第二章

多くの人が信じ込み、踊らされている間違った常識（モラル）

第二章　多くの人が信じ込み、踊らされている間違った常識

サイドビジネスに取り組む方のほとんどの理由は、ズバリ「お金儲けがしたいから」だと思います。もちろん、それ以外の目的でサイドビジネスに取り組んでいらっしゃる方もいますが、やはりほとんどの方がお金儲けを目的としています。

しかし、これだけ多くのサイドビジネス情報が氾濫していると、何を選択すればいいのかという情報収集だけでも結構な時間が必要です

でも、多くの方の話を聞いていると、**サイドビジネスの選択基準はすごく曖昧なものになっている**ことに気づかされます。

「何故このビジネスをやっているのですか？」と聞くと、多くの方の答えは、だいたい次の八点のような回答になります。

1　**儲かりそうだから**
2　**商品が素晴らしいから**
3　**会社が大きくて有名だから**
4　**信頼できる友人から勧められたから**
5　**新しいビジネスに早く参加したから**
6　**所属している組織のノウハウやサポートが万全だから**
7　**お金が掛からないから（無料だから）**

だいたいこのような回答です。なるほど、もっともらしい回答ではありますし過去の私自身も、このような選択基準でビジネスを選んでいました。

しかし、これらの項目を満たす条件を備えたビジネスというのは実は、今の世の中腐るほどあるのです。つまり、表面上、粗悪そうなビジネスを探す事の方が今の時代難しいのです。何故なら皆一様に「このビジネスは最高だ！」と謳っているからです。

もちろん、これらの要素が大切なのは間違いありません。しかし、今の時代においては、これらの要素というのは最低限当たり前のことであり、他のビジネスと差別化するような要因にはならないのです。

もし、そのような要因がビジネスを成功させるカギであるなら、今頃日本中はサイドビジネスの成功者だらけになっているはずです。しかし、現実はどうでしょう？確かな数字は分かりませんが、少なくとも、**サイドビジネスに取り組む、約八割の方は失敗に終わっている**のです。

何故そうなってしまうのか？

それは、多くの方が間違った情報に踊らされ、間違った常識を植え付けられているからです。次にそれを見ていくことにしましょう。

間違った常識、八つの嘘

◆間違った常識その一　儲かりそうだから

これは正直言いまして、幻想以外の何物でもありません。第一章の中で触れたように、勧誘してくる側や、広告を仕掛けている側というのは、言葉のマジック、文章のマジックを駆使して、あなたの欲求をくすぐり、「いかにも儲かりそう」と思わせるプロです。

インターネットや雑誌の広告をご覧下さい。そんな言葉が溢れかえっています。しかし、私が過去十年間そのような謳い文句を数多く見てきた中で、実際にうまくいっている会社は皆無です。

何故なら、「儲かりそう」と思い参加した方は「なかなか儲からない」という現実に直面

するので、ほとんどの人が途中でやめてしまうからです。「儲かりそう・・・」たったそれだけの理由と予想で参加するのはやめましょう。

◆間違った常識その二　商品が素晴らしいから。

確かに商品やサービスの質が良いことは、ビジネスにおいて必要不可欠なことです。しかし、商品開発の技術が進歩した現代において、**粗悪品を探すことの方が難しいくらい商品は良くなっています。**つまり、商品は良くて当たり前という観念が人々の意識に浸透しているのです。

特に日本の製品というのは世界でもトップレベルのクオリティーがあり、良い商品（品質）の過当競争から、今は価格競争になっているのです。つまり、良い商品でも安くしなけりゃ売れなくなってきているのです。というより・・・安くてもなかなか売れないくらい、今の時代、商売は難しいのです。

「この商品は最高だ！」「画期的な商品だ！」と叫びたてたところで、人々は、そんな謳い文句は聞き飽きて見向きもしなくなっているのです。

◆間違った常識その三　ビジネスプランが最高だから。

これは特にネットワークビジネスによくありがちな謳い文句ですが、正直言いまして、ビジネスプランというのは、あくまでも報酬の分配方法を決めているルールであって、そのプランが素晴らしいから成功するなんてことはあり得ないわけです。

机上の理論で報酬のシュミレーションを提示するのが大好きな人もいますが、それは、あくまでも「そうなったらの話」であって、プランが最高だからそうなるのではありません。また、ネットワーカー同士がよくプランの比較や優劣の議論なんていうのをやっていますが、ハッキリ言いまして、そんな比較をやったところで何の意味もないのです。

ビジネスプランというのは、ビジネスにおける、ほんの一部の部品であって、ビジネス

プランが成功を大きく左右することはありません。
いくらプランが素晴らしくても、そこにお客がいなけりゃ話になりませんし、商品が流通してなきゃ、そのプランも何の役にも立たないのです。

また、ビジネスプランの魅力だけで人を勧誘したり、謳い文句にしている以上、後に出てくる新たに進化したビジネスプランに潰される運命にあるのです。今現在最高と言われていても、数年先には「古い」と言われるのがビジネスプランです。

また、これは裏話になりますが、私のパートナー会社にネットワークビジネスのマーケティングプランを開発している会社があります。当社もお世話になっている会社ですが、そこの社長さんの話によると、**「マーケティングプランを売りにしている会社で生き残っている所はない」**と言っています。

今まで数百社のネットワーク会社のビジネスプラン開発に携わってきた方が言うことです。歴史が証明している間違いのない事実でしょう。

ですから、ビジネスプランの比較や謳い文句を前面に出して勧誘、または広告している所には十分に注意を払った方がいいと思います。

◆間違った常識その四　会社が大きくて有名だから。

確かに、母体会社が大きく有名であれば安心感はあるでしょうし、大切な要因だと思います。しかし、会社が大きいから、有名だからということが、直接あなたの成功に結びつく要因にはならないのです。

ソニーやトヨタなどの大企業に就職すれば全員金持ちになれるなんてことがないのと同じように、会社の規模＝あなたの成功、には何ら関連性がないわけです。

ネットワークビジネス業界の大手企業、アムウェイやニュースキン、ハーバライフ、ニューウェイズなどのモンスターカンパニーに参加した方が全員成功できるかというと、絶対あり得ない話です。

会社が大きくて有名なのはいいことですが、それは成功するための絶対要因ではな

いのです。逆に無名で小規模な会社でも成功している企業、個人はたくさん存在します。

要は、ビジネスに取り組む人次第ということです。

◆間違った常識その五　信頼できる友人から勧められたから。

信頼できる友人から勧められるのはとても良いことではありますが、だからといってあなたが成功できる保証はどこにもないわけです。ビジネスに取り組むのはあくまでも友人ではなくあなただからです。

また、信頼できる友人であっても、その人が既に成功しているのならともかく、サイドビジネス初心者であったり、そのビジネスがやり始めであれば要注意です。

その友人はビジネスに対して無知かもしれませんし、何も分かっていないかもしれません。いい人ほど他人の言うことを素直に聞き入れ信じ込んでしまうものです。

ひょっとすると、あなたが信頼しているその友人は何も分かっておらず、ただ単に他人から良いと信じ込まされているだけで、あなたに勧めてきているかも知れません。

それを信じて鵜呑みにしてしまえば、**ビジネスの失敗どころか、後々その友人関係にもヒビが入る恐れもある**のです。

余談ですが、特にこの業界、昔仲良く信頼し合えた友人が、ビジネスにはまってしまい周りから洗脳され別人になってしまうようなケースが多々あります。

もちろん、本人は熱心に頑張っているのでしょうが、悪い方向に向かっているという事が途中で見えなくなってくることもよくあるのです。

「このビジネスは最高だ！お前、俺の親友だろ？やらなきゃ友達の縁切るぞ！」なんて、口には出さないけど、そう思っている人は非常に多いのではないでしょうか。（私も経験者だからよく分かります）

それがいつしか言動に表れ、友人関係がぐちゃぐちゃになっていくのを私も経験してきましたし、多くの方の経験からもよく分かります。「ネットワークビジネスをやったら友

達なくす」と言われるのも、あながち嘘ではありません。

「サイドビジネスをやって友達をなくす」というのは、そのビジネス自体が悪いのではなく、そのやり方自体に問題があるのです。
そういう意味で「信頼できる友人から勧められた時」には、それを信じるだけでなく、客観的な判断も働かすことが必要なのです。

また、友人以外に、そのビジネスのアップラインや先輩がスゴイから自分も成功できると思い込んでいる人もいますが、これも全くの勘違いです。

もちろん、そんな先輩がいるのは大切であり非常に恵まれているとは思いますが、先輩があなたの代わりになってやってくれるというほど世の中甘くはありません。

実際にサイドビジネスでお金を稼いでいる人でも、善人を装いながら他人を利用して自分だけ儲けようと企んでいる人はいるものです。そんな先輩を持ったら、それこそあなたは利用されるだけです。

◆間違った常識その六　新しいビジネスに早く参加したから。

確かに、新しいビジネスというのは非常に魅力的なものであり、世の中にまだ情報が浸透していない初期の頃に取り組んだ方が有利なことには間違いありません。

しかし、それは、あくまでも「そのビジネスが流行ったら」の話であり、多くのビジネスは流行らないまま早々に消えてしまうのです。

よく**「縁故募集」**（ビジネスの立ち上げ初期メンバー募集）をしているビジネスを見かけますが、ほとんどのビジネスが縁故募集終了後、正式スタート前に消えてしまうか、途中で全くうまくいかなくなります。

確かに、早期参加は非常に成功の可能性を感じるため、「じゃ、ひとつ噛んでおこうか・・・」といった、まるで宝くじを買うかのような感覚で参加される方が多いのですが、ほとんどの場合、「やっぱりそんな美味い話なんてないよな・・・」と落胆に終わってしまうのです。

実は、縁故募集というのは、募集をかけた段階に参加しても、既に遅いと言われています。また不思議なのは、何でそんな可能性のあるビジネスを、どこの誰だか分からない不特定多数の人に教えるのでしょう？

もともと「縁故」というのは血縁関係、身内、親友などの、極めて身近な人間を指すものです。つまり、「縁故募集」というのも、ただの謳い文句であり、多くの人間からお金を集める手段にしか過ぎないわけです。

また、「登録しておけば儲かる可能性があるよ」なんていうビジネスは、もはやマネーゲーム、ギャンブルと同じです。

あなたの貴重なお金を、海のものか山のものか分からない、儲かるか儲からないか全く分からない不確定なものに使うというのは、まさにお金をドブに捨てるようなものです。

その他、
「史上最強のビジネス到来！」
「アメリカから上陸！大ブレークの予感！」
「今がチャンス！」
「早い者勝ち！」
「紹介者を出せなくても収入発生！」・・・

なんていう謳い文句が氾濫していますが、ハッキリ言ってこんなのはマネーゲーム以外の何物でもありません。

私が、この十年間、様々なビジネスを見てきた経験から申し上げますと、そんな謳い文句で始まったビジネスでうまくいった話は見たことも、聞いたこともありません。相も変わらず、今だに同じような謳い文句の勧誘や広告があるのを見ると、ため息しか出ません。

しかし、残念なことに、サイドビジネス初心者の方は何も知らないので、こういった類の謳い文句に釣られてしまうのです。そしてその結果、「やっぱりサイドビジネスというのは一部の人間しか儲からないんだ・・・」と思い込み、諦めてしまう結果になってしまうのです。

縁故募集やニュービジネスというのも最初はいいかもしれません。しかし、**そんなビジネスに参加する方というのは、得てして浮気性、新しいもの好き、熱しやすくて冷めやすい人**であるため、その後に出てくる縁故募集やニュービジネスに目移りし去っていくのです。

つまり、ニュービジネスは、後々出てくる、同じような謳い文句のニュービジネスに潰される運命にあるのです。

こんなビジネスは、マネーゲーム好きやビジネス浮気性の方にお譲りするとして、私たちはしっかりとしたビジネスを自分たちの手で作っていくべきだと思います。

◆間違った常識その七　所属している組織のノウハウやサポートが万全だから。

はじめにお断りしておきますが、確かに「ノウハウやサポートが万全」の組織もあります。そういう組織は理想の組織と言えます。

しかし、ここで言いたいのは、「ノウハウやサポートが万全だ！」と言っておきながら、参加した途端、何のノウハウもサポートもない、という組織が多いということです。

ノウハウも、他の組織からパクッただけのものであったり、登録するまで熱心に勧誘してきたのに、登録した途端、音沙汰がなくなる・・・など、こういったことは日常茶飯事です。**「釣った魚にはエサはやらない」**ケースが多いのです。

また、いくらノウハウとサポートが万全であっても、それらが何年経っても変わらず同じであればダメです。

ノウハウも年々進化しているか？
サポート体制の見直しや改善を常に行っているか？
なども見る必要があります。

今現在通用するノウハウでも、スピードの速いこの時代では数ヵ月後には全く通用しないケースも多いわけです。

また、いくらノウハウがあると言っても、我々凡人が取り組めるレベルでないと意味が

ありません。

これは私の経験なのですが、昔ネットワークビジネスをやっていた時期のことです。「うちにはノウハウがあるから静内さんも絶対成功するよ！」と言われ、それを鵜呑みにしたまま参加したのですが、実際に取り組んでみると、当時の私には困難な要求ばかり押し付けてくるのです。

「成功したかったら寝食忘れて没頭せよ！」
「次のセミナーは二度とないから仕事休んで来い！本業と仕事と、どっちが大事なんや！」
「借金してでもこの商品は買うべきだ！」・・・など、
確かに成功するためには必要なのかもしれないけど、できることとできないことがあるわけです。

夜中遅くまでファミレスでミーティングしたり、新しい勧誘相手を半ば強引に事業説明会に連れて行ったり、ほとんど会話もしたことがない学生時代の同級生にアポイントを取ってビジネスを勧誘したり、勧誘相手に、尊敬してもいないアップライン（ビジネスの先輩）を紹介して嫌々お世辞を話して煽ってみたり・・・

そんな自分の本心とは反する言動をやらなきゃいけないやり方（ノウハウ）は長続きしません。

もちろん、それで成功する人もいるでしょうが、それはほんの一部の人間です。

勝手な私の解釈ですが、恐らくそれができる人というのは、心臓に毛が生えている人か、よほどシビアに物事を割り切れるような精神の持ち主でしょう。

しかし、私の主観的な考えとしては、**「自分の心に嘘をついてまでビジネスをする必要はない」**と思っているのです。

世の中には、確かに様々なノウハウがありますが、そのノウハウも他人を騙す手法であったり、自分の気持ちや価値観を押し殺さなければできないものならば、必ず破綻をきたします。

そうじゃなく、本当に自分でもできる、困難じゃない、無理をしない、やっていて楽しい、後ろめたさがない、本来の自分の姿を失わない、誇りに思える、そんなやり方（ノウハ

ウ）で進めている組織が望ましいのです。

もちろん、そうなってくると、他人には合うけど、自分には合わないという組織も出てきます。それはそれでいいと思うのです。

大切なのは、『自分が共感できてビジネスを楽しめる環境かどうか？』ということなのです。

人間というのは、自分が心から好きなもの、楽しいと感じるものに対してのみ積極的になれ、また苦痛を感じないものなのです。

「やらなきゃいけない」という義務感で取り組むビジネスと、「やりたい！」という率先的な感情で取り組むビジネスとでは、出る結果もまるで違います。

言うまでもありませんが、**結果の出るビジネスとは、自分が心から「やりたい」と思えるもの**です。

ただ単に「ノウハウやサポートが万全」なのも結構ですが、その中から更に掘り下げて、あなたに合った組織を探し出してください。

◆間違った常識その八　お金が掛からないから（無料だから）

これもよくある話です。確かに「お金が全く掛からずお金儲けできる」というのは魅力的な話です。特に**日本人は「無料」というキーワードに弱い**のです。

この小冊子も無料で配布しているのであなたのお手元にあるわけですが、もしこれが例えば無料ではなく、「一冊２０００円」としたら、あなたはお金を払って読んでいたでしょうか？

それはともかく、無料というキーワードには要注意です。もし、本当に何もかもお金が掛からないのであれば、情報提供者側はどうやって飯を食っていくのでしょうか？

まさか、ボランティアでビジネスをやっているわけではないのですから、当然お金が動かないとビジネスをやっている意味がありません。どこかでお金の流れを作らないといけないわけです。

無料で参加したあなた自身もそうです。あなたはお金を出してもいないのに、じゃあ、一体、誰がお金を出すのでしょう。**お金の流れがどこにもないのに収入だけ発生するということはあり得ません。**

最近ではインターネットの普及により、ワンクリックいくら・・・とか、バナー広告を貼っていくら・・・といったような完全無料のネットビジネスもありますが、それもお金がいらない代わりに「時間」や「頭脳」や「労力」という資産を大量に投資していかなければいけません。

「お金を掛けないなら、その代償として時間や労力を投資しなければいけない」のです。しかし、最近のビジネス参加者は我がままな人が多いです。「お金も出したくない、時間もかけたくない、労力も使いたくない」という無理な注文を言ってくるのです。

しかし、正直言って、**無から有は生じません。**また、日本人というのは面白いもので、このようなビジネスにはお金を使わないくせに、パチンコや競馬などのギャンブルや娯楽、遊びには何のためらいもなく、お金を使うのです。

年末ジャンボ宝くじのような神頼みやラッキーを求めて行列の波には並ぶけど、このようなビジネスにはお金を使いたがらないのです。キャバクラなどで使う一万円には何の疑問も持たないくせに、このようなビジネスに使う一万円は躊躇するのです。

しかし、このような娯楽や遊びですら、お金を投資しているのに、今後の大切な人生を構築していくためにやるビジネスにはお金を使わない・・・というのは非常に不思議なことだと思います。

話はそれてしまいましたが、「無料ビジネス」というのも、いろいろあります。登録料は無料だけど、登録した後に、商品購入費が掛かったり、またビジネスを行っていく上では、通信費や交際費、電話代、コピー代、郵送代などの目に見えない諸経費も掛かってきたりするのです。

はじめは確かに無料だけど、後々のランニングコスト（維持費、活動経費）のことも考えておかないと、ただ単に無料という謳い文句だけを鵜呑みにして参加してしまえば、後々思いもよらない出費に驚くことになりかねません。

確かに、最初に掛かるお金や、登録料は無料だったけど、後で気づけば、トータル数十万円、数百万円出費していた、なんて話はよく聞きます。

また、最初から最後まで本当に何もお金が掛からないというのであれば、それは、残念ながら**お金も掛からない代わりに、全く収入にもならない、**という場合がほとんどだということを念頭に置いた方がいいでしょう。

無料という魅力のあるキーワードには安易に惑わされることのないよう、その裏側に隠されたものもしっかりと見ていくべきだと思います。

幻想の夢を見せる、煽り（あおり）集団に騙されないで！

特にサイドビジネス業界で多く見られるものに、「煽り」があります。**人の欲望を煽り立ててビジネスの参加費や投資金を出させ**るわけですが、人は皆、大きな夢を見せられると、ついつい「自分も、こんな素晴らしい生活が実現するかもしれない・・・」「自分もこれだけ儲けられるかもしれない・・・」と期待してしまうものです。

もちろん、夢や希望を持つことはいいことですし、むしろ、ビジネスをやっていくためには持つべきです。しかし、そんな夢や目標が、いとも簡単に実現してしまうんじゃないか？という錯覚に陥る場合が多いのです。

その大きな原因として、情報提供者側（勧誘者、広告主）からの煽りによる影響があります。サイドビジネス業界でよく見られる煽りパターンは次の2つです。

◆高級な所有物を見せつけて煽る。

「私はこのビジネスで成功して、こんな素晴らしい車を買うことができました。」「私はこのビジネスのおかげでこんな大きなマイホームを建てることができました」

このように、高級外車や高級住宅、海外旅行やブランド物などを見せ付けて相手を煽り立てるやり方をしている所を多く見ます。

もちろん、高級外車や高級住宅、海外旅行、ブランド物が悪いわけではありません。こういったものは、成功のステイタスシンボルなので、そのようなものを求めるのは大いに結構なことだと思いますし、頑張る励みにもなるでしょう。

しかし、これが**本当のものではなく、偽造されたものや見せかけのケースも多々ある**

ということなのです。つまり、煽るための道具であったりする場合も多いということです。

私も過去、あるネットワークビジネスに参加検討していた時、そのビジネスに所属している人達から、ベンツやポルシェなどの高級車を見せ付けられ、「あ～俺もこのビジネスをすれば、憧れのメルセデスベンツに乗れるんだ！」と思い込み参加したものです。

しかし、後で分かったことなのですが、実は、その車は借り物であったりとか、所有はしているけど無理して購入したものだから、ローン地獄に陥って実のところ苦しんでいる、とか、そんな裏事情も知ったのです。

このように、見せ掛けの成功を見せられ信じ込んでいたわけですが、自分もそんな真似をしないとやっていけないようなビジネスだったらやるべきではありません。何故なら「煽り」でしか相手を引き止めておけないのであれば、必ず限界があるからです。

ですから、このような「高級な所有物」を見せ付けて勧誘してくる組織は要注意です。本当の成功者や人格者なら、そのようなものを見せ煽らずとも、相手にきっちりとしたビジネスの説明や人生観などを語ってくれるでしょう。

◆貯金通帳を見せつけて煽る。

正直、技術が進歩した今の時代、偽造の通帳やコピーなど簡単に作れます。それはともかく、やたらと自分の通帳を見せたがる人は、いやらしいと思いませんか？

もちろん、「儲かっている証明」としては効果的でしょうが、それを見たところで、あなたも同じように儲かるという保証はありません。あくまでも、儲かる可能性がある、というだけの話です。

ここで大切なのは、通帳に印字されている数字ではなく、その数字になるまでの、相手の過程を知ることです。悪徳なことをして儲けたかもしれませんし、逆に健全にやっていたとしても、必ずその過程で様々な試行錯誤や失敗を経験しているはずです。

大切なのでもう一度言います。

あなたが本当に知るべきことは、成功している人の儲けた数字ではなく、儲けるまでの過程なのです。それを無視したまま、「このビジネスをやったら自分もこんなに儲けることができるんだ･･･」と安易に考えてはいけません。

このような、煽りを主体とした組織の多くは、きっちりとした教育システムがなく、ビジネスも単純な進め方の場合が多いものです。「とにかく事業説明会に連れてくればいいんだ！」「俺に会わせれば絶対に契約を決めてやるよ！」といった感じです。

このようなやり方は、モチベーション（やる気）が高いうちはいいのですが、気分が低下してくると同時にビジネスも低迷していくのです。

これは、もはや、ど根性、イケイケの世界です。

こんなのは万人ができるやり方ではないので、成功する人もほんの一握りになってしまうのです。

このように、煽りを主体としたやり方でビジネスを進めている所には是非注意して下さい。何故なら、そのような組織に参加したあなた自身も、他人を煽ったビジネスをやっていかなければいけないからです。

そのようなビジネスは、私の経験上、非常にストレスが溜まり苦痛なものです。

ビジネスで一番大切なもの

これまで、間違った常識八つの嘘を解説してきましたが、これは今まで私が経験してきたことをベースに若干主観的な意見も加えてお話させていただきました。

このポイントをおさえていけば今までとは違った視点でビジネスを見ることができるようになると自負しておりますが、今から振り返ってみても、私は特別変わったことをしてきたわけじゃありません。

ただ、私自身の失敗経験と、数多くの方への取材やインタビューを通じて学ばせていただいたことを、コツコツやってきただけなのです。

こんな経験から、少しだけ生意気なことを言わせていただきますと･･･
ビジネスの判断基準や知識を知り、活用していくことは大切なことですが、実はもっと大切なことがあるのです。

その大切なこととは、**「ビジネスは、あくまでも人間がやるもの」**ということです。商品を開発するのも人間、会社を作るのも人間、ビジネスプランを作るのも人間、ノウハウを作るのも人間、インターネットを操作するのも人間、ビジネスをするのも人間、そして、この小冊子を書いている静内も人間なのです。

つまり、全てのものに人間が関わっている限り、それらに**「心」がこもっていないと、良いビジネスなんてできるわけがない**のです。

商品が勝手に売れるわけではありません。
会社が勝手に運営されていくわけではありません。
ビジネスプランが勝手に客を連れてくるわけではありません。

その全てに人間の手がかかっているのです。

私も昔は正直、商品や会社やビジネスプランが私を成功させてくれると信じていました。金さえ儲けることができればそれでいいと思っていました。

しかし、数々の失敗と挫折を経験していく中で、私を支えてくれ励ましてくれたのは、商品やビジネスプランや会社でもなく、「人」そのものだったのです。

つまり、「人」の心や気持ち抜きでは、ビジネスの成功は有り得ないということなのです。ビジネスも結局は人のやることです。商品やサービス、ビジネスプラン、ノウハウがいくら進化していたとしても、我々ひとりひとりの人間が成長し進化していなければビジネスでの成功はないのです。

そうであれば私たちは、自己成長、人格形成をしていかなければいけません。お金儲けのことばかり考え、自己成長が伴っていない人は絶対にお金から逃げられ続けます。

この本質的なことが分かった時、多くの方は失敗から逃れ、成功への扉を開けることができるのです。

こうしたことを踏まえた上で、次の章から「人」をベースにしたビジネスの判断基準を解説していきます。

次の章は、サイドビジネスを選択する上で極めて重要な項目になりますので、じっくりと、そして何度も読み返していただければと思います。