

ネットワークビジネス

始める前に知らなければならない**これだけのこと**

「金持ち父さん 貧乏父さん」のロバートキヨサキが勧めている
ネットワークビジネスで長期的に確実に**成功する為の考え方と行動**

はじめに ～なぜ私がこのレポートを無料公開しようと思ったのか・・・？～

ネットワークビジネスの業界はあまりよく知られていません。

「金持ち父さん」の本をはじめ多くの書籍・雑誌で取り上げられ、著名人・経済人がその価値について語り始めた現在でも、はっきり言ってほとんどの人に誤解されています。それが現実です。

私がネットワークビジネスを始める前にいろいろ調べてきた過程で、そして実際に活動している過程でその現実は自分の肌で感じてきました。

このビジネスは正しく捉え、しっかりした考えの上で活動していけば、非常に大きな可能性が誰にでも開かれているものであるにもかかわらず、多くの人に誤解されているのがもったいないと感じることが多かったのです。

そして私はネットワークビジネスが注目され多くの方が参入してきている今だからこそ、正しい情報を伝えるべきだと思い、このレポートを公開するに至ったのです。

この情報を多くの方がネットワークビジネスを理解するきっかけにしたり、ビジネス選択の判断のためにお役にたてていただければと思います。

1. ネットワークビジネスで絶対に忘れてはならない考え方

この無料レポートをご覧になっている方は、少なからずネットワークビジネスに興味を持っている方に違いありません。

ネットワークビジネスを取り巻く最近の環境は大きく変わっています。アメリカを見ればわかることですが、アメリカでは現在通信販売の 6 割はネットワークマーケティングにより販売されていると言われています。

前アメリカ大統領のビル・クリントンが全米に向けたテレビ演説でネットワーカーに感謝の言葉を述べ、積極的にネットワークビジネスを奨励したことをはじめ、日本でも大手企業がこぞってこの手法を取り入れ、多くの有名経済紙や有名経営コンサルタントがネットワークビジネスを肯定的に盛んに取り上げています。

このような背景からネットワークビジネスの業界に入ってくる人は増加の一途をたどっています。直接的には、「金持ち父さん」シリーズの本の中ではっきりとネットワークビジネスというものが書かれているということが大きいでしょう。

しかし！

多くの人が参入してきたからといって、その人たちがみな成功できるわけではありません。それでは成功する人と失敗する人の違いはなんでしょうか？

それは「なぜ」自分がネットワークビジネスに取り組むのかという気持ちです。

この「なぜ」が明確でないとうまくいきません。

「なんだよ、そんなことかよ。」

「そんなのどこの成功法則にも書かれていることじゃないか。」

あなたはそうおっしゃるかもしれません。

しかし、ネットワークビジネスで成功する為の考え方も例外ではないのです。

むしろ簡単に始められるネットワークビジネスだからこそますますその点を重要視しなければならないのです。

多くの人がこの「なぜネットワークビジネスに取り組むのか。」という意識がはっきりしない為にとても簡単に辞めていきます。

ですから、「なぜ自分はネットワークビジネスを始めるのか？」ということを徹底的に考え明確にして下さい。

逆にこの「なぜ」がはっきりしないうちは始めないでください！

ネットワークビジネスは誰にでも可能性のある仕事ですが誰でもがうまくいく仕事ではありません。遊びではない「ビジネス」です。

ビジネスである以上、ビジネスとしての厳しさがありません。壁にぶつかる時もあります。壁にぶつかった時に乗り越えられるのかどうかはこの「なぜ」にかかっているのです。

ネットワークビジネスに限ったことではありませんが、その最初の意識が成功と失敗を分ける最初の分かれ道です。

誰もが簡単に始められるビジネスだからこそ「なぜやるのか」という自分の意識がはっきりしないうちに安易に始めないでください。

この意識は最初に始めた時にだけ必要なものではありません。

この明確な自分の意識こそが、周りの人に影響を与えていくもとなるのです。ですからこの意識を持つことによって壁に当たった時に乗り越えられるかになるだけではなく、その意識があなたのビジネスを早く成功に導いてくれる原動力になるのです。

ネットワークビジネスは「人に影響を与えていく」ビジネスだからです。

安易な気持ちで始め、簡単に辞めてしまうことは、あなたにとって望ましいことではないはずです。あなたの大切なお金・時間を無駄にしないで下さい。

自分の「なぜ」はそれほど簡単に見つからないかもしれません。

しかし、考えが固まるまで行動を引き伸ばすことはありません。会社やグループを比較検討する、自分にあったところを見つけるという行動と同時進行で「なぜ」を考え続け、自分がいざビジネスに取り組むまでに明確にしてみてください。

そうすれば、その後のあなたの行動が大きく変わってきます。

2. まず最初に理解すべきこと

あなたがもしネットワークビジネスを始めるとしたら、まず何から始めるでしょう？

ほんとうの最初の最初にやるべきことは前述した「なぜ？」を明確にすることです。これがはっきりしないうちは始めてはいけません。これは大前提です。

そして自分がこのビジネスに取り組むという意味が固まったら次は何をすべきでしょう？

それは、ネットワークビジネスというものを「知る」ということです。

ネットワークビジネスが何であるかわかっていますか？ねずみ講と混同されがちなこの商形態を、ねずみ講や悪徳マルチ商法と完全に違うものだということをあなた自身が理解していますか？先に始めた人が得をするわけではないというのを理解していますか？人に紹介することや、人を組織に入れることによって収入が得られるわけではないというのを理解していますか？なぜ広告宣伝をしないのかわかっていますか？

ネットワークビジネスは基本的に人から人へ伝えられて初めてそのことを知ります。

そして自分がよく理解しないままに初めてしまう人があまりに多いのです。

「なんだかはっきりとはわからないけど、とにかく儲かるんだ。」

「よくわからないけど、とにかくすごいんだ。」

当たり前のことですが、こんな考えでやってうまくいくはずがありません。

自分がこういう状態でどうやって人に伝えていくのでしょうか？

普通に考えればそんなことでうまくいくわけがないのに、どうしてネットワークビジネスだと多くの人がそれをやってしまうのでしょうか？

もう一度言います。

ネットワークビジネスというものを知ってください！

ネットワークビジネスというものを理解しようと努力してください！

自分が失敗するだけでなく、伝えられた人にとっても迷惑な話です。

その人にとって大きなチャンスだったかもしれないことが、あなたがいい加減に伝えてしまったばっかりにその人のせっかくのチャンスをかえってあなたが奪ってしまうのかもしれないのです。これでは誰も得をしません。だから、あなたがまず理解してください。

しかし・・・

いったい何を理解すればいいのでしょうか？

それは、ネットワークビジネスの本質は何か？ということです。

実はこれは簡単に理解できるものではありません。ネットワークビジネスの本質というものは、どんなに理解力のある人であってもすぐにはわからないものだと思います。

システムのこと、製品のことなど頭で理解することはそれほど難しくないと思いますが、頭で理解するのと心で理解するのはまったく別物でそれには多少の時間がかかるものです。

最初から完全に理解などできるわけはありません。自分が経験して初めて「気付く」ということが非常に多いのです。というかそういった自分の経験からしか本質は学べないといってもいいかもしれません。

となるといつまでたっても始められないじゃないかという声が聞こえてきそうですね。

では、それをどう解決していったらいいのでしょうか。

それは「きちんとした指導者がいるところで活動する。」ということなのです。

そして、自分の理解がまだ浅いうちは自分でしゃべらないということです。

経験があり、正確に伝えられる人にしゃべってもらおうということです。

この仕事は伝えることが仕事ですが、ただ伝えるだけではダメなのです。きちんと伝えてあげることが伝えられた相手のためになるのです。

3. 会社の選び方でここを見落としてはいけない

最近のネットワークビジネスを取り巻く環境は大きく変わりました。環境が変化してきているひとつの大きな要因としてインターネットの出現があげられます。

言うまでもなくインターネットというのは情報収集に関して最大最強のツールです。

ネットワークビジネスの主催会社は基本的に広告宣伝をしません。これがこの流通手法の根幹の大きな特徴だからです。

ですので、ネットワークビジネスの業界は一般的にはあまり知られていません。特に今までは知ろうにもその情報はあまりに少なすぎるのが実情でした。

それが、ネットワーク業界を「なんだかよくわからない、うさんくさい業界」と思わせている大きな要因でもありました。

しかし、インターネットはそういったネットワーク業界にも大きな影響を与えました。

今はある程度の情報はインターネットで調べられるようになったのです。今は自分で自分の関わるビジネスを選択できるようになったということです。

それでは実際にどういった会社を選べばいいのでしょうか？

会社を選ぶ際にはいくつかの選択の基準というものがありますが大事なことは・・・

「会社の信用度」

です。

「は？ 当たり前だろ。」と思われた方もいるかもしれません。

そうです、実に当たり前のことです。

しかし、なぜかネットワークビジネスに関してはこの当たり前のことを確認しないで始めてしまう人が多いのです。

このビジネスをどういうスタンスで捉えるにしても、例えば、大きな収入を得るための事業として捉えたとしても、製品を少し流通させることによって副収入を得たいと考えている場合でも、確かめるべきものなのです。

事業として、ビジネスとして捉える場合はもちろん、仮に後者の場合でも悪い製品を人に勧めたいでしょうか？

会社はどうか？ 扱っている製品はどうか？ はそういうスタンスの場合でも非常に重要なことなのです。

ネットワークビジネスの主催会社に限らず、すべての企業は自分の会社を良く言うに決まっています。取り扱っている製品にしても自分たちが扱っているものが一番いいと言うのです。当たり前のことです。

となると判断の基準というのは、第三者機関が認めているかどうかです。

例えば、企業として株式市場でどう評価されているか、政府や公共の団体や機関にどう評価されているかといったことです。

製品もしかりです。

「この製品はいい！」

「うちのが一番！」

こんなことは誰にでも言えます。

大切なのは、どういった考え方に基づいて、どういう人たちによって作られていて、そして何よりも客観的にどういった評価をされているかです。

このビジネスは人から話が伝わってくるからこそ、あまり調べないで始める人が多いのだと思いますが、そうであってもビジネスである以上、調べるべきなのです。納得するべきなのです。今は調べようと思えばかなりのところまで調べられる時代なのですから。

調べられるのにあまり調べないで自分がきちんと納得しないまま始めるというのは

「私は成功するつもりはありません。」

と言っているのに等しいです。

そして、「それでもいいや。」と思われる方、「とりあえずやってみるか。」という考えの方ははっきり言って、

やらないほうがいい！

です。

大切な時間を他のことに使ったほうがいいです。

ですから始める前に自分自身が納得してください。

何度でもいろいろな所に行って説明を聞いてくればいいのです。

会社の信用度、扱っている製品、報酬システム、様々な視点から様々な会社を比較検討してみればいいのです。

会社選びについて、ここまで長々と書いてきました。

でも、「実際、自分で調べるのって大変だよなあ…」と思っている方もいるでしょう。

実は…

会社が大丈夫かどうか、だいたいのところを簡単に見分ける方法があるのです。

ある点に注目すれば、星の数ほどあるネットワークビジネス主催会社から一定の基準をクリアしたものをふるい分けることができるのです。

その注目する点とは・・・

「歴史があり、長期的に会社が存続しているか？」

という点です。

ネットワークビジネス会社は、多くの会社が続々と立ち上がって、そして続々と消えていきます。経営が立ち行かなくなり消えていくもの、意図的に会社をなくしてしまうもの、様々です。アメリカでもそうですが、日本でもネットワークビジネスというものが非常に注目されている背景から、新規の会社がどんどん生まれています。

それらの会社をいい悪いというつもりはありませんが、ネットワークビジネスカンパニーが生き残っていく確率というのは他の業界に較べて非常に低く、歴史のある会社というのは、つまり、その会社の理念・製品・システムなどが消費者や社会に認められたという一定の証明があると言えるのです。

ひとつの判断材料として、「10 年」 続いている会社は、選択肢として考えてもいい会社と言えるでしょう。

もうひとつ、かなり重要な点があります。それは、扱っている製品の種類です。

ネットワークビジネスカンパニーが扱う商材は様々ですが、ネットワークビジネスの流通の特性から適した商材というものがあるのです。

ネットワークビジネスの安定した権利収入・印税収入というものは流通が発生しつづけること

によって発生します。どんなに大きな組織を作っても、そこに製品の流通が発生しない限りお金の動きはありません。つまり収入も入ってきません。

安定して継続して製品が使い続けられなければならないのです。逆に言えば、製品が安定して継続して使い続けられるからこそ、収入も安定して継続的なものになるのです。

継続して使い続けられるもの、そういった商材は・・・

もうおわかりですよね？商材の種類は・・・

日常生活必需品、しかも消耗品

なのです。

耐久品など、一度買ったなら何年でも使えてしまうものはリピートの購買につながりません。それが日常生活必需品なら、人間が普通に生活していれば毎日使うのです。そして、毎日使えばやがてそれはなくなるので、リピートの購買が生まれるのです。

こういった商材でなければ、安定した継続的な流通はできにくいと言えます。

ですから、ネットワークビジネスカンパニーを選ぶ基準として、扱っている商材は日常生活必需品で消耗品が望ましいと言えるのです。

会社選びについての最後に、ひとつの忠告があります。それは・・・

「今がチャンス！」という言葉は真に受けないでください。

ということです。

例えば、新規ネットワーク会社で

「関わっている人がまだ少ない今がチャンス！」

というように、先に初めたほうが得と言っているようなところは、絶対にダメということです。

非常に極端な話ですが、ネットワークビジネスというものが完全に市民権を得、日本の人口のほとんどの人がなんらかのネットワークビジネス会社に関わっているという状況になったとしましょう。

仮にそういう状況になっていたとしたら、つまりネットワークビジネスに関わっている人口そのものが飽和状態になったら、もう新しく入ってくる人がいなくなってしまうので、そういう大きな視点で見れば「今はチャンス！」です。

しかし、これは「伝える人が世の中に一人もいなくなったら？」という極端な理論の話なので実際には考えにくいことです。

きちんとしたシステムを持っているところは、いつ、どこから、始めても、誰にでも公平平等にチャンスがあり、努力次第で結果を出すことができる、収入を得ることができるシステムを持っているものです。

あまりにも「今がチャンス！」と言って、すぐに決めさせようとするところがいまだに多いようなので、この点は是非覚えておいてください。

もう一度言います。

「システムが公平平等であるか。」

です。

先に始めた人が儲かるような公平でないシステムを持っているところは絶対に選んではいけません。

4. グループ選び。注意しなければならないこのポイント

ネットワークビジネスは人から人へ伝えていくビジネスの形態です。

誰かから伝わってくるという一般的な出会い方の場合、会社とかグループを同時に見ることになります。

しかし自らすすんでネットワークビジネスを調べようという場合は、まず会社を選んでから次に自分が関わるグループを選ぶというのが順当なプロセスだと思います。

ここで「グループ」ってなんだ？と思われる方もいるかもしれません。

私も自分自身が始める前にいろいろと調べていた時には「会社選び」が一番重要だと思っていました。

というか、そもそも「グループ」という概念自体が自分の中になかったというのと、同じ会社ならすべて同じやり方をしていくものと思っていました。

しかし、それは違うのです！

さて、ここでいう「グループ」とはなんでしょう？

ネットワークビジネスは関わる人それぞれが独立した個人事業主です。それぞれの人が事業を営んでいる、自分のビジネスを持っているという状態です。

人から人へ伝わっていくという形態で必ず自分の紹介者がいて、その紹介者のやり方をまねて活動していくというのが一般的です。そうして複数の人がお互いに協力しあって活動していく中でゆるやかにつながった一種のコミュニティができてきます。

それが「グループ」です。

そして、この「グループ」のやり方・考え方こそがあなたのこれから、そして成功できるかどうかを決める大きな決め手になります。

普通、大きく成長しているグループというのはカリスマ的な影響力をもったいわゆる「リーダー」がいるものです。ここで「カリスマ的」という言葉を使ったのがポイントで、カリスマ性を持っている人というのは、その考えがいい悪いにかかわらず、その能力を発揮します。多くはすばらしい考えを持っているからこそカリスマになるのですが、まれにそうでない人もいます。

グループの考え方や雰囲気というのは、そういった人の考え方によって作られていきます。すべてではありませんが、そういった人の考え方が、グループ全体の考え方、方向性をほとんど決めてしまいます。それほどの影響力を持つものなのです。

カリスマと言えるほどの人ではないにしても、自分が活動していく中で、必ず周りにいわゆる「リーダー」がいるでしょう。そして基本的にはその人のやり方をまねて自分も活動していきます。

ですから、間違った考え方・方向性を持ったリーダー(こういう人は本来リーダーとは呼ばない
のですが・・・)のグループに関わったら・・・？

それはもう目もあてられないでしょう。

そして仮にしっかりした会社に関わっているグループであっても、そのグループの考え方が間
違っていたら、良いものもいとも簡単に悪いものになってしまうのです。それほどグループ選
びというのは重要なのです。

5. 挫折しない為に何をすべきか？

会社選び・グループ選びはまず始めの非常に重要な部分です。自分で調べた結果、仮に自分が納得できる「ここでやっていきたい！」と思えるところを見つけられたとしましょう。

そうしてビジネスを始めても何もかもが順風満帆にいくわけではありません。

遅かれ早かれ必ず壁に当たる時が来るでしょう。ここで乗り越えられるかどうかが前述した

「なぜ？」があるか、自分がこのビジネスに取り組む明確な理由づけがあるかです。

そしてそれと付随して重要なことがあります。

それは

「絶対にやめない。」

ことです。

始める時に自分で

「絶対に辞めないと決める。」

ことです

「なんだそれ？」と思われる方もいるでしょう。

しかし、自分自身でこれを決めることがとても大事なのです。

ネットワークビジネスは、ビジネスとして取り組んだ人のほとんどが辞めていきます。

いろいろな説があり、正確な数字はわかりませんがビジネスとして始めた人の8割から9割は数年以内にビジネスの活動から遠ざかってしまうようです。

ネットワークビジネスはあくまで製品を流通させる為の流通形態、単なるひとつのシステムに過ぎません。これをビジネスとして捉える人と、単なる消費者・愛用者として製品を使っているだけという人がいます。

ディストリビューターつまりネットワークビジネスの会員のほとんど(これは90%以上でしょう)は製品を使っているだけ、もしくはただ会員であるだけという人です。最初から製品を使いたくて会員になった人もいますが、それと同時に「始めはビジネスとして取り組んだもののいつの間にか製品を使うだけになっていった人」が大勢いるということです。

つまり、途中でビジネスを辞めてしまう人がとにかく多いのです。

この現実というのは最初に知っておく必要があります。

これを知っておくのと、知らないのとでは壁に当たった時の自分の感じ方に大きな差が生まれてきます。

ビジネスを進めていく上で、必ず壁に当たる時があるでしょう。そしてそれが少しの壁でも多くの人は簡単に辞めてしまうのです。

それが多くの挫折者を生み出す原因であり、そしてここで辞めてしまうとあなたは 90%の失敗者・挫折者の仲間入りをすることになるのです。

90%の失敗者と10%の成功者を分ける一番大きな違いはこれです。

90%の人は壁に当たって辞めてしまった人、10%の人はその壁を乗り越え、挑戦を続けた人です。

これはネットワークビジネスに限ったことではありません。

何の世界でも成功する人と失敗する人の一番の違いは成功するまでやり続けるかどうかだと思います。

そして、特にネットワークビジネスはこれだけ多くの挫折者がいるからこそ、そのことが目に見えてはっきりわかります。

しかし、これを逆の視点から見ると、壁を乗り越え地道に続けていけば必ず成功できると考えることもできます。

最初から、

「このビジネスは壁に当たるのは当然のことなんだ。」

そして、

「そこで辞めてしまう人がとても多いんだ。」

「ここを乗り越える意思があるかどうかで、成功と失敗が決まるんだ。」

とわかっていれば、そのことを理解していれば、辞めてしまうという結論を簡単に出示してしまう

ということはないでしょう。

辞めてしまえば、あなたは 90%の普通に人になり、辞めなければ、そのことだけで 10%の成功者になる確率は限りなく 100%に近づいていくということです。

どんなビジネスでも少数の成功者と多くの失敗者に分かれていますが、ネットワークビジネスではレバレッジの力によって、この両者の違いは非常に大きくなります。つまり、努力を続けて成功を掴めばとてつもなく大きなものを得られるということです。

はっきりと言っておきます。

ネットワークビジネスは「楽して簡単に儲かる」ビジネスではありません。誰でもがチャレンジできますが、「挫折者が多い厳しいビジネス」と捉えることもできます。

しかし、大きなレバレッジによって、他のものに努力を注ぐのとは比べものにならない大きなものを得られることを考えれば、壁を乗り越えて続けていくだけの価値があるとは思いませんか？

それを価値と捉えるかどうかを決めるのはあなた自身です。

最後に ～このレポートをお読みいただいた方へ～

レポートを請求していただき、そして最後までこのレポートをお読みいただきありがとうございます。
ます。

ネットワークビジネスを選択する基準や成功する為の基本的な考え方をこのレポートに書かせていただきました。健全に活動していく為に、誰もがこういった考えを持つべきなのではと考えたからです。それが大前提だと考えたからです。

このレポートで書かれている内容というのは、意外と当たり前のことばかりかもしれません。

そのように思われた方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか？

ネットワークビジネスだからといって何も特別なことはなく成功する為には、当たり前の努力が必要だということです。

しかし、他の手段とくらべた時に比較的少ない努力で大きなものを得られることに魅力を感じるからこそ、多くの人がネットワークビジネスに参入するのでしょう。

さて、このレポートで書いているような健全な活動をしていく為の心構えとともに、実際に活動していく過程ではさらに考えなければならないことがあります。

それは活動していく上での具体的な方法です。

このレポートで書かれていることが主にメンタルな側面だとしたら、さらに考えるべきは知識・方法論だということになります。

メンタルな部分、つまり考え方や心構えと具体的なやり方が合わさることによってはじめて、とるべき行動に命が与えられます。どちらか片方だけでは不十分なのです。

このレポートでは方法論については書かれていません。いずれなんらかの形で方法論についても公開できればと考えていますが、「それをもっと早く知りたい!」という方はどうぞネットワークビジネス学習会にお越しください。web サイトやこの無料レポートでお話できない部分についての情報も提供できるかもしれません。

今後、ネットワークビジネス学習会やその他耳よりな情報が入りましたら、メールでお知らせさせていただきます。

あなたとのさらなる出会いを楽しみにしています。

ネットワークビジネス研究会 主宰

田中 義俊