

## 1.和佐大輔物語とコミュニティ化

「ニーズがあって、ニーズに応える」  
というビジネスをやっていた。

日本チャンピオンは努力、  
世界チャンピオンはセンスが必要。

教える人がうまい人は、  
相手が何がわかってないかを空気でわかる。

ぼかんとっている空気がわかる。

そうすると、臨機応変にできるし、  
生徒は、「自分に合っている」と感じる。

結果、人気が出る。

昨今のネットは、よりリアルの人間関係に近づいてきた。

デジタルを突き詰めたら、アナログになったのが結果。

ビジネスは、数字を追い詰めるものだけど、それだけではない。

ビジネスは人間対人間。

名指しじゃないと生き残れない時代。