

先着100名の枠が埋まりました。

今回の特別先行販売では、先着100名と先着300名に追加ボーナスを用意しています。

先着100名には「革命家のための真夏の強化合宿1泊2日 in 熱海(30万円)に20万円で割引申込が出来る権利」を、先着300名には「アイデア秘蔵・詐欺の手法セミナーの映像」を、追加ボーナスとして差し上げます。

経験上、先着100名は最初の1時間程度で、先着300名は1日程度で売り切れると思います。

<アイデアイズムの申込はこちら>

革命の出版社・アイデアパブリッシングが贈る

「革命のバイブル」

Idea Iism

アイデアイズム

※ここから先はとてとても重要な話が展開されています。

もし、「革命」という言葉に何かを感じているなら、

完全に集中して読める環境を準備してから読み進めることをお勧めします。ここから先はあなたの人生を左右する話です。

自分の可能性・価値を信じるあなたへ...

ビジネスはどこまで行っても 生存競争でしかない。

「ビジネスは所詮、弱肉強食の生存競争でしかない。」

もしあなたが本気で経済的な成功を望むなら、まずこのことを肝に命じなければ、これからますます過酷になる生存競争の中で、生き残ることも、突き抜けることも出来ないでしょう。

例えば、もしもあなたが新しく立ち上げた「サプリメント通販の事業」が成功して、毎月1000万円の売上が上がるようになったとしたら、あなたは「日本市場」から、毎月1000万円というお金を獲得していることとなります。

「ビジネスはパイの食い合いではない」という人もいますが、現実問題としてお金は無限ではなく、有限です。

さらに言えば、あなたが販売したサプリメントの影響で、サプリメントの購入者は「健康志向」に目覚め、それまでの生活態度を改め、ジョギングや筋トレなどに時間を使い始めるかもしれません。

「今までと違うことに時間を使う」ということは、それまで時間を使っていた「他の何かに使う時間が減る」ということを意味します。

当然ですが、僕らは1日24時間という限られた時間の中で生きていて、時間が増えたり減ったりすることはありません。

そして、使う時間が無ければ、使うお金も必然的に減ります。

例えばゲームに使っていた時間が減れば、同時にゲームに使うお金も減ることになります。

ビジネスとは、有限である「時間」と「お金」の獲得競争です。

どれだけ多くの人の時間とお金を、どれだけ集中的に、自分のビジネスに向けてもらうか？

これがビジネスの本質であり、どこまで行っても厳しい生存競争でしかないのです。

騙されるな。 「私にも出来るビジネス」 なんて存在しない。

「こんな私にも出来ますか？」という質問をされることがあります。

いわゆるネットビジネスの世界は、「こんな私にも出来るビジネス」で溢れ返っていて、「こんな私にも出来た」という物語が腐るほどあります。

例えば、僕・和佐大輔は、12歳の時に事故で首の骨を骨折し、「頸椎損傷」という障害を負い、体の7割が麻痺してしまい、車椅子での生活を余儀なくされた第一級の身体障害者ですが、2006年（当時17歳）から現在まで、9年間連続で1億円を超える金額を稼ぎ続けてきました。

僕はパソコンのキーボードを「割り箸」を口にくわえてタイピングしています（右の写真のように）。

学歴は高校中退で、出身は高知県のど田舎ですし、家が裕福だったわけでも、取り分け優秀だったわけでもありません。

むしろ僕の怪我をキッカケに、親のやっていた事業は傾き、僕が16歳の頃には借金まみれでギリギリの生活をしていました。

僕の置かれていた「状況」を客観的に説明すればするほど、「なんて絶望的なんだ」と、いくらでも同情を買うことが出来ると思います。



事実、絶望的でした。

一般的に見れば「和佐大輔」という存在は、いわゆる「こんな私にも出来た」の最たるものだと思いますし、「そうであること」を望む人も多いわけで、それが僕が「メディアに出たくない理由」だったりもするのですが（苦笑）

しかし、そんな僕が置かれていた「状況」と「今のビジネスでの成功」は何も関係ないし、まして「ネットビジネスの難易度が低い理由」にはなりません。

まあ、「こんな僕にも出来たのだから、あなたにも出来ないはずがない」ということは簡単だし、過去、それらしきことを言ったこともあります。それはただの方便です。

僕がビジネスで成功した理由はただ1つ。

「僕にしか出来ないことを追求してきたから」です。

「私にも出来る」とか、「こんな私にも出来た」という、都合のよい「方便」を信じるのではなく、自分自身の可能性を信じ、追求した結果が、今のビジネスの成功なのです。

「こんな私にも出来るビジネス」は、言い換えれば「誰にでも出来るビジネス」です。

冷静に考えて欲しいんですが、そんなものに競争力や価値があると思いますか？

騙されないでください。

「誰にでも出来ること」の価値は低く、誰にでも出来ることに時間を使うのは、自分自身の価値を下げる結果にしかならないのです。

そもそも「こんな私にも出来るビジネス」なんてものは、原理的にありえないのです。

とは言え、「自分にしか出来ないことを追求することが成功の道です」なんて言われても、「具体的に何をどうすればいいのか？」が、わからなければ困ると思います。

そこで、1つ重要なアドバイスをしておきましょう。

あなたがビジネスで絶対に成功したいと願うなら、このアドバイスはどんな本に書かれている言葉よりも重要です。

僕らは致命的に後発である。

そう。

僕らは「致命的」に後から生まれた存在であり、もはや、この成熟した社会には
「そこまで必要とされない存在」です。

いや、これは別に「今の時代」に限ったことではなく、誰もが絶対に経験することなんですが、
僕らは**「既に完成されている世界」**に生まれているわけです。

「完成」とは「完全」や「完璧」という意味ではなく**「とりあえず、世界は回っている」**という意味です。

例えば、和佐大輔という人間がこの世に生まれてこなくても、必要十分に世界は回っていて、この世の誰もが
「絶対的な必要性・必然性」なんてものを持って生まれてこない、ということです。

あなたも、あなたの友達も、恋人も、家族も、全員が、**「別に生まれても、生まれなくても、この世界
にとっては何の影響も無い人間」**だということです（まあ、あなたの親が生まれてなければあなたは存在し
ないので、「あなたを生んだ」という意味で親の必要性は出てきますがそれは結果論でしかありません）。

この問題というか「現実」は、誰もが必ず直面することだと思います。

「俺は何のために生まれてきたんだろう？・・・」

例えば、会社に入社したばかりのときは、その会社にあなたの居場所は無かったはずですが。

学校でも、部活でも、サークルでも、なんでもいいですが、あなたが何かしらのコミュニティに属したとき、
最初はあなたの居場所（存在理由・存在価値）はどこにもありません。

しかし、時間をかけて自分のことを周りに理解してもらったり、周りの状況を見て自分に出来ることを考え、
行動して行くうちに、自然と自分の居場所が出来てくるはずです。

僕らはいつでも「既に完成されたコミュニティ（世界）」に後から入って、
時間をかけて自分の居場所を確立して行く、というプロセスで自分の居場所を確保しています。

もっと広い視点で見れば、僕らは「日本」という国の中に生きているし、地球という星の中で生きているので、
「完全に新しい場所に自分の居場所を作る」なんてことは出来ないわけです。

まず世界があった。

そこに僕らは生まれた。

そして、生まれたからには自分の居場所を自分で確立しなければならない。

でなければ、いつまで経っても「この世に必要な無い人間」あるいは

「いくらでも替えが利くどーでもいい人間（どーでもいい奴）」として、
宙ぶらりんの人生を生きることになってしまいます。

しかし、よく考えて見てください。

「学校の部活」であれば、先輩は必ずいつか卒業し、自分がそのポジションを継承することになります。

先輩は必ず卒業し、後輩が新たに入り、自分が先輩になり、最後は自分も卒業するという、新陳代謝があるわけです。

それに比べて現実社会はどうでしょう？

「先輩」は定年まで40年ぐらい、ずっと「居続ける」わけで、社長やオーナーは死ぬまでその権利を手放すことはありません。

会社を「**40年間続く部活動**」と考えた時、新陳代謝は遅く、それでいて新入社員は毎年増え続けます。

そんな状態で「自分が活躍出来る居場所」が確立出来るのは「いつ」何でしょうか？

あなたはいつになったら成功出来るんでしょうか？

もっとわかりやすい話をすれば、僕らの生きている世界を極端にしたのが「芸人の世界」です。

ベテラン芸人（40～60歳）が幅を利かせ、若手芸人にポジションを譲らない。

いや「譲る必要が無い」と言ったほうが正しいでしょう。

本質的に若手芸人なんて誰も求めていないわけです。

新陳代謝の遅い世界では、新人の居場所はどこにも無くなってしまいます。

僕らが生まれたこの時代、この国も同じで、極めて新陳代謝が遅く、ベテランが退く頃には若手は中年になっているのです。

どうでしょう？

あなたが活躍出来るのは「いつ」になりそうですか？

40歳ですか？50歳ですか？

仮にそこまで待っても、活躍・成功する保証も無いですよね？

迎合するか、反抗するか。

あなたが「今」何歳なのかは知りませんが、「何かを始めたい」というなら何歳でも新人です。

例えば、インターネットで起業しようと思った時、あなたはインターネットの世界の新人となるのです。

当たり前ですが、この世界にはこの世界のルールがあって、既に活躍している人達が大勢います。

この世界も現実世界と同じように「既に完成された世界」なのです。

10年ぐらい前はまだまだ未完成だったので、新規参入した人がルールを作り活躍したわけですが、そんな時代はもう終わりました。

新人に残された選択肢は2つです。

- ・ **既に完成された世界に迎合し、おこぼれを貰うか**
- ・ **既に完成された世界に反抗し、戦いを挑むか**

前者を選ぶのであればそれはサラリーマンと本質的には同じ道です。

成功するのはずっと先のことになるでしょうし、起業とは言えません。

例えば前者の発想では「映像を使う人達が増えたから、映像の技術を学んで仕事を貰おう」となりますが、この「仕事を貰おう・取ろう」という思考がまさにサラリーマン的思考ですよ？

一方で後者の発想では「映像を使う人が増えたけど、みんなセンスが無い。だからセンスを磨いて他とは一線を画すような映像を作ってやろう」となります。

前者と後者では何が違うのか？

それは、

- ・ **前者はただの技術屋であり、他の人にも真似が出来るし、新たな仕事を生まない（請け負うだけ）**
- ・ **後者はただの技術屋ではなく、クリエイティブだから他の人には真似が出来ないし、新たな仕事を生む（自分の基準が仕事になる）**

ということです。

この違いがわかりますか？

まず「真似が出来ない」ということは「価格競争に巻き込まれない」ということを意味します。

自分の「言い値」で、自分の価値を売ることが出来る。

そして「新たな仕事を生む」ということは

「自分が提案するものに価値が生まれる」ということを意味します。

先ほどの映像制作の例えであれば、「感動を呼ぶ映像のプロ」になれば「映像制作の枠組みで発生する仕事」ではなく「感動を呼ぶという枠組みで発生する仕事」が新たに生まれることになります。

普通の映像制作には興味が無いけど、感動を呼ぶような映像が作れるなら頼んでみよう、という風に、**他の映像制作会社には生まれるはずが無い仕事**が生まれるようになるのです。

既存の基準ではなく、自分の基準で仕事が生まれる。

これとは逆に、既存の世界に迎合し、既存の基準や枠組みの中でビジネスをやる人間は、他社と価格やサービスが比較される上に、新しい提案が出来ないため、仕事を生む機会も損失して行きます。

要するに、安く使われ、すぐに要無しになるということです（苦笑）

僕らは「自分の価値を言い値で売れて、新たな仕事を生み出せる人」のことを、 革命家と呼んでいます。

世の中に既にある基準ではない所に自分の居場所・価値基準を作り活躍する。

僕らは「ゼロから新しいものを創造すること」は出来ませんが、

「既にあるものを自分の価値観で高めたもの」を作ることは出来ます。

先ほどの例で言えば、「映像制作」という既にあるものに「感動」という要素を加えてパッケージ化したものが「感動を呼ぶ映像制作」です。

既にある世界・価値観に迎合し、世の中の価値基準に寄り添った形のビジネスをするのか、それとも、反抗し、より高い価値のあるものを作り、自分だけのビジネスにするのか、この違いは天と地ほど大きいものです。

僕らは生まれてきたこの世界を認める必要はありますが、迎合する必要はありません。

新人が世界に迎合するということは、何年、何十年という歳月を、「日の目を見ない時間」に費やし、活躍の機会を先送りにする、ということです。

確かに寿司職人のように「一見誰にでも出来ることを長年続けてきた結果、職人芸となる」ということもあるので、「続ける」ということは素晴らしいことですが、ビジネスの世界ではそんな悠長なことを言っている暇はありません。

食うか、食われるか、ビジネスの世界は弱肉強食なのです。

あなたが目指す理想はどこにありますか？

僕らは欲張りなので、成功も、スピードも、刺激も、自由も、全て同時に手に入れないと気が済まないのです。

無名の新人大歓迎。 世界を変えるのは 「ばか者、若者、よそ者」

結局はあなたが何を、どこを目指しているか？ということです。

僕らは**新人**を応援しています。

ばか者、若者、よそ者が、世界を変えると信じています。

既に完成された世界に戦いを挑む人間だけが、逸早く自分の居場所を作れるのです。

あなたがまだ何者でもないなら、あるいは、これから革命を起こしたいと思っているなら、やることはシンプルです。

「革命の狼煙を上げる！」

誰と一緒に、何と戦い、何をを目指すのか？

革命家のやるべきことはこのメッセージを正しく言語化し、世界に叩き付けることです。

あなたがどんなに素晴らしい提案をしても、
それが魅力的な形で言語化されていなければ誰も振り向きはしません。

ビジネスモデルやマネタイズの方法など、他にも考えるべきことは色々ありますが、そんなことは後回しでもいいからとにかく、**あなたの革命（提案）を言語化し、仲間を集めること**が最優先事項となります。

その言葉に共感・共鳴した仲間が集まり、革命が始まるのです。

言語化が革命の 成功のカギを握っている。

初めに言葉があった。
言葉は神と共にあった。
言葉は神であった。

「ヨハネ福音書」にはこう書かれています。

僕らは「言葉」を当たり前に使っているせいで、普段、その影響力・パワーを実感することがありません。

しかし事実として、人間心理や歴史、政治や経済を学べば学ぶほど、言葉の力が世界を大きく変えてきたということがわかります。

多くの人間は「誰かの言葉」で生きています。

例えば親に言われたこと、先生に言われたこと、常識など、僕らの人生は「誰かの言葉」で埋め尽くされています。

「人を殺してはいけない」
「人には優しくしなければならない」
「学校に行きなさい」
「公務員は安全」
「借りた金は返すべきだ」

数えきれないぐらいの「他人の言葉」が僕らの意識に影響して、現実を創り出しています。

例えばあなたは、

「PM2.5」

と聞いて、どんなイメージを持ちますか？

僕らのほとんどはPM2.5の専門家ではないので、そもそもPM2.5が何なのかさえ理解していないわけですが、テレビやネットの情報の影響で「よくわからないけど怖い」とか、「中国は最悪」などのイメージを自然と持つようになってしまっています。

逆に中国や韓国では反日教育・反日報道がされているかもしれませんね。

わかりますか？

原発にしる、3.11にしる、増税にしる、言葉は知っているけど「それが何なのか？」あるいは、「何であったのか？」を、正しく理解している人は極めて少ないわけです。

それでも「悪いイメージ」だけは根付いている。

理解が曖昧でも、言葉には人を動かす力がある（考え方に影響する力がある）。

これは非常に恐ろしい力です。

言葉の力を使うことは「洗脳」によく似ています。

一歩間違えば、人の人生を狂わせることだってあります。

しかし僕ら革命家は、この危険な力（言葉）に向き合い、自分の力にしなければなりません。

言葉の力を使える人間だけが、世界、つまり人々の集合意識を変えることが出来るのです。

では、具体的にどうすれば言葉の力を自在に使えるようになるのか？

今回僕らは「言葉の力の使い方」を中心とした、革命家に必要な知識を体系化した、「**アイデアイズム**」という教材を作りました。

詳しいことは全てこの教材で学ぶことが出来ます。

Idea Ism

革命のバイブル

この教材の目的は1つです。

「あなたの革命を成し遂げること」

つまり、

1. あなたの革命（提案）の言語化
2. 世界観の構築
3. 仲間集め

この3つを成し遂げる、ということです。

アイデアイズムを学ぶことで「**革命を起こすことは実は極めてシンプルで、極めてパワフルで、極めて合理的なことだ**」ということが完全に理解出来、そして実現出来るようになるはずです。

では、具体的な内容について紹介して行きましょう。

ところで、お前ら誰？

と、その前に、まだ自己紹介をしていませんでしたね（苦笑）

はじめまして。

僕らは「**革命の出版社・アイデアパブリッシング**」です。

詳しく話すと長いので、僕ら3人のことに絞って自己紹介させていただきます。



まず、このページを書いているのは
僕・和佐大輔（わさ だいすけ）です。

僕は12歳の時に事故で首の骨を骨折し、「**頸椎損傷**」という障害を負い、半身不随になりました。

現在も体の7割は麻痺していて、車椅子生活を楽しんでいます。

16歳の時にネットビジネスと出会い、17歳で起業しました。

起業してから約1年間で1億円を稼ぎ、それから現在の26歳になるまで、9年間連続の収益増を記録しています。

「テトラポッドに札束を（幻冬舎）」という本の出版もしていて、主にインターネットマーケティングを研究し、教える仕事をしています。

アイデアパブリッシングには、僕以外にも後2人の仲間がいます。

原田翔太（はらだ しょうた）とボスの長倉顕太（ながくら けんた）です。

原田翔太は、マーケティングコンサルタントでありながら、2013年にミュージシャンとしてメジャーデビューを果たした異色の経歴の持ち主です。

彼も22歳からネットビジネスで起業し、1年で1億円を稼ぎ、かれこれ10年以上、第一線で活躍し続けています。

通称、ノーガードフルチンマーケッター。
自称、ビジネステロリスト。

本も5冊出版していて、日本でも屈指のマーケッターとして有名です。



そして、最後に控えるのは**ボス・長倉顕太**です。

長倉はフォレスト出版で10年間編集者として働き、数々のベストセラーを手がけてきたカリスマ編集者です。

10万部売れたらベストセラーと言われているビジネス書の世界で、手がけた本の**累計販売部数は1100万部**を超え、10年間で**100億円**以上の売上を生み出してきました。

一般的には有名ではありませんが、知る人ぞ知る、出版業界のキーマンです。

また、編集者になる前は単身アメリカに乗り込みギャンブルで生計を立てていた生粋のギャンブラーでもあります。

こんな、和佐・原田・長倉の3人が集結して設立されたのが「革命の出版社・アイデアパブリッシング」です。

異色の組み合わせに思うかもしれませんが、僕ら3人の共通点は
「革命を起こすことで自分たちの価値を証明し続けて来たこと」です。

既存の価値観に迎合したビジネスなんてつまらない。

既存の価値観をぶっ壊して、新しくもっと高いレベルの価値を提供することがビジネスの本懐だと思っています。

そして、そんな僕らが共同で製作した教材がこのアイデアイズムになります。

これが文字通り僕ら3人の処女作であり、バイブルです。

ファーストであり、ベスト。

アイデアイズムに僕らのやって来たこと、学んできたことの全てを込めました。

実績だけで言えば、

「10年間で累計150億円稼いだ方法」になります。

では、自己紹介はこれぐらいにして本題に戻ります。

アイデアイズムの詳しい内容は...

セクション1. 怒りの言語化

ビジネスには「言葉」が必要です。

いや、「言葉が全て」と言っても過言ではありません。

コピーライティングとか、そーゆーレベルではなく、もっと本質的な**「刺さる言葉」**で魅力を語らなければ、そのビジネスが長期的に生き残って行くのは不可能です。

要するに**「そのビジネスは、誰のための、何のためのものなのか？」** **「誰の味方なのか？」**を明確に言語化しておかないと、機能的価値の提供をするだけのビジネスになってしまうということです。

例えば、ロボット掃除機の「ルンバ」という製品がありますが、この「ロボット掃除機」という言葉の中にルンバの全てが詰まっています。

説明不要なレベルで

「自分の代わりに掃除をしてくれて、自分は楽が出来る、という願望の代弁」をしているのです。

ルンバの公式サイトにはこんなキャッチコピーもあります。

**「あなたの代わりに。
あなた以上に。
ルンバが掃除します。」**

このキャッチコピーは「ルンバ」という製品の持つ価値を余す所なく伝えることが出来ています。

シンプルでわかりやすいですね？

僕ら革命家はこのレベルで**直感的に価値が感じられる言葉**を生み出し、使う必要があります。

掃除がめんどくさい。掃除したくない。忙しい。嫌い。etc...

様々な「負の感情」。

そして、「ロボットが勝手にやってくれたらいいのに。」という「願望」を言語化し、製品化したからルンバは売れたのです。

「ビジネスは誰かの感情を代弁をすることである」

だからどう言語化し、どう商品として形作るかが重要になるのです。

しかし、驚くほど多くの起業家がこの言語化の段階で失敗します。

上手く刺さる言葉にすることができないのです。

陳腐な言葉、小難しい言葉をひねり出すことは出来ても、

「シンプルで、パワフルで、直感的な言葉」をひねり出すことが出来ません。

価値が理解出来ない商品を買う人はいません。

「誰かの怒りや不満や願望を代弁していて、尚かつわかりやすい言葉」を生み出すためには、正しい手順が必要です。

セクション1の「怒りの言語化」では、

「革命を起こすための正しい言語化プロセス」を公開しています。

信じられないかもしれませんが、この約1時間ほどのビデオを学び、30分程度のエクササイズに取り組むだけで、驚くほどあっけなく、「シンプルで、パワフルで、直感的な言葉」を生み出すことが出来てしまいます。

正しい手順さえ知っていれば、実は言語化はそれほど難しいことではないのです。

このセクションを学ぶだけでも、人生が大きく変わるレベルで「言葉に対する精度」が上がるでしょう。

ビデオ形式：約1時間

音声・スライド資料もあります。

セクション2. 世界観の構築

「長期的な成功戦略」を考える時、絶対に出てくる課題は、

「如何にしてブランド価値を作っていくか？」ということです。

僕らはブランドのことを「世界観」と呼んでいますが、世界観を構築し、その世界観に共感する人達を集めてしまえば、それだけでブランドは成立します。

大企業がやっているように、世間一般に企業名や商品名、あるいは個人名を認知してもらう必要はありません。

「知る人ぞ知る」で十分なのです。

あなたが描く世界観に興味を持ち、共感し、仲間になってくれる人だけを集め、そこに「強固なコミュニティ」を形成すれば、年商5億円程度までなら十分に狙うことが出来ます。

しかし、闇雲に言いたいことを好き勝手言ったり、やりたい放題していても世界観は構築出来ません。

多くの起業家がブランディングやコミュニティ作りに失敗し、一発屋になってしまうのは、世界観の構築が下手くそだからです。

何の計画も、イメージもなしに、目の前のことばかりに没頭していると、いつの間にか「自分が何者であるか？」や「何のためにビジネスをしているのか？」などの、根本的な軸を見失い、言葉と行動がチグハグになって行きます。

また多くの場合、本来の目的を忘れ、金に溺れて行きます。

革命のリーダーが混乱していたら誰もついてくるわけがありませんよね？

世界観の構築は、革命のリーダーは当たり前のこととして取組み、常に心がけておく必要があります。

革命のリーダーは混乱したり、迷ってはいけません。

このセクション2は、恐らく日本で始めて世界観の構築プロセスを体系化した教材です。

「革命のリーダーが混乱したら終わり」

とは言え、人間は意外と意思の弱い生き物なので、正しいプロセスで厳密に世界観を定義し、構築しておかないと、必ず途中で混乱し、道に迷うことになります。

僕らは何十人もの失敗を見てきました。

世界観が崩壊し、信用を失った姿は悲惨なものです。

自分自身への戒めのためにも、長期的な成功のためにも、この世界観の構築プロセスを学んでください。

何よりこのプロセスで世界観を構築しておくことで、自分自身が迷わなくなるので、確信を持って全身全霊でビジネスに取り組むことが出来るようになります。

迷い無くビジネスに没頭出来れば、成功する確率が10倍以上にはね上がるはずですよ。

ビデオ形式：約1時間20分
音声・スライド資料もあります。

セクション3. 仲間作りのマーケティング

「コミュニティビジネス」や「コミュニティ化」という言葉が最近になってもて囃されていますが、その言葉の本当の意味を理解している人は極少数です。

革命（提案）を表現する魅力的な言葉があり、揺るぎない世界観が構築されているなら、自然と仲間が集まり、そこにコミュニティが形成されて行きますが、実はこれを「育て、守り、維持すること」は極めて難しいことです。

僕の個人的な感覚では、7割以上のコミュニティは1年以内に崩壊して行きます。

実際、僕自身も偉そうなことをいいながら、数々の失敗を重ねてきましたし、コミュニティは作ることも、育て、守り、維持して行く方が遥かに難しいものです。

どうすればコミュニティを育て、守り、維持して行けるのか？

このセクション3では、数々の失敗と成功事例から導き出された「結論」を初公開しています。

これ以上に洗練されたコミュニティビジネスの教科書はないと思います。

ビデオ形式：約1時間20分
音声・スライド資料もあります。

特別セクション1. エネルギーの凝縮

特別セクション1は長倉顕太による「企画にエネルギーを限界まで凝縮させて、大爆発させる方法」です。

長倉顕太は過去10年間でビジネス書を累計1100万部販売し、バックエンド商品で100億円以上の売上を上げてきましたが、この異常な結果の裏には「**変態的な哲学**」がありました。

それは簡単に言うと、「自分を窮地に立たせる」ということです。

出来る限り大きなリスクを自分が取り、それによって著者のエネルギーを120%引き出し、何が何でも成功させると言う、ある意味破滅的な方法で長倉顕太は異常な結果を叩き出してきたのです。

もちろん、ただ単にリスクを取るだけでは危険すぎるので、必ず「ある仕掛け」をしてからリスクを取ることで、「ハイリスク・ハイリターン」の勝負を「ミドルリスク・ハイリターン」の勝負に変えています。

改めてこの特別セクションで「長倉顕太の凄さ」を味わえるはずですよ。

「限界以上の力を出したい」 と思っている人は、この特別セクションを学べば必ずブレイクスルーが起こるはずですよ。

ビデオ形式：約1時間
音声・スライド資料もあります。

特別セッション2. 一流の人間を味方にする方法

特別セッション2は、原田翔太による「一流の人間を味方につけて、強制的に自分のステージを引き上げる方法」です。

原田翔太は2013年にビクターエンターテインメントからミュージシャンとしてメジャーデビューを果たしたり、上場企業の顧問コンサルをしたり、推薦文を書かないことで有名な神田昌典先生から推薦文を貰ったり、数々の「一流の人間」を味方につけ、大きな力にしてきました。

自分の力だけでは絶対に乗り越えられない壁を一流の人間を味方につけることでいとも簡単に乗り越えてしまうのです。

原田翔太以上に「味方作り」が上手い人を僕は見たことがありません。

しかも、媚を売ることなく、仲間にしてしまうのです。

その手口は鮮やか（笑）
見事としか言いようがないものでした。

このセッションでは余す所なく、原田翔太の鮮やかな手口を学ぶことが出来ますが、
「女を口説く方法を暴露しているようなもの」なので、
本人的にはかなり恥ずかしいものだと思います。

だから、黙って学んでください（笑）

ビデオ形式：約4時間
音声・スライド資料もあります。

特別セッション3. 嫌われるマーケティング

最後のセッションはある意味で、一番強烈な内容かも知れません。

長倉節炸裂の「**嫌われることで勝つ方法**」です。

多くの人は人に嫌われることを嫌がります。

しかし、それはつまり「今と同じ人種の人達と付き合い続ける」ということを意味し、また、「言いたいことがあっても人間関係が気になり、言えない」ということになります。

革命家はある意味、嫌われ者の代表です。

基本的には少数派の意見を代弁し、業界の大御所からは嫌われ、言いたいことを言いまくる存在です。

要するに、「他人に気を使うぐらいなら、嫌われた方がいい」ということ。

特にこれからデビューする人は、絶対的に嫌われるぐらいの方が目立つし、強烈なインパクトを残せるので、「嫌われるマーケティング」を行った方がいいのです。

この特別セッションでは長倉顕太が、嫌われるために何を考え、どう行動を起こしているのかを語っています。

もちろん、「嫌われる」と言っても、「全員から嫌われる」のではなく、
「8割に嫌われ、2割に熱狂的に好かれる」 という意味です。

嫌われる覚悟をして、嫌われるマーケティングを実践すれば、熱狂的な同志が増え、あなたの革命はさらに次のステージに上がるでしょう。

嫌われる覚悟をしてください（笑）

ビデオ形式：約1時間

音声・スライド資料もあります。

以上、まとめると。

革命のバイブル・イデオイズムは、

セクション1. 怒りの言語化

セクション2. 世界観の構築

セクション3. 仲間作りのマーケティング

特別セッション1. エネルギーの凝縮
特別セッション2. 一流の人間を味方にする方法
特別セッション3. 嫌われるマーケティング

の、6つのセッションからなり、合計すると約10時間におよぶ教材です。

全て、映像・音声・資料があるので、復習したり、iPodなどで持ち運ぶことも簡単です。

僕ら3人が今現在持ち合わせている「革命の知識」を全て凝縮させたものになります。

革命を起こしたいと思うなら、これはまさに「バイブル」となるはずです。

革命は儲かるのか？

さて、ここまで「革命を起こすこと」を前提に話を進めてきましたが、現実問題として革命は儲かるのでしょうか？

当然、ビジネスですから儲からなければ意味がありません。

なので、ぶっちゃけ革命は儲かります。

しかも、とんでもなく。

「理想」と「現実」のバランスで言えば、僕はこの世で最も優れていると考えています。

つまり、

現実（金）のために嘘をつく必要も、迎合する必要も、誰かの顔色をうかがう必要も無く、理想（こだわり）のために生活や家族を犠牲にしたり、不遇の時代を過ごす必要も無い、
ということです。

理想も現実も両方同時に手に入れてしまうのが「革命」の最大の利点です。

金だけのために生きても虚しい。

理想だけを追いかけても苦しい。

でも、革命を起こせば、金も、仲間も、評価も、結果も、全て同時に付いてくる。

ネットビジネスの世界は要領がいい人間や割り切れる人間が成功しやすく、こだわりが強い人間や不器用な人間は成功し難しくなっています。

しかし、要領がよく割り切れる人間も、金を稼いだ後、高い確率で虚無感に襲われます。

僕はこの業界に10年ほど携わっているのですが、そんな「廃人」を何十人も見てきました。

極端なことを言えば、ビジネスを自動化してしまえば全く何もしなくても毎月100万円が入金されるような現実を作ることが出来てしまうのが、ネットビジネスの凄い所でもあり、怖い所です。

ちなみに僕・和佐大輔が個人で経営している会社には、毎月400万円以上の自動収益が発生しているので、僕に生活のために仕事をする理由はありません。

一見理想的に思えるかもしれませんが、「人との関わり」が無くなると孤独になります。

僕もしばらくの間は仕事をせずに遊んでいましたが、暇過ぎて廃人寸前でした（苦笑）

そして、もう一方の「こだわりが強い不器用な人間」は、残念ながら何年経っても芽が出ません。

これも何十人も見てきました。

僕は幸いなことに割とこだわり無く興味が湧くものに没頭出来る性格なので、起業してから約1年間で1億円を稼ぐことが出来るようになり、3年目には「一切働かなくてもいい状況」を手に入れることが出来ましたが、こだわりが強い人はそうはいきません。

僕はコンサルタントとして多くの人々のビジネスに関わって来たので「こだわりの強い人間が成功する方法」は、長年の研究テーマでもあったわけですが、最近になってその答えが「革命」であることに気付きました。

革命家になることこそが、理想も現実も同時に満たす唯一の方法である、と理想と現実、どちらか一方を目指さなければいけないと誰が決めたんでしょう？

要するに、



(二兎を追う者だけが二兎を得る。)

ということです (笑)

あなたはどんな形で成功を目指しますか？

僕らは「革命を起こすこと (二兎追うこと)」をお勧めしています。

で、値段はいくらなのか？

そろそろ値段が気になると思いますが、アイデアイズムは日本、いや、もしかしたら世界でも初めての「革命のバイブル」かもしれません。

和佐、原田、長倉の3人が培ってきたノウハウを凝縮し、体系化したものです。

当然ですが安売りは出来ません。

が、アイデアイズムはこれからの時代の「バイブル (スタンダード)」になると本気で思っているので、出来る限り多くの人に受け取って欲しい、とも考えています。

だから3人で相談してこの値段にしました。

3万円（税込）です。

革命を起こすということは気軽に副業をやることとは違います。

革命は自分自身の存在証明です。

あなたの本気を見せてください。

<アイデアイズムの申込はこちら>

今なら・・・

もはやお約束のようで嫌なのですが、今回、アイデアイズムは「先行販売」という形を取っています。

つまり、まだ未完成**の状態です。**

3つの基本セクションと、2つの特別セクションのコンテンツは既に出来上がっていますが、ここからさらに、「**フォローアップコンテンツ**」も充実させたいと考えています。

具体的には、今回の先行販売でアイデアイズムを購入してくれた人を対象に、アイデアイズムでフォローし切れていない部分を「質問」にしてもらい、Q&Aコンテンツを作りたいと思っています。

直接僕ら3人に質問を投げかけられる機会はあまりないと思うので、ぜひ、この機会を生かしてください。

ということで、未完成のアイデアイズムを今すぐに購入してくれるなら、

先行販売価格の1万円（税込）

になります。

先行販売期間は7月5日～7月15日までです。

< アイデアイズムの申込はこちら >

※先行販売は7月15日までです。

戦わない奴は死ぬだけ。

最後になりましたが、一番言いたいことを言わせてもらいます。

これから先、経済の二極化が進み、収入の格差が広がって行くのは目に見えています
(既にあちこちで騒がれていますね)。

既に、世界中の富の約41%をたった0.7%の人間が牛耳っています。

日本でも10年後、「年収200万円以下」の貧困層が急増し、
逆の「年収1000万円以上」の富裕層も増えると言われています。

国民の9割が貧乏で1割が裕福という、中国やアメリカのような状況になるかもしれません。

経済とは戦いです。

資本主義とは競争です。

ビジネスとは戦争です。

戦わない奴は死にます。

弱い奴も死にます。

二極化が進むとは、弱肉強食が加速するということです。

もちろん「死ぬ」というのは比喩ですが、死んだも同然の人生を歩むことになる可能性が高くなります。

ぼーっとしていたら、絶対に自由なんて得られない。

「公務員になりたい」とか、

「安定が一番」とか、

「定年まで働けたら十分」なんて、

現実逃避した奴らがしたり顔でほざいていますが、現実を冷静に見れていない時点で、負け犬決定です。

「二極化する」ってことは、競争が激しくなるってことなのに、その現実から逃げて戦わない奴は死んで当然です。

あなたはどんな道を選びますか？

僕は戦わずに死ぬのはごめんです。

また、戦える奴が戦わないのも怠惰なだけで、ムカつきます。

この世界には「戦いたくても戦えない人」がいます。

昔の僕がそうでした。

第一級障害者で半身不随の僕は、経済的競争力を失い、誰かに養ってもらうしかない人間でした。

でも、インターネットが僕に戦える場所を与えてくれた。

僕にも戦える場所（居場所）が出来た。

これがどんなに素晴らしいことか。

あなたは戦えますよね？

そして、革命とは「誰かのための戦い」です。

もちろん結局は全て自分に返ってくるので、最終的には自分のためになるわけですが、とにかく、誰かのために戦えることは素晴らしいことです。

あなたが起こす革命で誰かが幸せになるかもしれない。

誰かが可能性に目覚めるかもしれない。

その上で、あなた自身も、あなたの家族も、経済的な自由を手に入れられる。

何もしない奴・流される奴と、戦っている奴では、人生の質が決定的に違うんです。

だから、戦え！

**あなたに戦う意思があるなら、僕らと一緒に戦いませんか？
革命を目指しませんか？**

理想も現実も両道を同時に手に入れましょう。

僕らはあなたが手を上げてくれるのを待っています。

一緒に戦いましょう。

イデアイズムは最強の武器となるはずです。

では、また。ありがとうございました。

<イデアイズムの申込はこちら>

※先行販売は7月15日までです。

最後に原田さん・長倉さんからの メッセージをどうぞ。



原田翔太からのメッセージ

なぜ革命なのか？
答えはシンプルだ。

世の中を変えることができるからだ。

「世の中を変える」なんていうと、
大きさに聞こえるかもしれない。

歴史に名を残すレベルの活躍は必要ないんだよ。
意思さえあれば、誰だってできるんだ。

現に、いま俺たちが生きているこの社会は、
誰かが起こした「ちっちゃな革命」を積み上げてできているわけでしょ？

ってことは、俺たちにもできるんだよ。

だから、まずは声をあげてほしい。

「革命」とかいうと、物騒な響きに聞こえるかもしれない。

でも、1つだけ覚えておいてほしいことがある。

なにかっていうと、

革命は、武力闘争ではもはやない。
デモでも革命は起きない。

ってことだ。

今俺たちができる革命は、

- ビジネスを通じてお金を稼ぎながら、
- 多くの人たちを巻き込んで、価値観を共有していくこと。

すなわち、経済活動を通じた革命なんだ。

インターネットをフル活用して、レバレッジを効かせながら、
オフラインでも仲間の輪をつくり、場をつくり、シェアの連鎖を生んでいく。

そんなイメージ。

それが世の中を、あなたの考える「新しい常識」で塗り替えていく最短にして唯一の方法だ。

難しくないでしょ？

誰にでもできそうでしょ？

そう、俺たちは、もはやみんな革命を起こせるんだ。
セカイを変えられるんだぜ。

その武器をすでに俺たちはみんな、持ってる。
やろうと思ったら、今日からでも革命家になれるんだ。

どうせ一度きりの人生だよ。

「革命」のために、自分の人生の時間を使ってみるのも、悪くないと思わない？

むしろ言いたい。

そんな生き方を選んでみないか？

いや、きっとさ。生きる意味なんて、
ほんとに一生懸命になれることの中にしか見出せないんだと思うよ。

だって、俺たちみんな、満たされちゃってるんだから。

だから、死ぬときに、「最高だった！」って思えるように、
そんな後悔がないように生きてみても悪くないって思わないか？

俺たち3人は、少しずつ思うところは違うけど、
革命をテーマに寄り添い、アイデアパブリッシングを立ち上げた。

目的は、革命を起こす仲間たちを増やすためだ。

俺たちもまた、一人の革命家として、
それぞれの革命を目指している。

あなたに問いたい。

**あなたは、お金だけ儲かればいいのか？
あるいは、安全モードで生ききりたいか？**

俺はそんな人生くそくらえだ。

革命家として生きることを選んでみてもいいかもしれない。
そんな選択を選ぶ人たちのために、この教材を作り上げた。

**「アイデアイズム」は、アイデアパブリッシングが放つ、
最初の「革命の出版」だ。**

渾身を込めて、あなたに届けたくて作った。
ぜひ、手に取ってみてほしい。

そして、あなたにしかできない「革命」に生きてみてほしい。
そんな生き方、きっと楽しいはずだよ。

1ミリでもいい、セカイを動かそうぜ。

< アイデアイズムの申込はこちら >

※先行販売は7月15日までです。



長倉顕太からのメッセージ

長倉です。

オレは昨年亡くなったルー・リードの『ワイルドサイドを歩け』って曲が大好きで、人生のテーマにもしている。

ワイルドサイドってのは、「安全な道ではない方」みたいな意味かな。オレ的にいうと「ルールに乗らない生き方」って感じか。

そして、ここ最近強く感じるのが、

ワイルドサイドしか生きる道がない

ってことなんだ。

わかる？

オレたちが生きている日本はもはや完成された国。

生き物としては究極の楽園。

「飢えの恐怖」から解放された生物が日本人。

だって、オレたちは飢えて死ぬことはない。

実際、牛丼屋とかコンビニは日本人の労働者がいなくて困ってる有様。

わかる？

はっきり言って働かなくなったら生きていけるわけ。

ただ生きるだけなら。

でもさ、それでいいの？

もし、それでいいなら、もうこれ以上読まなくていい。

でも、もし、ただ生きるだけじゃ嫌なら、聞いてほしい。

実は多くの日本人は死んでも同然。

だって、ただ生きてるだけだから。

逆説的だけど、「飢えの恐怖」が無くなったと同時に死んでも同然。

わかる？

結局、多くの人が生きてる気がしないから「自分探し」なんてしちゃうの。
自分は探さなくてもいるわけだよ、当たり前だろ？
でも、感触がないんだよ。

なんでかわかる？

生きてないからだよ。
息はしてるけど生きてないんだよ。

**だから、生き返る方法を教えたい。
それは「戦うこと」なんだ。
どんな戦いでもいい。
「戦うこと」なんだ。**

もしかしたら、それは孤独な戦いになるかもしれない。
でも、安心してくれ。
オレたちがいる。

もしかしたら、それは過酷な戦いになるかもしれない。
でも、安心してくれ。
オレたちが武器を渡すから。

それが「イデオイズム」なんだ。

もしかしたら、アナタにとって「イデオイズム」は理解しづらいかもしれない。
でも、考えてみて欲しい。

わかりやすいものに価値があるものなんてない。

わかるでしょ？

冒頭に紹介したルー・リードだって爆発的なセールスを記録したミュージシャンじゃない。
でも、彼に影響を受けてスターになったミュージシャンは数多い。

わかる？

つまり、次の世代のスターは、現在のわかりづらいものが好きなやつらなの。
わかりやすいものばかり求めてる奴は、単なるフォロワーだから死人も同然。
だって、他人の価値観で生きてる奴隷なんだから。
そんな人生なら死んだほうがいい。

和佐大輔、原田翔太、そしてオレの3人が、

実践的な戦い方

を教えます。

今日と同じ明日なら死んだほうがいいよ。

せっかくなら違う明日を一緒に作ろう。

戦う勇気と戦う武器をもうあるんだから。

長倉顕太

<イデアイズムの申込はこちら>

※先行販売は7月15日までです。