

# 和佐さん&原田さんの 「絶対領域」の秘密を一緒に探る 新世界×創造的破壊シンクロナツアー

どうも、みんないあです。  
今回は、新しい企画を発表したいと思います。

ただ企画の説明だけじゃ面白くないので、  
割と勉強になる事を書きました。  
参加する、しないに関わらず、とりあえず読んでおいて下さい。

さて、僕らが現在取り組んでいる「情報ビジネス」というものは、  
まだまだ歴史は浅く、はじめてから10年も経っていません。

しかしそんな中、長続きしている人は極一握りです。  
数年前に活躍していたと噂のアフィリエイターやプレナーを見ると、  
今ではほとんど見かけない事も多いです。

勿論、中には裏に隠れて、  
ひっそりと稼いでいる方もいますが、  
多くの方は「一発屋」で終わるか、  
あるいはそもそも花開く事すらなく終わってしまいます。

僕は、自分の読者や、「新世界」メンバーの方には、  
できる事なら全員成功して欲しいし、  
夢半ばで終わってほしくありません。

しかし、今の業界で皆がやっている事と同じ事をしていては、  
永久に稼げる様にはなりません。

もはや、情報ビジネスをする為のスキルは、普及し過ぎました。

ワードプレスを使えば誰でも簡単にブログが作れて、  
ツールを使えば綺麗なデザインも簡単に作れて、  
誰でも簡単にメルマガが出せます。

一昔前なら、これらのスキルが無い人がまだまだ多かったので、こういった知識を教材として売って、サポートすれば、それで十分稼ぐ事ができました。

しかし今は、違います。  
これからは、**ブログ、メルマガ、無料レポート**は作れて当たり前、そこからいかに差別化できるかが勝負なのです。

新世界で説明した、具体的な差別化の方法は次の2通りです。

# 1. 新規市場の開拓

## 2. 新しい世界の創造

つまり、新しいお客さんを連れてくるか、  
自分だけのオリジナルの世界を作るか、  
今から参入する人が戦うなら、この2通りのどちらかしか有り得ません。

勿論、**両方できる事が理想**ですが、  
「長続き」という視点で見ると、重要なのは後者です。

何故なら、新規市場というものは、  
真似をする人が必ず出てくるのです。

勿論、飽和が無い市場であれば、  
ある程度長続きさせる事はできます。

例えば、僕が今メインでリストを集めているのは、  
Twitter という巨大な市場で、  
今でもここから毎日リストが集まっています。

ただ、参入者が増えてきたという事もあって、  
昔ほどの爆発力は無くなってきました。  
やはり、はじめに参入した人が一番恩恵を受ける事ができる様です。

また、もし新規市場からリストを集めたとしても、  
この業界にいる以上、徐々にこの業界にいる人間が見えてきます。

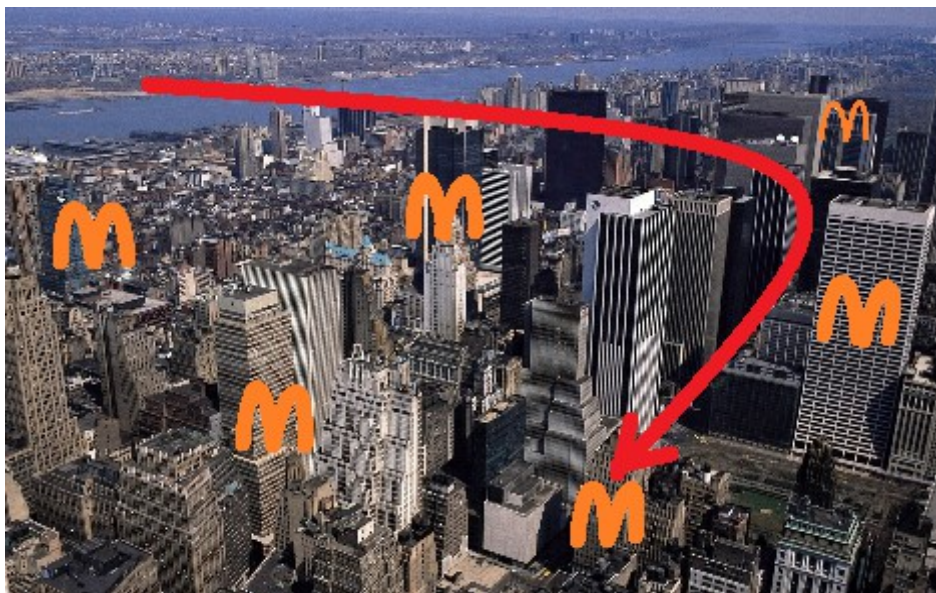
すると、だんだん「新規開拓」をした恩恵が受けられなくなってきます。

ちょっと難しい表現だったかもしれないので、  
分かりやすくしましょう。

例えば、僕がよく使う例として、  
「街中がマクドナルドな街」  
があります。

これは、今の情報ビジネス業界がまさにそんな感じですね。  
皆が同じ様な店で、同じ様なコンテンツを出しているので、  
単に同じ事をするだけでは差別化ができない状態です。

**新規市場開拓**とは、つまり、  
街の外のお客さんを、  
ダイレクトで自分の店に連れてくるという事です。



イメージとしてはこんな感じですね。

まわりに沢山マクドナルドがあるのに、  
新規市場の人を、自分の店にダイレクトに連れてくると、  
その人は他にマクドナルドがある事を知らないなので、  
完全に自分だけの顧客にする事ができます。

しかし、独自のルートで顧客を見つけたからと言って、  
その顧客がずっと自分のお店にいるとは限らず、  
自分以外で同じ様な事をやっている、他のお店も目に入ります。

するとどうなるのか？

「お、他にもいっぱいマクドナルドあるじゃん！」

「こっちのマクドの方が楽しそうだ！今度からこっちに行こう！」

そんな感じで、簡単に顧客が離れてしまうのです。

勿論、新規顧客が常に集まる仕組みがあればそれで問題無いのですが、やはり長続きさせる事を考えると、これだけでは苦しいと思います。

なかなか報酬が爆発しないし、新規顧客が集まるルートが絶たれると報酬は減少の一途を辿るしで。

そこでどうしなきゃいけないのか？それは、

## 2. 新しい世界の創造

です。

これはイメージとしてはこんな感じですね。



オーラをまとめて、ゴゴゴと音を立てて街の中にただ一つ君臨する空間。

他全部マクドナルドだけど、そんなモン関係無い。

マクドナルドですらない、かと言って他の何かに分類する事すらできない。

他の何かで形容する事ができない、完全に**自分だけの新しい世界**がそこにある。

これを、

## 絶対領域

と呼びます。

この領域が作れたら、

- ・一度自分の顧客になった人はよそへ逃げていかなくなる

し、逆に、

- ・市場内の人すらも、自分の空間に来てくれるようになります

つまり、こういう状態ですね。



では、実際にどうやってこの絶対領域を作るのか？

その為には、**3種の神器**というものがあります。

それが、

- ・ **キャラ**
- ・ **コンセプト**
- ・ **ストーリー**

この3つ。

これらは、  
自分にしか作れないオリジナルのものが作れるのです。

つまり、絶対に誰にも真似できないものであり、  
逆に、これさえ作れるかどうかで、稼ぎの額は一瞬で変わります。

まだ、「0」から脱出できないという人も、  
これさえきちんと作れたら、あっと言う間にまわりを出し抜けるでしょう。

## 「絶対領域」を作る為のツアー

冒頭で、「長続きしている人がごく一握り」という話をしましたが、  
この業界で、6年以上にわたり、今もなお表舞台で活躍している2人の男がいます。



それが、和佐大輔さん&原田翔太さんです。

実は、彼らが今回、Synchronicity（シンクロニシティ）という  
新しい通信講座をはじめました。

この企画では、この業界で長きに渡り君臨してきた彼らが、  
いかにして「絶対領域」を作るのか、  
その手法（創造的破壊メソッド）を全て解説してくれる講座です。

実は、この講座の内容自体は、  
去年からずっと行っていたみたいです。

例えば、  
夏にやった「創造的破壊合宿」は20万円のセミナーだし、  
北海道セミナーも20万円のセミナーだし、  
彼らが運営している創造的破壊クラブは50万円の講座だし、

・・・と、色々合わせると、  
「創造的破壊メソッド」を体系化して学ぶには、  
本当に100万円近いお金が必要になったわけです。

彼らの目的は、  
「絶対領域」を作って、他と圧倒的な差別化をして、  
自由に稼いでいける人間を作っていく事。

しかし、彼らのセミナーは今まであまりに高額だったが故に、  
参加者がほとんどいない、あるいは部分的にしか参加してくれる人がいなかった。

その結果、全ての知識を有機的に結び付けて使いこなす、  
という目的が達成される人間が少なかった。

そこで今回、今まで伝えてきた自分達のメソッドを、  
もう一度、イチから100まで、全て伝えよう。  
それも超低額で。

そういった思いから始まったのが、  
この「Synchronicity（シンクロニシティ）」です。

シンクロとは、全てを繋げるという意味で、  
まさに、この6年をかけて彼らが学んできた事を、  
全てひとつなぎにしようという試みです。

## 難しそうだな・・・

もしかしたらそう思われるかもしれません。

正直、彼らの話はレベルがかなり高いです。  
だから「自分にはまだ早いかも・・・」なんて思うかもしれません。

でも、この業界自体が、もはやレベルが高いのです。  
いつまでもヌルマ湯に浸かっているはいけません。

「できるかな」じゃなくて、「やらないとダメ」なのです。

# 一緒に「絶対領域」を作しましょう

今回、このシンクロシティに僕経由で参加して下さった場合、  
あなただけの「絶対領域」を作るツアーにご招待します。

名付けて、

## 新世界×創造的破壊シンクロツアー

このツアーは、

「新世界」同様、メールにてコンテンツを提供していく形になりますが、  
単に僕がセミナーを撮ったりして配るだけでは、「新世界」と同じなので、

Synchronicity の御二人にも、参加して頂きます！

つまり、

僕が、和佐さん、原田さんと作ったコンテンツを、  
Synchronicity 本編とはまた別に送っていきます。

本編だけでも十分体系化されて分かりやすく解説されていますが、  
彼ら自身はもう現場から離れている人間です。

勿論、活動自体は続けていますが、  
例えば「今のアフィリエイト業界がどうなっているのか」などは、  
今現在アフィリエイト業界内にいる僕の方が詳しいのです。

つまり、和佐さん、原田さんは、

6年間の経験から、過去の事例に当てはまる普遍的なメソッドを提案してくれるので、  
更に僕が、それを**現在の事例に当てはめて解説します**。

なので、和佐さん、原田さんだけではなく、

Synchronicity に参加してくれた「今から頑張ろう」と意気込んでいる方にも、  
積極的に参加してもらって、多くの事例を学んでもらおうと思います。

和佐さん、原田さん、僕、あなた、そしてツアーに参加してくれた他の方、  
全てをシンクロさせ、ひとつなぎにします。

例えば、こんな面白い企画も考えています。



# 和佐大輔が語る！ マトリックスから紐解くビジネス論



これはかなり深い話が聞けました。

多くの方は「マトリックス」を、  
単に「イナバウアーで弾丸を避ける映画」くらいにしか知らないのですが、

和佐さんがマトリックスの世界、  
更には、そこから読み取れる「人間とは？」「ビジネスとは？」という話を、  
詳細に解説してくれています。

内容を少しだけ解説すると、

- ・和佐さんは映画や漫画からどうやって情報を読みとっているのか？
- ・マトリックスの世界はどうやってはじまったのか？
- ・マトリックスで何度も出て来る「選択」の役割とは？
- ・マトリックスは何故、「愛」の物語なのか？
- ・人間はどうして完成された世界を拒んだのか？
- ・人間が本当に求めている事は何か？
- ・マトリックス、ターミネーター、猿の惑星のストーリー構成の共通点とは？
- ・マトリックスから学ぶ、和佐さんにとっての「価値」とは？

などが話されています。

こちら、「新世界×創造的破壊シンクロツアー」にてお配りします。

他にも、和佐さん、原田さんと色々とコンテンツを作っていきますので、  
随時お配りします。

※和佐さんから直接送ってもらいます。

# とある「名言」

「新世界」で、和佐さんとの対談音声を配った事がありますが、その音声で、彼はこんな事を言っていました。

「いくら本人が良い人でも、メルマガや、自分が出すコンテンツが本人とあまりに乖離している人間は、嫌いだし、仲良くなりたくない。

少なくとも、僕のメルマガを読んでいる人が、僕に実際会って、メルマガの内容とのギャップを感じる人はいない筈。

僕は自分の実存に一番価値を置いているから、それを揺るがす事だけはしたくない。」

この言葉に、「和佐大輔」がどういう人間なのか、よく表れていると思います。

彼は、どんなに儲かる事でも、自分が思ってもいない事は絶対に発信しないし、紹介もしません。

だから、彼のメルマガからは、「これが、俺なんだ！今、俺はここにいる！」  
そういった力強さが感じられます。

そして、それはきっと原田さんも同じでしょう。  
心の底から、信念を持って情報発信をしている2人なのです。  
是非、2人の奥底に秘めたモノを、皆で一緒に探究していきましょう。

⇒新世界×創造的破壊シンクロツアー参加申し込みはこちらから