第三章

サイドビジネス選びで失敗しないための
三つのチェックポイント

第三章

サイドビジネス選びで失敗しないための三つのチェックポイント

今、サイドビジネスを探そうと思えば、雑誌やインターネットから簡単に多くの情報が見つかります。

また頼んでもいないのに、ご丁寧にも向こうから勧誘してくることも多々あると思います。

しかし、それら雑誌やインターネットに載っているビジネス情報を安易に鵜呑みにしたまま取り組めば、ほとんどの場合、お金をドブに捨てることになります。

ここは重要ですからもう一度言います。

**★雑誌やインターネットに載っているビジネス情報を安易に鵜呑み
にしたまま取り組めば、ほとんどの場合、お金をドブに捨てることになる。**

そもそも、「月収100万円可能！将来はあなたも億万長者！」なんて広告を出している、その広告主自体は「月収100万円」取れているのでしょうか？まず、ほとんどあり得ないと見ていいでしょう。

しかし、それを見たあなたは「本当かな？」「何か胡散臭いな？」と思いながらも、スケベ心を駆り立てられ、ついつい資料請求してしまう･･･

そして資料が届いて見てみると「うそ臭いけど、まぁ俺の小遣い程度の参加費だし、ひとつやってみるか･･･」と知らず知らずのうちに参加する。

しかし、安易な気持ちで参加したものだから、辞めるのも安易になってしまい長続きしない。

まるで、「あぁ、今回の馬券はずれたよ、おしかったのになぁ･･･」と言いつつ、また違う馬券（違うビジネス）を買っているように･･･

しかし、いつまで経っても一向に儲からず、出費だけがかさむ・・・

そんなことが繰り返され、気づけば「登録貧乏」（様々なビジネスに参加するも、どれも中途半端）になっているのです。

棚ボタや一攫千金を求めて、**「いつか当たるはずだ・・・」**と思いながら何度も何度もチャレンジするも、そう思っている人に限って幸運の女神は微笑まないものです。

このように、雑誌やインターネットからビジネスを探し取り組んでいる人の多くがこのような悪循環に陥っているのです。

もちろん、送られてきた資料やホームページなどを見ると、欲求をくすぐられることが書いてあったり、もっともらしいことが書いてあるので、ついつい参加してみたくなるのもよく分かります。

しかし、こうしたサイドビジネス情報というのは、どうしても**胡散臭さや歯切れの悪さを感じる**のです。それは何故でしょうか？

それは、**『都合の悪いことが、ほとんど書かれていないから』**なのです。

やはり、どのビジネス情報を見ても、書いてあるのは「我らのビジネスこそ最高！」というような内容だったり、いかに素晴らしいビジネスなのかといった自慢話や他社との比較、ひどい場合、他社を名指しで批判した文章なども書いてある場合があります。

でも、『自社の悪い部分や弱み』は、どこを見ても一切書いていないのです。だから、良い部分だけを見せられ参加した人も、参加した後になって初めて、悪い部分や弱みが見え、「こんなはずじゃなかった・・・」「話と違うじゃないか？」ということになり後悔するのです。

そうならないためにも、ここからは、サイドビジネス選びに失敗しないための三つのチェックポイントをご紹介したいと思いますので是非あなたのものにして下さい。

この**『サイドビジネス選びに失敗しないための三つのチェックポイント』**は意外にも簡単な方法です。しかし、そのわりに、多くのメリットがあります。

その一部を挙げれば次の通りです。

1　お金をかけずにできる。
2　良いビジネスと、悪いビジネスを見分けることができる。
3　勧誘相手に言いくるめられることがなくなる。
4　末永く付き合える組織、仲間、協力者を見つけることができる。
5　登録貧乏から脱出できる。
6　サイドビジネスの転職を繰り返すことがなくなる。
7　悪徳商法から身を守ることができる。
8　マネーゲーム的ビジネスから卒業できる。
9　友人や知人にもサイドビジネスの選択基準を教えてあげることができる。
10　失敗続きの人を救えることができる。

このチェックポイントは本来細かいものや難しいものを含めるともう少し多くあるのですが、ここで解説する三つのチェックポイントでも十分ですから安心してください。

また、ここで解説するもの全てを実践しなくても、たったひとつだけでも効果は確実にあるはずです。

チェックポイントその一

身分を明かしていない組織（会社・個人）は無視する。

これはビジネスにおいて基本中の基本です。正直言って、身分（名前、住所、電話番号、メールアドレス等）を明かしていない所は、お話になりません。

私たちはビジネスをやっているのであって、メル友募集をしているわけでもなく、お遊びでやっているわけでもないのです。

これは特にインターネット上にあるビジネス情報に多く見られます。ホームページ上で散々良いことを書いておきながら、ページ管理者情報を見ると、ふざけたハンドルネーム（ネット上のニックネーム）が書かれてあったりする。

そして、自分が身分を明かしてもいないくせに、資料請求させる際には、請求者の身分を詳細まで入力しなけりゃいけない。

こんなバカな話はありません。どこの誰だか分からない人と一緒に、今後の人生を賭けてビジネスができるでしょうか？少なくとも私にはできません。

さて、ここで見えてくるものは何でしょう？

それは、まず、身元を明かしていないビジネス情報発信者、広告主は、真剣にビジネスをやっていないということが見えてくると思います。

または、何か後ろめたいことをやっている気持ちから自分の身元を明かせないか？（クレームや苦情があってもすぐ逃げられるから）それとも、身元を明かしてしまうと、そのビジネスに失敗した後、スグに違うビジネスに乗り換えにくいためか？

または本業の方が副業禁止になっているので身元を公開するとまずいのか？奥さんに内緒でやっているのでバレるのが怖いのか？

いろいろな理由や事情はあるかと思いますし、分からないわけではないですが、やはり、ビジネスという「お金の流れ」が発生する事に従事している以上、身元をきっちりと明かすということは最低限のルール、マナーだと思います。

当社が出しているホームページ上では、私自身の身元を全てきっちりと公開すると同時に、恥ずかしながら顔写真まで公開しています。

まぁ、顔写真まで公開しなくてもいいかとは思いますが、少なくとも私は、自分のやっていることに、自信と誇りを持ち、今後もずっと今のビジネスをやり続けていく、そして私は逃げも隠れもしません、という気持ちの表れから、全てを公開しているのです。

もちろん、いいことばかりじゃありません。身分を明かすことにより、嫌がらせの電話や、誹謗中傷、脅迫もあります。

しかし、そんな「電柱の影に隠れてしか何もできない人間」を恐れるあまり、自分の身分を明かさず、こちらが逃げ腰になっていては本気でビジネスをやっているとは言えません。それよりも、何よりも、自らの情報にアクセスしていただいた方に対して失礼にあたります。

このように、まず、お目当てのビジネスをチェックする際、必ず情報発信者の身元がきっちり明記されているかを確認してください。

ただ、ここで注意しておかなければいけないことは、その表記されている住所や電話番号はダミーのケースもあるということです。

電話したけど使われていない・・・
住所を尋ねてみると空き地だった・・・
笑い話のようですが、実際にこんなことは良くある話なのです。

ですから、身元をハッキリと明記してあってもそれで安心して資料請求などしてはいけません。

サイドビジネス選びで失敗しないための自己防衛策

その一

まず明記されている電話番号に電話して確認してみてください。最近は自宅兼事務所でビジネスをしている方（ＳＯＨＯ）が多いので、そういう場合は夜中など迷惑になら

ない時間帯に電話してみましょう。その時の会話はこうです。

「もしもし、お忙しい所、すみません。インターネット（または雑誌）で広告を拝見してお電話させていただいたのですが・・・」と言います。こういう感じで確認を取ってください。

そこで相手が間違いないと確認できたら、すかさずこう言うのです。

「すみません、私用心深い方なので、別に疑っているわけではないのですが、きっちりと会社が存在しているのかを確認した上で、資料請求させていただこうと思いお電話させていただきました。」と。

実は、この電話には、所在を確認するという意味と、**もうひとつ重要な意味が隠されている**のです。

それは、直接電話で相手の対応の仕方を確認できることと、相手の声を聞けるということです。ここで乱暴な対応なのか丁寧な対応なのか、怖そうな口調なのか、やさしい口調なのかが雰囲気で掴めるはずです。

現在ではインターネットやメール、ＦＡＸ、ハガキなどから請求を取るのが主流になっていますが、ここではあえて電話で資料請求を申し込んでください。

文章だけでは見えてこなかったものが見えてきます。

「あれ？何か喋り方が怪しいぞ・・・あれ？なんかオドオドしてて暗いぞ・・・」そんな相手の人間性が少しでも見えるはずです。

中にはいるのです。

ホームページや広告文、資料などでは非常に素晴らしいことを書いているのに、いざ電話で直接話してみたり会ってみたりすると、「本当に、あの文章、この人が書いたのかな・・・？」と疑いの気持ちになることが・・・

正直、そんな人とビジネスをしてもうまくはいきません。

実際、文章なんていうのはどこからでもパクッてくることも出来ますし、少し頭のいい

人なら沢山の本から、良い文章を寄せ集めてきて感動させる文章を作ることだってできます。

しかし、実際に会ったり、話したりすれば、人間の第六感で、その誤魔化しは見破られてしまうものなのです。

話はそれましたが、このように電話で確認することにより、見えなかったものが少し見えてきます。

電話の対応があまりにも悪ければ、そのまま資料請求せずに電話を切ってもいいでしょう。

逆に電話の対応が良ければ、そこで資料請求を直接してもいいと思います。

ただ、ここでもまだ油断してはいけません。
次のチェックが待っているのです。

あなたが資料請求する際、名前や住所、電話番号を先方に伝えなければいけないわけですが、安易に電話番号を教えてしまうと、後になって、しつこいくらい電話営業の攻勢に遭う恐れがあります。

ですから**電話番号を伝える前に次のように言う**のです。

「ひとつ、いいですか？興味があるので資料を送っていただきたいのですが、少し不安なこともあるのです。それは以前、他のビジネスの資料を請求した時、その後、しつこいくらいの電話勧誘に遭って嫌な経験をしたことがあるんです」と、先方に対してこう言ってみましょう。

あなたのその言葉から、先方がどういった反応を示すか？をチェックするのです。

仮に先方が「ご安心下さい。当社では無理な電話勧誘など一切しておりませんから」と言えば、とりあえずは合格です。または「もし差し支えなかったら、少しお話をお伺いさせていただいてもいいですか？」と親身な対応をしてくれたなら、更にグッドでしょう。

逆に「電話番号を教えないなら資料は送らない！」とか、「そんなこといちいち気にし

てたらダメですよ。よくある話ですから」なんて無愛想な対応をしてくれば不合格です。そのまま丁重に断って電話を切りましょう。

そして電話での最後のチェック。次にこう言うのです。
「ありがとうございます。では資料を拝見させていただいて、何か分からないことや質問等あればこちらからお電話させていただきますので、それでもよろしいでしょうか？」と聞きます。

ここで先方が「はい、かしこまりました。それでは資料をお届けいたしますので到着しましたらじっくりご覧頂き、ご不明点等あればいつでもご連絡ください。お待ちしております」と言えば合格です。

逆に先方が「それは困ります、当社では資料を送った方には後ほど確認とご挨拶の意味も含めて必ずお電話を差し上げることとなっております」なんてマニュアル通りのことを言ってくれば、そこで不合格です。

ここでは、電話をかけてくるのが良いとか悪いという話ではなく、心遣いができる相手なのかどうなのか？をチェックするためのものです。

あなたの聴覚を相手の返答に集中してチェックしましょう。

ただ、ここで注意していただきたいのは、問合せの時に「無理な勧誘の電話は一切しません」と言っていたのにも関わらず、後から電話攻勢をしてくる業者もいるので要注意です。

しかし、その際は、先方も約束を破ったわけですから、遠慮なく着信拒否してしまえばいいわけです。

またきっちりと対応してくれた業者には、先方も少なくとも貴重なお金を使って資料を送ってくれているわけですから、送られてきた資料はじっくりと読み、分らないことは、どんどん質問していくことです。

またそのビジネスを始めるにしても、やめておくにしても、先方の誠意を無視せず、きっちりとした返答を返してあげてください。

断りの電話がやり辛い場合は、メールでも手紙でもいいと思います。資料請求する側

もそのようなちょっとした気配りが大切だと思います。

資料は無料で送ってもらって当たり前だ！
なんていう資料請求マニアのような方は、たとえその方が何かのビジネスに取り組んでもうまくはいきません。

情報を提供する側も、情報を提供される側もお互いに少しの気遣いを持っていけば、この業界も少しは良くなると信じています。

以上、チェックポイントその一を解説しました。以上に加え、できることなら、その業者の住所まで尋ねて、実際に会社が存在しているかをきっちりと確認したり、直接の面会を申し出てもいいでしょう。

これで多くの選択肢から残るビジネスはぐっと絞り込めるはずです。何故なら、誠意があり良心的な組織（または個人）は、あなたが真剣なら、その要望に必ず応えてくれるからです。

「電話とか住所確認とか面会とかそんなの面倒だよ・・・」そう思う気持ちは良く分りますが、真剣にビジネスを考えているあなたなら、それくらいはやっておくべきだと思います。

逆にそれを怠ったが故に失敗に泣く人も大勢いらっしゃるのですから・・・

チェックポイントその二

組織（または個人）の本心を見極める。

チェックポイントその一で絞り込んだ、良心的である可能性の高い組織（または個人）がリストアップでき、各々資料も送ってもらいました。

しかし、それで全てが終わりではありません。ここからが大切です。

興味を持ったビジネスに参加する前に必ずやっておかなければいけないことは、これから付き合っていく相手（組織または個人）の本心を知ることです。

何故なら第二章でも書いたとおり、ビジネスにおいて最も重要なのは「人」だからです。特にサイドビジネスの勧誘や広告でよく見られるのは前述したように、『良いことしか言わない』ということと、『不利になるようなことは言わない』ということです。

つまり多くの方は、**本心を隠しながらビジネスをしている**ということです。

しかし、誠意があり良心的な組織（または個人）は短期的な儲けにとらわれず、長期的で末永いお付き合いを求めています。また共に栄え成長していき、一緒に儲けていこうと考えているのです。

ではそれをどのように見極めていけばいいのか？ということをこれから解説していきたいと思います。

サイドビジネス選びで失敗しないための自己防衛策

その二

　資料に全て目を通した段階で（あるいは事業説明会などを聞いた後で）あなたにビジネスを紹介した方、またはビジネスの主催者に、まずは一発このような質問をして下さい。

魔法の質問その一

『ところで、このビジネスは絶対儲かるんですか？』

ここで、「はい絶対間違いありません、必ず儲かります！」というような返答が返ってきたら、そこでアウトです。

正直言いまして、これほど無責任な言葉はありません。**「この世の中に絶対儲かる話」などない**のですから。

確かにそういう言葉で安心感を持たせようと思い、ついつい口を滑らせて言ってしまうこともあるかもしれませんが、その言葉の裏には「何とかコイツを登録させたい、契約を取りたい」といった本心が隠れているのです。

しかし信頼のおける人は次のように答えます。

「いや、勉強して努力しなければ儲からないですよ、美味しい話でも楽に儲かる話でも一攫千金でもありませんから･･･」というような返答をするでしょう。

また断られそうになった時でも決して妥協せず、相手を引き止めるための甘い言葉は使いません。

何故ならそれが本人のためでもありますし、楽に何もせず儲かると勘違いしたまま参加しても結果は見えているからです。

真剣な方は真剣な方を求めているのであって、美味しい話を織り交ぜ説得しなければ参加しないような方を求めてはいません。

真剣な人は、あなたの真剣さに、嘘偽りなく全力で応えようとするものです。

さて、このチェックが終わった後、次の質問を投げかけて下さい。

魔法の質問その二

『このビジネスに参加した後、きっちりと面倒は見てくれるんですか？』

ここで「そりゃ、もうサポートもフォローも万全ですよ！安心してください！」というような返答が返ってくれば要注意です。

正直、これは契約を取りたいがための、その場限りの口から出まかせの場合が多いのです。

これを真に受けてしまえば後々、面倒を見てくれるどころか、放ったらかしにされるハメになる可能性が大です。

しかし信頼のおける人は次のように答えます。

「はい、サポートは充実していると私は思いますが、あなたがどこまで求めておられるか分らないのでお教えいただけますか？出来ることと、できないことがありますから・・・」とか、あるいは「もちろん、私どもができる最大限のサポートはやっていきますが、最終的に成功できるかどうかは、あなたにかかっています」というような返答が返ってくるでしょう。

若干厳しく突き放したような言い方に聞こえるかもしれませんが、真剣だからこそ言えることです。そして、こういう人ほど、後々、全力でサポートしてくれるのです。

さて、ここでまだまだ満足してはいけません。まだ次の質問があります。

魔法の質問その三

『あなたの会社（ビジネス）の欠点や問題点を教えて下さい。』

どんなビジネスでも、いろいろな問題や課題を抱えているものです。

お恥ずかしい話ですが、当社でも、会員の方からお叱りの言葉やクレームなどのご指摘を頂くことがあります。

どのビジネスでも組織でも、様々なトラブルや失敗、ミスなどを起こした経験はあるものです。最初から完璧な組織は存在しませんし、例え、どれだけ完璧だと思っていたとしても、ビジネスを進めていく途中で様々な問題やトラブルは発生するものです。

こういった質問をされると相手はドキッとします。出来ることなら隠しておきたい、言いたくないことなのです。

しかし、ここで「私どもには欠点などありません、完璧です！安心してください！」なんて平気で言い切るような相手は信用できません。

また、「いやぁ～始めたばかりなので分らないですよ」なんていう方も失格です。何故なら、そんな事前確認すらしていない人と付き合っていくのは、非常に危険だからです。

逆に、「正直にお話しますが、事務体制がまだまだ手薄なため、発送の遅れや、納期の遅れが発生する場合もあります」「正直、今のところ、全国のサポート体制をカバーし切れていないため、フォローが手薄な地域もあります」「社員がまだ初心者なので若干対応が良くないいと感じるかもしれません」等、いろいろな悩みを持っているものです。

しかし、このように正直に話してくれるような相手であれば信用に足る相手だと考えていいでしょうし、今後お付き合いしていっても安心できると思います。

しかし、もっと大切なのは、その欠点や問題点に対して、どう向き合っているのか？どのようにして改善していこうと思っているのか？が重要なことですので、続いて次の質問を投げかけてみましょう。

魔法の質問その四

『その欠点や問題点をこれからどう改善していこうと考えているのか教えて下さい。』

欠点があることが悪いことではなく、その欠点にどう対処していこうと考えているかが最も大切なのです。組織も人間も欠点がひとつもない、なんてことはないのですから。

この質問を投げかけて「知りません」とか、「いやぁ～それは仕方ないですよ」とか、「まぁ気にせずにやっていきましょう！」なんていう返答が返ってきたら、それはもう失格です。

逆に、「そうですね、今○○を準備して改善しようと動いているところです」とか、「この件に関してはお客様の声を頂きながら改善策を検討中です」とか、「正直、私には今のところ分らない部分なので、会社に聞いてみます」とか、具体的な返答が返ってくれば合格です。

このように、魔法の質問は、その質問自体が大切ではなく、質問に対する相手の回答や態度がどんなものなのか？をチェックすることが目的なのです。

別に相手をドキドキさせ、困らせているわけではありません。相手の本心を探るのが最大の目的です。

さて、ここまでの質問全てに合格している相手はどれくらい残っているでしょうか？
恐らく大勢の人に試しても、ほんの一握りくらいしか残らないでしょう。

しかし、ここで安心してはいけません。もう少しチェックは続きます。
「え～、まだあるのかよ？」と怒らないでくださいね。

あなたの今後の人生を大きく左右するパートナー選びです。結婚相手を適当に選ばないのと同じように、ビジネスパートナー選びも時間をかけ慎重にやらなければいけません。

ここまでで、かなり少数派の相手に絞られてくると思いますが、残った相手に対して、次のチェックに移りましょう。

魔法の質問その五

『お客様（または会員）アンケートを見せてもらえますか？』

ビジネスに対して真剣な組織（または個人）であれば、必ずお客様の声や会員からの声を大切にしています。それがないと改善点や修正点が見つかるわけがないからです。

言い換えれば、アンケートを積極的に集めている所は、「どうすればお客様（会員）に満足していただけるか？」を常に考えているわけです。

ですから、お客様アンケートを大切にしている所は、健全でしっかりしていて信頼できる組織（または個人）の可能性が非常に高いのです。

これは、私が多くの組織や個人を見てきた中で、間違いのないことだと確信しています。今では企業だけでなく、個人レベルでも実践されている人がいるほどです。
非常に素晴らしいことだと思います。

というより、**お客様（会員）アンケートというのはビジネスの基本**なのですから、是非、相手に『お客様（または会員）アンケートを見せてもらえますか？』と質問してみてください。

そこで、もし「はぁ？何それ？そんなものないよ」と言われたらそこで
アウト！真剣にビジネスをしているとは思えません。

また「いやぁ～始めたばかりでね、これから集めようと思ってたところなんだ・・・」
なんてお茶を濁したような言い方をしてきたら、それも要注意です。

前項の、魔法の質問その四『その欠点や問題点をこれからどう改善していこうと考えているのか教えて下さい。』という質問に対して、相手が良い返答をしていたのにも関わらず、そのためのアンケートを取っていないというのは矛盾した話です。

真剣な組織（個人）は、ビジネスを立ち上げる前から既に何らかのアンケートを取っているのですから・・・

でも残念ながらアンケートを取っていない組織も少なくありません。特にサイドビジネス業界では、実施していない所が多いと思います。

しかし、喜んでアンケートを見せてくれる所は安心していいでしょう。

但し、見せてくれるアンケートは、クレームなどが書いてあるものではなく、良いことを書いたものばかりかもしれません。

クレームなど、できることなら、わざわざ見せたくないというのが本音ですから・・・

でも、その辺の気持ちぐらいは、少しだけ察してあげてくださいね。
「アンケートを実施している」ということ自体が大切なのですから。

さて、ここまでの質問に合格した相手（組織・個人）はどれだけ残っているでしょうか？

更に絞り込まれ、おそらく、2．3人になっていればいい方でしょう。万が一、もし、ここでひとりも残っていなくても、そこで妥協してはいけません。

サイドビジネスを実践している組織や個人は星の数ほどいるのですから、新たにリストアップをして、これまでのチェックを繰り返していけば、必ずあなたが合格点を出す組織（または個人）が現れます。

そして、ここまで合格した人に対して、いよいよ最終チェックに入ります。

実は、次の質問が最も重要な部分ですので、必ず実施してください。

あなたのサイドビジネス人生を大きく左右する項目となります。

魔法の質問その六

『今、〇〇について悩んでいるのですが・・・』

これは、あなたが今現在心配していることや不安なこと、個人的に問題視していることや悩みを相手に打ち明けるのです。これは人によってそれぞれですが、主にプライベート（個人的）な悩みにスポットを当て、相手に話すのです。

例えば、今借金に苦しんでいる、とか、本業がうまくいっていないとか、夫婦間がうまくいっていないとか、子育てに悩んでいるとか、恋愛に苦しんでいるとか、そういった個人的なことを相手に相談するのです。

つまり、「このビジネスに参加したいのですが、〇〇のことが、気になって仕方がないんです・・・」という相談です。
ここで、「人生いろいろありますよ、そんなこと気にしないで頑張っていきましょう！」とか相談を無視するような相手は失格です。

また、相談しているにも関わらず、「そうですか、大変ですね・・・、ところで、どのコースで登録しますか？」なんて、相談していることを軽く跳ね除けられ、ビジネスの話にばかり話題を持っていこうとするような相手は、正直最悪です。そんな人の本心は、自分のことと、金儲けのことだけです。

どんな悩みだろうと、**悩みの重さは本人にしか分らないもの**です。そんな重さを察し、親身になって話を聞いてあげるのが心配りというものです。

前章で、私は**「ビジネスで最終的に最も大切なのは『人』だ！」**と書きました。今後末永く、お付き合いできるような、信頼できる人というのは、何もビジネス上だけの付き合いに終始しません。

相手が本当にあなたの成功を願っているなら、あなたの生活や現状を知らなければいけません。あなたの人生観や価値観、そして性格や人間性を知らなければいけません。

むしろ、知らなければいけない、というより、「知りたい」と思うはずなのです。

相手の本心を探る最も強力な魔法の言葉は、この『質問その六』にあります。ここで、程度の差はあっても、あなたが合格点を出すことができた相手だけがあなたの味方です。是非、試してみてください。

（但し、ビジネスを始めた後も、四六時中、個人的な悩みばかり相手に相談していたら相手も参ってしまいますので、その辺はあなたの気遣いでバランスを取ってあげてくださいね。相手もカウンセリングが仕事じゃないので・・・）

さて、ここまでの質問に対してあなたが全て合格を出した人が、あなたのパートナーとなるべき組織（または個人）です。

途中、不合格を出した相手には、次のように言って断ってください。

「すみません、今、検討しているビジネスがあと5つくらいあるので、全部しっかり見てから決めます。もしご縁があった時は、こちらからご連絡させていただきますので、その時はよろしくお願いしますね。今日は、貴重なお話ありがとうございました。」と、相手側に追い討ち勧誘をさせることなく、「当選は発送（連絡）を持って代えさせていただきます」作戦を取るのです。

さて、末永くお付き合いできるようなパートナー候補が見つかったら、次は、そのビジネス組織の環境をチェックしてみましょう。いくらパートナーが素晴らしく信頼できる人であっても、そのビジネスを支える土台が何もなければ、意味がありません。

チェックポイントその三

ビジネスの教育環境やコミュニティー（交流の場）がきっちりあるか。

サイドビジネスはギャンブルではありません。今日始めて明日には大金持ちになっているということはないわけです。また、多くの方が勘違いしていることですが、サイドビジネスというのはアルバイトやパートのように「○○時間働いて○万円貰える」という世界でもないのです。

サイドビジネスに参加した全ての方が**「個人自営業者」**であり、**「ビジネスオーナー」**になるわけです。つまり、何時間働いて、いくら貰えるという雇われの身ではなく、結果（売上げ）が全ての世界なのです。

しかし、サイドビジネスに取り組む方のほとんどが、オーナーになった経験がなく、またそのためのビジネス教育を受けてはいません。たとえ、学生時代に「経済学」や「マーケティング」などを勉強してきたとしても、それが、そのままビジネスの世界に通用することはないのです。

ビジネスを進めていく上で、どんな心構えが必要なのか？どんな知識やスキルが必要なのか？どんなテクニックが必要なのか？という教育や訓練を、私たちは学生時代や社会に出てからも受けてはいないのです。

学生時代に学んできたことというのは、あくまでも学術的な教育であり、金銭的な教育や商売の勉強ではありません。

その状態のままビジネスに取り組んでも、うまくいくわけがないのです。英会話を勉強してもいないのに、英語が話せるわけがありません。自動車教習所に通ってもいないのに、車を運転できるわけがありません。

それと同じで、商売（ビジネス）で成功するための、ビジネストレーニングや教育、訓練を受けていかなくては、決してお金儲けはできないのです。

この不況下、長年商売や経営に携わっている人でさえ苦しんでいる時代なのに、何のビジネス経験もない初心者がうまくいくというほど甘くはありません。

しかし、サイドビジネスに取り組む多くの方は、このような教育や訓練を経ずして、いきなり金儲けしようと考えます。広告さえしていれば儲かる、人を勧誘し続けさえすればいずれ儲かる･･･そう思っているのです。

しかし、そんな単純なものではありません。

ビジネスの知識やノウハウ、精神面の強化、情報の活用方法、コミュニケーション能力などの様々なスキル、その他、身につけるべき多くのものが存在するのです。

しかし、これらは、学校や職場では教えてはくれません。雇われの世界とビジネスオーナーの世界は全く異質であり、そこで教えられているものというのも全く違ったものなのです。

私たちサイドビジネスに参加する者が、**お金儲けの前にまずやるべきことは、ビジネスの教育と訓練を受けていくこと**なのです。

それを踏まえて、どんなビジネス環境が良いのか、ということを見ていくことにしましょう。

サイドビジネス選びで失敗しないための自己防衛策

その三

大ベストセラー、金持ち父さん貧乏父さんの著者、ロバート･キヨサキ氏は、著書「金持ち父さんのビジネススクール」（マイクロマガジン社発行）の中で、次のようなことを書いています。

『あなたがすべきことは、時間を投資して、報酬や商品の向こう側にあるその会社の本質をしっかりと見すえ、あなたのトレーニングや教育を本気でやるつもりがあるかどうかを見きわめることだ。そうするには、三時間の販売トレーニングを聞いたり、カラフルな商品やカタログを見たりするよりも、もっと多くの時間がかかる。』

『その教育が実際にどれくらい良いものかを知るために、家でごろごろしていた時間を投資して、会社の教育や研修の会合に出てみることも必要になるだろう。最初の説明

会の内容が気に入ったら、少し時間をとって、教育やトレーニングの担当者に会ってみよう。私はそうしたし、感心するような発見があった。』

金持ち父さんのビジネススクール二十四ページ引用

このように、ロバート・キヨサキ氏も、教育の重要性を唱えています。しかし、教育プランといっても色々あって、何が良いのか悪いのか？が、なかなか分からないと思いますので、これから解説していきます。

チェックその一

『会報誌などの定期的情報誌はあるか？』

その組織にはニュースレターや会報誌などの定期的発行誌はあるでしょうか？

情報を全ての会員や販売店に漏れなく情報を発信しているかどうかは、大変重要な項目です。それを可能にするのがニュースレターや会報誌です。

チェックそのニ

『インターネットやメールでのサポート体制はあるか？』

最近では、パソコンが必要不可欠なビジネスツールとなってきました。

この情報化社会を勝ち抜いていくためには、情報をどれだけ正確に早く伝達していくかがビジネス成功のカギになっています。

そのため、メールやホームページなどのサポート環境が充実しているかどうかが、これからの時代、特に重要になってきます。

また、それにプラスして、パソコン初心者の方に対するサポートなどもあれば、なお良いでしょう。

チェックその三

『会員同士の交流会や勉強会を定期的に開催しているか？』

最近では、オンライン（インターネット）上のみでビジネスを進めている人が多いですが、やはり、人と人とが直接触れ合うことのできる、オフライン（直接的な交流）の行事を定期的に開催することは極めて大切だと思います。

会報誌やインターネットなどの通信的な教育や情報提供、サポートなども、もちろん大切ですが、そこに**「直接的な人との触れ合い」**がなければ、決して気付かない、学べないものが非常に多いのです。

また、その中で、あなたの協力者や仲間、メンター（先生、師匠）と呼べる方など、普段の生活をしている中では決して出会えない多くの人脈を手にすることができるのです。

実は、**情報を多く持っている人よりも、人脈を多く持っている人の方が圧倒的に成功しやすい**のです。これは私が多くの方とお会いして気づいた成功の共通点のひとつです。

しかし、特に最近、インターネットが発達しているのも手伝ってか、面倒くさがって、人との交流をなるだけ避けようと思っている組織が多くなってきましたが、正直そのような組織はうまくいきません。

ダイヤモンドはダイヤモンドでしか磨けないのと同じように、**人は人によってしか磨かれない**のです。直接的な交流の場を提供している組織は、その大切さを分っているのです。

チェックその四

『人間的な教育にも力を入れているか？』

ビジネスで儲けていくことばかりに力を注ぎ、セミナーや勉強会の内容も、そのビジネ

スの商品や勧誘のやり方ばかりしか教えていないところは要注意です。

自社の会社にとって都合の良い販売員に改造するためのセミナーやミーティングを開催している組織は非常に多いです。

そうではなく、もっと大きな視点で、人間的な教育にも力を注いでいるかどうかを見たほうが良いでしょう。人間的な教育とは、例えば、ビジネスマンとしてのマナーや常識、または、人として他人にどう接していけばいいのかといった人間関係において大切なこと。

あるいは、父親として、母親として、子供とどう接していけばいいのかといったことであったり、物事の考え方や生き方、哲学など、人格を育成していくことにも力を注いでいる組織が望ましいのです。

私たちはビジネスを通じて、お金儲けだけでなく、それと同時に自己成長していき、人格も向上させていくべきだと思います。

お金儲けできても、それと引き換えに人間関係や社会の秩序を破壊してしまっては全く意味がありませんし、悲しすぎます。

本当の教育とは、金儲けすることだけの目的ではなく、『人生を変える教育』すなわち、キザな言葉で言うと、**『ハッピーになるための教育』**なのです。

お金儲けはできても不幸な人はいっぱいいます。金持ちになっても離婚したり、家族がバラバラになったり、事件を起こしたり、病気を患ったり、人に恨まれたりしている不幸な人は世の中大勢いるのです。
そのような結果に結びついてしまうビジネス教育は全く意味がありません。

しかし、多くの組織の教育プランを見ていると、売上をあげるため、顧客を獲得するため、儲けるためだけの教育と、販売員を強力なビジネスマシーンに改造していくための教育しかしていません。

確かにそういった部分も大切ですが、それだけに終始してしまえば、最終的に「不幸な金持ち」を量産してしまう可能性が極めて高いのです。

そうではなく、**物心両面豊かになるための教育をバランスよく提供している組織**を探

すべきです。そのような教育なら、あなたの人生を「お金」という、ひとつの側面（金銭的）だけではなく、その他様々な側面（頭脳、精神、感情、身体）を一生涯向上させていくことができるのです。

どちらがいいのか、真剣で賢明なあなたならきっと分るはずです。

チェックその五

『遊びや、楽しさはあるか？』

車のハンドルやブレーキなども「あそび」がなければ危険なのと同じように、ビジネスもそれと同じく「あそび」が必要です。

但し、ここで言う「あそび」とは、単なるおふざけではありません。言うなれば「余裕や、ゆとり、楽しさ」を入れるということです。

たまに、趣味が合う仲間と遊びに行ったり、気の合う仲間と食事に行ったり、飲みに行ったり、そういう風に楽しんだりリラックスしたりすることは非常に大切なことです。

そんな楽しさを共有できる仲間がいたり、そんなコミュニティー（交流の場）があるかどうかで、全く充実感は違ってきます。

「今は、ビジネスに没頭していて遊びなんか二の次だ！」なんていう考えも間違っているわけではありませんが、多くの人はやはり「楽しみながらビジネスをしたいと思っているのです」

余談ですが、私も昔は、遊びを一切捨ててビジネスに没頭していた時期がありました。「仕事に遊びは持ち込まん！」と思っていましたから、２４時間３６５日ビジネスマシーンと化していたのです。

しかし、それだけ頑張っているのにも関わらず、結果が思うように出なかったのです。「こんなに頑張っているのに、何でうまくいかないんだろうな？」と悩んでいたところ、ある成功者からこんなことを言われました。

「あなたには遊び心がないから、うまくいかないんだよ･･･そんな、目の色変えて眉間

にシワを寄せて走っていたら、誰も寄り付かないよ。」と言われたのです。

確かに、クソ真面目すぎるのもいけないようです。私はそれから、少しずつ「遊び」を入れていきました。仲間とカラオケに行ったり、居酒屋さんに飲みに行ったり、キャンプに行ったり、釣りに行ったり、と、楽しさをビジネスの中に入れていったわけです。

すると、知らない間に人も集まってきて、ビジネスの仲間や賛同者も多く現れてきて、その結果、ビジネスもうまくいきだしたわけです。やはり、「基本的に人間というのは楽しいことが大好きなんだ」と実感しました。

このように、仕事と遊びのメリハリをうまくつけていけば、ビジネスは必ず良い方向に向かっていくと信じています。**ビジネス上だけの付き合いではなく、「人間としての付き合い」が大切**だと思うのです。

あなたの選ぼうとしている組織には、このような「遊び」や「楽しみ」のコミュニティーはあるでしょうか？あなたが「楽しいことが大好きな人」なら是非ともチェックしてみてください。きっと、その組織とは末永いお付き合いができると思います。

また、こういった教育や交流は、一過性で終わるようなものではなく、今後継続して一生涯学び続け、関わっていくようなものです。何故なら、時代も刻々と変化し、それと共にビジネスも変化していくからです。

ですから、そういった意味でも、あなたが今後関わっていくべき組織は**「一生涯付き合っていける組織（または個人）なのかどうか？」**という視点で探していくことが大切だということを忘れないでください。

サイドビジネスを「儲けるために参加する」という考え方から、**「勉強するために参加する」**という考え方と視点に切り替えることができれば、最終的にビジネスも成功するのです。

知り合いに勧める時も、「このビジネスで一緒に儲けようぜ！」というのではなく、「このビジネスで一緒に勉強していこうぜ！」ということができるビジネスは素晴らしいと思います。

さて、以上が、**『サイドビジネス選びに失敗しないための三つのチェックポイント』**の基本です。

今までは、単に「儲かりそうだから・・・」という単純な理由だけで選んできたサイドビジネスだったのが、このようなチェックをしていくことにより、全く違った視点から、今まで見えなかったものも見えるようになります。

もちろん、もっともっと細かなチェックポイントはありますが、話だしたらキリがありませんし、文章にすると何百ページにも渡る莫大なページ数になってしまいます。

しかし、冒頭でもお話したとおり、たったこれだけのポイントを抑えるだけでも十分効果がありますので、是非試してみてください。

それでもあなたは「本当にこれだけのチェックで大丈夫なの？」と疑いたくなるかもしれませんが、**もし最大の障害があるとすれば、それはあなた自身の「真剣さ」です。**あなたが真剣なら、健全で信頼の置ける相手であれば真剣に応えてくれるはずです。

そして、そのような『末永くお付き合いしていける組織（または個人）』に巡り合うことができたなら、あなたのサイドビジネスは、ほぼ半分成功したも同然です。

ひょっとすると、探し出すまで少しの間、時間が掛かるかもしれませんが、決して急がず早合点することなく、じっくりと探すことが大切です。何故なら、あなたのビジネスパートナーは公私共に**『末永くお付き合いしていく恋人のような存在』**だからです。

あなたが理想の組織（または個人）と巡り会えることを心から願っています。