第一章

多くの人がサイドビジネスで儲からない理由（わけ）

「はじめに」のところでもお話しましたが、現在世の中には、非常に多くのサイドビジネス情報があります。また、ひと口に『サイドビジネス』といっても、実に多くの種類があるのです。

雑誌やインターネットで調べてみると、健康食品や、化粧品、ダイエット食品、日用品の販売、通信販売、インターネット通販、保険、携帯電話、パソコンの販売、特殊情報（裏情報）、ノウハウ書、出会い系、浄水器、美顔器、健康器具、教材の販売・・・

などなど、その他多種多様なものがあります。

また、金額も日用雑貨のような低価格のものから、耐久商品などのような高額な商品までバラエティーに富んでおり、ありとあらゆるものがあります。
それぞれ、特徴があり、長所も短所もありますが、これだけ多くのビジネスがあると、何をすれば良いのか？

悩んで当然です。

そして、それぞれの会社が、様々なビジネスプラン（報酬プラン）を採用しているので、余計にややこしくなるのです。

代理店ビジネス、フランチャイズビジネス、ネットワークビジネス、情報販売ビジネス、インターネットビジネスなど、本当にいろいろあって、「自分には一体、どのビジネスが最適なんだろう・・・」
と、頭を悩ませる人が多いでしょう。

特にマルチレベルマーケティング（ネットワークビジネス）などは、

- バイナリープラン
- ハイブリッドプラン
- ユニレベルプラン
- ブレーク・アウェイプラン
- ・マトリックス・プラン

など、その他、わけの分からない新しいプランが続々と誕生してくるので、益々悩んでしまうのです。

例えば、ランチを食べに行ってメニューを見てみると、そこに数十種類のランチメニューがあるとどうでしょう？

「あれも食べたいし、これも食べたい、あっ、やっぱりこれも美味しそう･･･」と悩んでしまうのは私だけでしょうか？

それと同じで、実際、これだけ莫大な数のサイドビジネス情報があると、何が良いのか、悩んで当然だと思います。

十年間様々なビジネスを通じて分かった事

私がサイドビジネスを初めて知り、取り組みだしてから、早いもので十年以上が経過しました。その間、多くの失敗も経験し、またサイドビジネスに取り組む多くの人たちを見てきました。

しかし残念なことに、その中から、成功者はほんのわずかしか誕生していないという現実を目の当たりにしてきたのです。

その他大勢の方が、志半ばでビジネスを諦め、ある人は、違うサイドビジネスを求め去っていき、またある人は、サイドビジネスから完全に足を洗っていくのです。
「うまくいく人はほんの一握り」と言う言葉は、ある意味正解なのです。

というより、ほんの一握りの人しか正しい考え方や、やり方でビジネスに取り組んでいないから、うまくいく人も一握りなのです。

多くの方は、ビジネスに取り組んだ当初、異常なほどの興奮と期待を持ちながらも、次第にビジネスの厳しい現実に直面します。「うまくいくと思っていたのに･･･」「絶対金儲けできると信じていたのに･･･」多くの方はこんな思いを持ちながら、最終的に儲からないままビジネスから遠ざかっていくのです。
そういう私自身も過去はそうでした。
いくつものビジネスにチャレンジするも、出費と借金ばかりが増え、収入になったビジネスというのは皆無といっていいでしょう。

副収入を求めて始めたはずのビジネスが、収入を得るどころか、逆に出費や借金ばかり増えていく・・・

これじゃ、何もやらない方が余程お金は残っていたはず・・・

まるで、「損をするため」サイドビジネスに取り組んでいたようなものです。

しかし、私はそれでも失敗に懲りず約十年間サイドビジネスに携わってきた中で、『失敗者の共通点』を見出すことができたのです。

今思えば、この十年間、私にとってのサイドビジネスはお金儲けよりも『失敗者の共通点』を見つけるための実験用モルモット役、試行錯誤の十年間だったかもしれません。

通常、『成功者の共通点』なんていうものがピックアップされがちですが、ハッキリ言いまして、『失敗者の共通点』が前提にない、『成功者の共通点』をいくら聞いたところで、私も同様、多くの凡人には、あまり参考にならないのです。

特にサイドビジネスにおいては、成功の方法よりも、まずは失敗を避ける方法、失敗しないための「見る目」を養っていかなければいけません。時に『成功例』よりも『失敗例』から学ぶことは非常に多いわけです。

しかし、このサイドビジネスという業界は、できるだけ失敗例を包み隠し、成功例ばかりを強調したがります。

「これだけ儲かるんだ！」
「将来こんなにスゴイことになるんだ！」
「誰もが楽に儲かる画期的なビジネス！」・・・

と、誇張に誇張を重ね、他人を煽り立てる勧誘をしています。

しかし現実はどうでしょう・・・

その言葉通りうまくいっているビジネスを私は見たことがありません。
ほとんどが途中で消えていくのです。

そして、また同じような謳い文句のビジネスが次々と出てくる･･･

私自身も過去、そういったビジネスの謳い文句を鵜呑みにし、幾度となく失望と失敗を繰り返してきました。

しかし、ある時、途中で自分のバカさ加減にハッと気が付き、目が覚めたのです。
「結局、俺は、美味しそうな話にばかり釣られている哀れな魚なんだ･･･」と。

また、それと同時に、私と同じ経験をされている方や、同じ気持ちになっている方が世の中には非常に大勢いるということに気づいたのです。

「そうか、こんな経験をしているのは自分だけじゃなかったんだ･･･」と内心ホッとしたのと同時に、
「これはどうにかしなけりゃいけない･･･」と思い始め、そこから敗者復活の道を探し始めたわけです。

まずは、サイドビジネス実践者の現状を調査するため、全国各地を渡り歩き始めました。

そして約十年間のサイドビジネス経験を通じて分かったことの結論から言うと･･･

『美味しそうに見える話は無数にあるけど、結局のところ美味しい話は存在しない』ということです。これはこの先も決して変わらないものでしょう。

多くの人に会うことにより見えてきたもの

サイドビジネスに取り組む方の多くは、本業の収入を補うために取り組んでいます。
十年前、私が初めてサイドビジネスに取り組んだ頃というのは、まだまだバブルの余韻が残っていたので、サイドビジネスの必要性を感じている人は少なかったように思います。

どちらかというと、サイドビジネスというのは『夢を叶えるためのもの』
『お金持ちを目指すためのもの』
『金儲けに興味がある人のためのもの』
と考えられていて、どちらかというと、金儲け色が強かったため「胡散臭い」感じが非常に強かったのです。

しかし、近年の不況により、サイドビジネスの位置づけは『生活のため』『今後の人生のため』『生きていくため』にシフトしている傾向です。

つまり、『夢のためにやるサイドビジネス』から『生きていくためにやるサイドビジネス』という風に、人々の意識や捉え方は変化しているということです。

こういった不況の背景も手伝い、近年サイドビジネス参加者が急増しています。

一昔前「サイドビジネスなんて私には必要ないよ」または、「そんな胡散臭いもの俺はやらないよ」と言っていた人でさえ、最近はサイドビジネスの必要性を感じ参加してくるのです。

私が約十年間サイドビジネスを経験してきて多くの方とお会いしてきた中で感じたのが、参加者の意識の変化です。

それと同時に多くの方と会っていく中で気づいた『うまくいかない方の共通点』があります。その共通点とは･･･

●楽に儲かると勘違いしているということ。
●過剰な期待を持っているということ。
●何もせずとも儲かると思い違いしているということ。
●片手間でも短期でお金儲けができると思い込んでいるということ。

●勉強はせずともお金儲けできると勘違いしているということ。
●会社や商品やビジネスプランがスゴイから成功できると思い込んでいるということ。
●広告や勧誘の謳い文句を鵜呑みにしているということ。
●飽きっぽく、継続力がなく、すぐ他のものに目移りするということ。
●間違った考え方やビジネスの進め方を教え込まれているということ。
●努力や根性でどうにかなると思い込んでいるということ。
●雇われの意識のまま成功できると思い込んでいるということ。
●お金や人脈がないと成功できないと思い込んでいるということ。
●才能がないと成功できないと思い込んでいるということ。
●最小の労力で最大の結果を求めているということ。
●やるべき努力もせず、スグに結果を求めているということ。
●何をどうすればいいのか分かっていないということ。
●サイドビジネスをギャンブルと同じように考えているということ。
●ビジネスを紹介してくれた人や先輩がスゴイ人だから、自分も成功できると思い込んでいるということ。
●机上の報酬シュミレーションを信じ込んでいるということ。
●お金さえ出せば成功できると勘違いしているということ。
●新しいビジネスに早く参加すれば成功できると思い込んでいるということ。
●ビジネスを乗り換えればうまくいくと思い込んでいるということ。
●サイドビジネスをアルバイトやパートのように考えているということ。
●寝食忘れてビジネスに取り組めば成功できると思い込んでいるということ。（逆に言うと根性がなければ成功できないと思い込んでいること）
●家族や友人知人はもちろんのこと、出会った人の全てを勧誘対象にしているということ。
●明確な目標も計画もなく、行き当たりばったりだということ。
●他人の意見に左右されやすいということ。
●協力者や仲間、メンター（師匠や先生）がいないということ。

以上、ランダムにざっと挙げてみましたが、うまくいっていない方の共通点にはこのようなものがあります。

全てに当てはまる方はいないと思いますが、うまくいかない方は最低でもこの中のひとつには当てはまっているはずです。

サイドビジネスに取り組む多くの方は、このような『間違った常識』を周りから摺りこまれ、その結果『間違った意識』に陥っているため成功できないのです。

私が全国を渡り歩いて様々な方（成功者と失敗者）とお会いし取材をしていった中で、昔の私も含め、失敗者のほとんどが前述したような共通点を持ち合わせていたのです。

逆にいうと、成功している方は、それらの共通点はほとんど持ち合わせていないということも分かったのです。

そうやって様々な人を見てきましたし、また実際に私自身も多くのビジネスにチャレンジし様々な失敗も経験してきました。

また、サイドビジネススタート当初、非常に期待を持ち、イキイキしていた方が数ヵ月後にはビジネスに失敗し借金まみれになってしまった過程や、サイドビジネスをやったことにより、金銭的トラブル、人間関係上のトラブル、家庭内でのトラブル等に発展してしまった悲しい現実もこの目で見てきました。

失敗者の共通点を持ち続けたままサイドビジネスに取り組んだ先にはどんな状態になってしまうのか、というのも予想がつくようになってきたのです。

しかし、特にサイドビジネス初心者の方は、そのようなことを知ることなく、お金儲けの誘惑や幻想にはまってしまい冷静に周りが見えなくなりがちです。

「自分だけは違うんだ、最高のビジネスに巡り合ったんだ、失敗するはずはない・・・今度こそうまくいく！」そう思いながらも気付けばドン底に落ちていたという人を私はたくさん見てきました。

「こんなはずじゃなかったのに・・・」
このような淋しく悲しい声を多く聞いてきたわけです。

多くの方は、他人から美味しいエサを目の前にぶら下げられ、興奮と期待を持ちながら、馬車馬のようにお金を追いかけていきます。しかし、走っても走っても一向にエサには届かない。

そのうち息切れしだし、また他で違うエサを見つけ、そちらの方に向かっていく、しかし、また同じようにエサにはありつけない・・・

そんなことを繰り返している間に、いつの間にか借金だらけ、家庭崩壊、人間関係の

亀裂･･･etc　に発展していくのです。

私がこの小冊子を書こうとしたキッカケ

サイドビジネスでは、前述したようなケースが非常に多いのですが、人間ここまでくると物事を冷静に判断することができなくなり、一攫千金やギャンブル的にビジネスを考えてしまうようになるものです。

これはある種、麻薬中毒と同じです。いたって冷静で心優しかった方が、サイドビジネスにはまり、金の亡者やビジネスマシーンに変貌してしまった方を私は多く見てきました。そして目が覚めた頃には取り返しのつかない状態になっている･･･

以前、知り合いの女性からこんな話を聞きました。

「私ね、自分の人生を賭けることのできるビジネスに巡り合ったの。私絶対にこのビジネスで成功してみせるわ！今非常に毎日が充実しているの」

「そうですか！良かったですね！頑張ってください！」と、その話を聞いていた私もなんだか嬉しい気持ちになったのを覚えています。

しかし、このような期待いっぱい、胸いっぱいに話していた方が、一年後、
「私がバカだった･･･最初は絶対にうまくいくと信じていたのに、いろいろなトラブルがあって、財産も全て失ってしまったの･･･信じていた人にも裏切られ、大切な友達からも避けられるようになって･･･私もうどうすればいいか分からない･･･」と、一年前とはまるで別人のような悲しい顔でやってきたのです。

そこには一年前の彼女とは全く違う、無気力感と喪失感が漂っていました。

このようにサイドビジネスに取り組む方の多くは程度の差はあれ、うまくいかない人があまりにも多すぎます。

安易に美味しい話や、誇大広告を鵜呑みにし、足を踏み入れたら最後、失敗という泥沼にはまっていくケースが多いのです。

私は十年間の失敗経験のおかげで、どのビジネスが悪いのか？または避けるべきなのか？どのような人と付き合ってはいけないのか？または、どのようなパートナーを選ぶべきなのか？などが直感的に分かるようになってきました。

しかし、特にサイドビジネス初心者の方にとっては、そのような選択基準が分からず、ただただ他人に勧められるがまま、誇大広告に釣られるがままになっているのです。

もちろん誠実に、健全にビジネスを運営している会社や個人も存在しますが、その逆もしかり、手抜きをしたり、口だけであったり、いいかげんであったり、詐欺的であったり、思わず首を傾げたくなるようなビジネスは非常に多いのです。

しかし、悲しいかな、サイドビジネス失敗経験者や初心者の方に限って、こんな「首を傾げたくなるようなビジネス」に入ってしまうのです。

これは何故かというと、そんなビジネスに限って『誇大広告やオーバートーク』が上手だからです。

楽に儲かりそう・・・簡単に儲かりそう・・・という、ビジネス初心者が思わず手を出してしまいそうな欲求をついてくるのがうまいわけです。

詐欺師が言葉巧みに相手を落とし入れるのがうまいのと同じです。

これは勧誘や広告を仕掛ける側からしてみると、そういった謳い文句に引っかかってくる初心者というのは絶好のカモなのです。

何も知らない初心者や失敗者の懐からお金を出させることにより、そういった人たちは潤います。当然、カモにされた方の利益など考えてはいません。

実際にそんなビジネスが世の中には無数に存在するのです。ほとんどの人が、自分

の儲けしか頭にありません。他人のことを考えている余裕などないのです。

このように、サイドビジネス業界の裏側や、本質的な部分を知らないまま、安易に参加してしまうのは自爆行為以外の何物でもありません。

しかし、この小冊子をご覧になられているあなただけには、サイドビジネスに取り組む際、将来のこともしっかりと考え、確かな目を持ち、間違った選択はしてほしくないと思っています。

正直、今後あなたがビジネスで成功しようが失敗しようが、私には何ら影響はありませんし、関係ない話でしょうが、少なくとも私が歩んできた十年間の辛く苦しい失敗経験と同じようなことを、あなたにして欲しくはないと思っています。

私も十年間、様々な方に支えられ、ここまで来ることができました。

多くの失敗や逆境を乗り越えられたのも多くの方の協力があってこそだと思っています。

だからこそ、今度は私自身が自分の持っている知識と経験を活かして、世の中に還元していく番だと思い、この小冊子を書いたのです。
皆さん、夢と希望を持ちながらサイドビジネスに参加する反面、失望と失敗に終わってしまう方が多いのは、サイドビジネスの情報が氾濫しすぎているということと、その判断基準となる情報があまりにも少なすぎるからです。

つまり、多くの方は、ビジネス云々というより、ビジネスの入り口（ビジネス選び）の段階で既に間違いを犯しているのです。

ではどうすれば間違いのないビジネスを探せるのか？ということですが、これは非常に難しいことなのです。

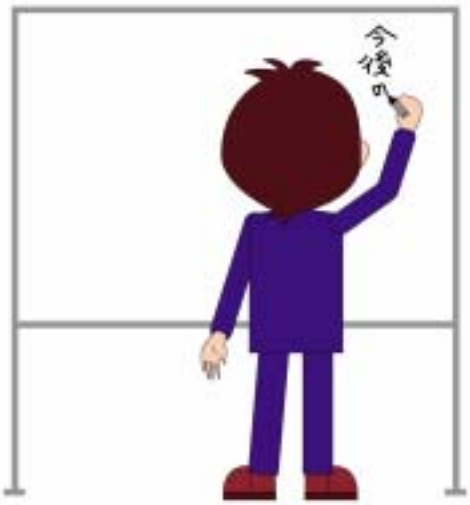
どのビジネスのどんなところがいいのか？（裏を返せばどこが良くないのか？）ということはなかなか誰も教えてくれません。

実際にサイドビジネスに取り組んでいる方に尋ねたところで、他のビジネスの悪口を言った挙句に、自分のやっているビジネスの良い部分ばかり話して勧誘してくるのがオチです。

中立的な立場で客観的な判断基準や本音でアドバイスをしてくれる方がほとんどいないので、結局どうやって判断していいのか初心者の方には非常に困難なのです。

そうした判断基準がないから、できるだけ楽にできそうなビジネスや美味しそうな謳い文句のビジネスなど、「美味しそう、うまくいきそう」といったイメージだけで選択してしまうのです。

これじゃ、やってはみたものの「儲からないじゃないか・・・」とか「騙された・・・」「損した・・・」などと後悔するのも当たり前です。
また、お金、時間、労力はかからないと思い込み参加したものの、後になって、お金や時間や労力が思った以上にかかり苦労せざるを得なくなっても決して不思議なことではありません。

これは、サイドビジネスを経験したことのある方なら皆さん実感していることだと思います。

では一体どうすれば今後、失敗を未然に防ぎ、確かな判断基準を持ちながらサイドビジネスを進めていくことができるのか？を、これから解説していきたいと思います。