心のベネフィットの理解が十分な書籍は見たことがありません。そのため多くの人は「ベネフィットを提示した気になっているだけで実際には提示できていない」状態に陥っています。そのような寒い状況に陥らないよう、セールスの根幹に位置する「ベネフィット」について、その本質を解説いたします)

・運がいい人に必ずあてはまる“S-Luckの法則”について(信じがたいことかもしれませんが、運の良さは、ある程度言葉で説明できます。つまり、意識的に運をよくすることが可能だということです。強く願えば叶う、などといった新興宗教から脱退し、正しい努力で運をよくするための方法を解説します)

・進化・成長を阻む7つの問題(個人でも企業でもその成長と進化を邪魔するものは大体パターン化することができます。このパターンを知っておけば、事前に準備しておくことが可能です。僕は大体7つにパターン分けしていますので、その7つについて解説いたします)

・時代を読むための5つの指標(ただ漠然と時代が読めるわけなどないことは分かっていますが、ではどうやって時代を読んでいくのか、その際に大変役に立つ5つの指

標について解説します。この5つがきちんと使えれば、「方向性すら外す」などということとはまずなくなります)

・成功する企業、消える企業(世の中には企業分析の類の本はたくさん出ていますが、僕らが知るべきは個々の事例以上に、成功と消滅を支配する「原理」です。その原理が分かって初めて、それを自分のビジネスに活かせるのです。その「原理」について解説いたします)

・“天才”と“カリスマ”(真の天才には努力ではなれないと思いますが、「雲の上」のロジックを応用できれば、限りなく天才に近づくことはできると僕は思っています。天才になるために必要な4つの要素、そしてカリスマになるために必要な6つの要素について、解説します)

・人間に「努力」をさせるたったひとつの動機とは(いろんなことが継続できない、つい怠けてしまう、というのは人間に広く見られる現象で、別に恥ずべきことでもなんでもないとは思いますが、しかしそれでは成功しないのも事実です。「努力」が行われる理由は誰であれ、目的が何であれたったひとつしかないのですが、それをきちんと理解しないから最後は「根性で」みたいな話になりがちです。我々を努力させるものについて解説します)

などなどです。ひとつひとつが大変重要で、Start Up コースで学んできたことを有機的に組み合わせ、横断的に使いながら、より深い知識を形成していきます。難しく聞こえているかもしれませんが、大丈夫です、単純な難易度という意味ではネットビジネス大百科レベルに収めますので。

ただし、「いい国作ろう鎌倉幕府」のように、何か知識を暗記すれば終わりというのではなく、物事の本質まで切り込み、思考力そのものを鍛えてもらうことを主眼に置いていますので、それなりに脳ミソは疲れると思います。その点だけは、予めご理解ください。

このコースもライブ受講とビデオ受講がありますので、どちらかご都合の良い方でご参加ください。ライブ受講コースは全5回のセミナー参加、全5回分のセミナービデオ、セミナーの音声のみを抽出した mp3 ファイル、セミナーで使うスライド、もし配布物などあればその配布物、すべて含めて、25 万円(税込)になります。

ビデオ受講コースは5回分のセミナービデオ、セミナーの音声のみを抽出した mp3

ファイル、セミナーで使うスライド、もし配布物などあればその配布物、すべて含めて、15万円(税込)になります。

Expert コース: 100名程度限定

これは普通のビジネスの勉強ではもう満足できない、一流のさらに上を目指す方に限定したコースです。ただ金銭的に成功したい、とか、ビジネスで成功したい、というだけでしたら、Start Up コースや Veteran コースの受講でも十分です。このコースは、言うなれば

「いつどんな時代においても、世界がどう変化しても、日本でもヨーロッパでもアフリカでもアマゾンの奥地でも、人間さえいればビジネスを成功させることができる」

力の育成を狙っています。

もちろんこれは若干比喩的に表現していますが、内容的な意味では僕は真面目です。「人間がいればそこに市場ができ、市場ができれば必ず経済活動が行われる」というのは人類普遍の原理だと僕は思っていますが、であれば、人間がいれば必ずビジネスがあって、成功する人とならない人に分かれるわけです。

その時に、どうやったら成功する側にいつも回ることができるのか、「ビジネス」とはそもそも何なのか、「人間」とはそもそも何なのか、そういう原理的な話を最後にしていきたいと思っています。

原理的なお話ですから、抽象度がやや上がります。2012年に僕のセミナーの何かしらの受講した人は、そのくらいの抽象度だと思ってください。そして抽象度が上がるということは、話の射程はビジネスにはとどまらない、人生全般、人間全般、世界全般に及ぶということです。それをあえてビジネスに適用すれば、いつでもどこでもビジネスを起こし成功していくことができる、という現象が起こるだけです。

実際、このコースでのみ受講できるセミナーのタイトルは「人間」です。

「人間」という果てしなく深遠な宇宙を、できるだけ平易な言葉と概念で説明していこうという、僕の高校生から始まった十数年間の「人間探究」の集大成とも言えるのがこのセミナーなのです。

このコースでは、1～3月計5回のセミナーに加え、3月に1回、「人間」と題したセミナーを行います。心理学や脳科学、宗教学や神話学、経済学や政治学、哲学や歴史学などあらゆる知見を総合して、「人間そのもの」を描いてみようという、僕にとっても壮大なチャレンジです。

ですから、先ほど「1回」と書きましたが、僕の力量不足で1日にまとめきれなかった場合、話し終わるまでセミナーの日程を追加します。考えたくはありませんが、これだけで3回追加されるとかもあるかもしれません。ただ、これは僕の責任なので、もちろん追加費用などを請求したりはしません。その点をご安心ください。

ただ、その他のコースのように、今ここで、セミナーの内容を簡単に箇条書きにご紹介することはできません。それは「秘匿性の高い内容で云々」という話ではなく、そもそもそういう箇条書きにできるような対象を扱っていないからです。確かに、時代が時代なら「悪魔の所業」として火あぶりにされていたような研究ではあるのですが、現代においては当然問題ないでしょう。「人間」を箇条書きにすることが、僕にはできないというだけの話です。半ば無理やり内容を簡単に言えば

- ・「人格」はどこから来るのか
- ・「占い」はなぜ当たるのか
- ・「スピリチュアル」の本質とはなんなのか
- ・「見た目」でその人の性格や悩みまで分かるのはなぜなのか
- ・人間「関係」とはいったい何なのか
- ・「思考を現実化させる」ためには何が必要なのか
- ・「使命」「天命」とはいったい何なのか

などなどといったようなことを扱っていくつもりです。こういうことが、それぞれバラバラの知識としてではなく、「人間」というひとつの宇宙の要素として、全てつながって理解できるようにセミナーを構成していきます。

ただ注意事項があります。

このセミナーは、ビデオ撮影の予定がありません。というのも、単純に「情報」として得ることに何の意味もないとを感じるからです。むしろ、内容が内容なだけに、情報だけが一人歩きすることの危険も感じます。

ですから、この「人間」セミナーだけは、ライブ受講のみとさせていただきます。北海道にいても沖縄にいても、ブラジルにいても、アルゼンチンにいても、スーダンにいても、みんな東京に来てもらって、ライブで受講していただきます。それが不可能な方は、Veteran コースを受講されることをお勧めいたします。

また、ライブ受講に限定していますから、セミナー開催日程についても、3月31日日曜日の開催と4月1日月曜日の開催という2回は最低設け(どちらか一方でご参加ください)、もしその日程で参加できない人が多いようなら、さらに別日程での開催も検討します。

さすがに一人のためにセミナーを開催することは難しいですが(面倒というよりも、ちょっと恥ずかしい)、「日程のせいで参加できない」ということは極力なくしていきますので、その辺は遠慮なくご相談ください。過去、2人のためだけにわざわざ日程を調節し、セミナーを開催した実績はありますので、2人以上受講生がいるのであれば、恥ずかしさもなく開催できるのだと思います。

受講料ですが、ライブ受講コースのみ、全6回のセミナー参加、セミナーで使うスライド、もし配布物などあればその配布物に加え、ビデオ撮影している全5回分のセミナービデオとセミナーの音声のみを抽出した mp3 ファイル、すべて含めて、30 万円(税込)になります。

Expert Plus コース:50名程度限定

これは、上記 Expert コースに、僕の個人的なサポートが付属したものです。サポート内容はメール、スカイプ、電話、対面、何でも構いません。いずれも事前予約制を基本としますが、回数も制限しませんので、ご自由にお使いください。

ただ、対面のコンサルだけは、月1回を基本とし、場所は原則東京都内とさせていただきます。人数を制限しているとはいえ、おそらくこれくらいが限界かと思われますので。期限はセミナーが行われている間、つまり3月31日までとしますが、まあ、そんなにシビアに考えなくても大丈夫です。いつもそうなのですが、期限後もある程度常識の範囲で相談に乗りたいと思っています。

また、2月と3月に何回か、場合によっては4月以降にも、このコースの受講者限定で「ライティングワークショップ」を開催します。そのうちの1回に、無料でご招待します(複

数回参加したい場合は、2回目以降は有料)。

このワークショップでは、

- ・僕が書いたレターや文章の個別の解説
- ・受講者が書いている文章の個別の添削・解説
- ・共通のテーマについて「その場で」みんなで書くワーク

などをやろうと考えています。ワークショップなので、もちろん少人数制で、それゆえに複数回開催し、参加者全員に目が行き届くようにいたします。講義を受けて「わかる」で終わりではなく、その先の「できる」まで行ってもらうのが目的です。

特に重要なのは「受講者が書いている文章」について僕が直接コメントをするという部分ではないかと思います。素材はセールスレターでもメルマガでもブログでも教材でも、文章ならなんでも構いません。ワークなので「他の人に見せれない」ようなものはやめた方がいいと思いますが、そうでなければ特に指定はありません。

「アフィリエイト用のメルマガ」などでも全然大丈夫です(僕が嫌いなのは「ヨコシマな」やつであって、別にそういうものそれ自体を嫌っているわけではないので)。どこがどう悪いのか、逆にどういうところがいいのか、僕ならどう直すか、そういうことを目の前で解説します。僕が出す「結果」ではなく、それに至る「プロセス」を吸収してください。

ただ単に文章力をさらにアップさせたいという場合は、「共通のテーマについてその場でみんなで書く」というワークが役に立つでしょう。もちろん僕も書きます。完成したものをみんなで見せ合い、意見し合い、自分の文章力を磨いていくワークです。

いずれにしても、僕が目の前で、直接、個別に文章の添削をしたり、一つ一つの文章の意味について解説したり、あるいはその場で文章を書く「プロセス」を解説しながら文章を書いたりすることはもうないでしょう(そう言えばかつて、僕のレターを解説するというタイプのセミナーは1回だけ開催しましたが、受講料63万円で、350人以上の申し込みがありました)。

文章、特にノーベル賞を取るような「美しい」文章よりも「人間の深い部分に刺さる」文章に興味がある方にとっては、これ以上ない機会だと個人的には思っています。

このコースの受講費は35万円(税込)です。分かる人には、この驚きが分かるかと。

全コース共通補足教材：

“Inspiration for Writers, Marketers, and Entrepreneurs”

今回は、特に特典や補足教材の類を付けなかつたつもりでした。それは単に、つける必要があるものが思いつかなかつたからです。セミナーも最も初級のコースでも2回、最も上級のコースでは6回以上になりますので、ある程度十分な情報が詰め込めるなど感じたためです。

ただ、それでもひとつ引っかかっていることがありました。

人間は、弱い生き物です。一人で頑張れと言われても、頑張りがれないことが多い。日常に潜む数多の誘惑や、自分の心の弱さに負けて、時として継続ができなくなってしまう。そういう生き物だと、僕は思います。

そういう生き物だということが分かっているのに、セミナー「しか」やらないというのは、果たして教育者としては十分やるべきことをやったと言えるのかと、前々から考えてはいました。それと同時に、何人もの方から、度々リクエストもいただきました。

「定期的に何かを送られてくるようなサービスがあると、モチベーションの維持にもつながって大変うれしい」

というリクエストを。

要望は理解できていました。ただ、ご存じの方もいると思いますが、僕は「定期的に何かをする」ことがとても苦手です。メルマガすら年に2～3回の配信になり、自分のブログへはIDとパスワードを忘れてログインできなくなりました。SNSに手を出さないのも、全く使えないことが目に見えているからです。だから、これまでそういうサービスはできるだけ避けてきた現実があります。

ですが、今回は僕にとってもいろんな意味で「チャレンジ」の意味合いがあるセミナーです。果たして本当に自分には定期的なサービスが「できない」のかどうか、チャレンジしてみたいと思います。もちろんやるからには実現可能性を高めたいので、毎日音声送りますみたいな、そもそも僕の気持ちしがげんなりすることは言いません。

「週に1回、ワード1ページ程度の簡単なエッセイを送る。」

これくらいなら、できそうな気がします。なので、それをやってみます。エッセイの内容は、この特典のタイトルにあるような「インスピレーションを誘発するようなもの」にいたします。

せっかくのチャレンジなので、もう少し詳しく説明させてください(詳しく説明すると、僕に思い入れができるので)。

僕のセミナーに出たことがある人はご存じだと思いますが、僕のセミナーでは結構いろんなところから引用を行っています。何を隠そう、僕は知る人ぞ知る「名言オタク」で、本などを読んでいて気に入った文章やフレーズがあるとひたすらメモを取り、コレクションしているのです。もちろん「何が名言であるか」を決めているのは他ならぬ僕ですが。

そのメモたちを時として眺めることによって、セミナーのヒントを得て、メルマガのヒントを得て、ビジネスアイディアのヒントを得て、モチベートされて、という感じで、さまざまな恩恵を受けています。はっきり言って、僕にとってのアイディアの宝庫、源泉です。

この特典は、それら僕の“発想”を毎回のように助けてくれる「メモ」に、簡単な僕の解説エッセイを付属して毎週1通お送りするというものです。

メモ、つまり誰かの引用だけでもいいかなと思ったのですが、それじゃあ本屋に行って名言集でも買えよという話になりますので、僕が各メモにワード1ページ分くらいの簡単なエッセイをつけて、お送りすることにしました。

引用元は、特にこだわってません。メモの中からその時の僕の直感で選びます。哲学者もいるでしょうし、画家もいるでしょうし、起業家もいるでしょうし、科学者もいるでしょうし、コピーライターもいるでしょうし、作家もいるでしょうし、スポーツ選手もいるでしょうし、国籍もこだわらないので、日本語も英語も、あるいはラテン語もギリシア語もあるかもしれません(念のため、僕のエッセイは日本語です)。

いずれにしても、1ページ程度で気軽に読めて、それでいて **Inspiration** がきちんと得られるような、様々な悩みを解決するちょっとしたヒントになるようなものにしたいと思います。僕がこのメモによって日々感じているような、ちょっとしたブレイクスルーを感じていただくというのが目的です。

言い換えれば、「メモを見た→アイデアが思い浮かんだ」というプロセスを言語化したものが、エッセイだということになります。

メモを見て、なぜこういうアイデアが浮かぶのか、その過程にはいろんな頭の動きがあるわけですが、それをなるべく簡単に、文章に落とし込み、形にしたいと思っています。そういう意味でも challenging な試みで、僕自身非常に楽しみです。

期間的には、一応2月1日から3月31日まで、10週間にわたって計10通(もしくは+α)配信する予定です。僕のストレスが過剰にならず、また希望が多ければ、それ以降の配信も検討しますので、その辺は追々ということ。

さてさて、内容の紹介だけでこんなに文字数がかかるもんだとは思いませんでしたが、一応必要な情報は書けたと思いますので、この辺で終わりたいと思います。

もしセミナーに参加したい、と感じていただけたら、

[Start Up コースに参加する](#)

[Veteran コース or Expert Plus コースに参加する](#)

からお申込みいただければと思います。

もし質問等あればメールしてください。

Q&A の形でお答えいたします。

それでは、2013年、素晴らしいスタートを切るために、またセミナー会場でお会いできることを楽しみにしております。

ありがとうございました！

木坂