

第 11 回 副業は難しくない

日々仕事に追われて副業どころか趣味の時間すらないよ。

それなら第 6 回の時間管理 2 ステップを読み返してみてください。又は会社がブラックかもなので転職を考えましょう。

仮に飲食業のような基本長時間の業種でも、より条件が良い会社に移るべきです。

僕は飲食社員でしたが、転職して時間が少しだけできました（それでも仕事はキツかったですが）。

好きなことで OK

あなたの好きなこと、得意なことは何でしょうか？

すぐに出てこない人もいるかもしれませんが大丈夫です。

その場合は逆に嫌いなこと、やりたくないことを挙げていってみましょう。消去法です。

ただし働きたくない、はナシです。

好きなことが本業でできてる人は稀です。大してやりたくもないけどお金を稼いで社会保険に入っておかないとまともに生活していけない、家族を養えない、だからやってるんだという人がほとんどです。

それなら副業では好きなことをやらないと、本業も副業もお金だけが動機だと続きません。少なくともやって苦にならないことでないと本業と両立していくのはハードです。

それに、以前お伝えした通り脳は好きなことには力を発揮するので自分の好きなことが最も収入に近いということになります。好きなこと、得意なことにより一層くわしくなって人に教えることができればそれはもう立派な副業です。

そのために好きなこと、得意なことをどんどん伸ばしましょう。具体的には知識をインプットしたり、経験値を上げていくことです。

数字にできる実績が作れば大きな武器になります。

仕事と食事や睡眠などの必要時間以外ほとんどの時間を好きなことに注ぐことが好きなことを副業化する第一歩です。

知識や経験を使う副業は在庫も場所もいらず、ネットでほぼ完結するのでコストも低くできます。

好きなことをやってるのでマネタイズがうまくいかなかったとしてもムダにはなりません。

経験が財産になる

これはうまくいかなかったときに

「やってみたことに意義がある」

というような、行動した自分を慰めることではありません。

あなたのリアルな経験談という“情報”を知りたがってる人は案外いる、ということです。他の人の役に立つのです。

失敗談も未経験者には

「これをやったら失敗する」

という情報を知ることによって失敗を避けられるので有益です。

少なくとも話のネタとしては使えます。

逆に成功談はマネすれば成功できる可能性が高いのでそのまま有益です。失敗も成功も両方あればよりリアルな情報です。

例えばヤフオクで靴を 10 足出品したとします。

ナイキのスニーカーはすぐ売れたとか、バンズは売れなかったとか、子供用だとコンバースが売れたとかの結果は実際にやってみてわかることです（例えなので本当にこの売れ方になるかは謎です）。

この経験を同じくヤフオクで靴を出品しようと考えている友人に教えてあげたら友人にとって有益情報になります。

では、この経験を SNS で発信した場合どうでしょうか？

友達の友達が靴の出品を迷っていて、

「お、ナイキ売れそうじゃん」

と思って出品を決めるかもしれません。

そうならばこの発信は有益だと思ってもらえますね。

このように経験が有益情報になり得ます。

では、もっと労力を必要とすることの体験だったらどうでしょうか？

お金を払って知りたいという人が現れます。

現実はそんなにカンタンではないでしょうが、ここでは経験が財産になるということを知ってもらえたら OK です。

発信が生きてくる

最初はもちろん収入になりませんが何も一人前にならないと副業として成立しないかということもありません。

なるべく早く収入は欲しいのが正直なところですよ。

できる範囲のことをまとめてみて、ココナラなどに出してみればマネタイズできるかもしれません（金額は小さいかもですが

0よりはいいかと思えます)。

他がやってないアプローチで出してみれば欲しいという人は見
つかりやすくなります。この場合は他をよーく調査してみまし
よう。

ただ頭をひねって考えてもアイデアはそうそう出てきません。
脳に強く印象づけて無意識システムにも考えてもらいましょう
(第7回参照)。

ここで前回お伝えした SNS 発信が生きてきます。SNS 発信は
アウトプットするだけではなく自分をアピールしていくのにも
効果的です。

その上すぐ始めやすいツールなので SNS 発信を、とお伝えした
わけです。

発信に慣れて、ブログや YouTube、電子書籍などをやっていけ
れば自分のブランディングになりますし実績になり得ます。さ
らにそれ自体が収入につながる可能性もあります。

好きなことに打ちこみつつ、SNS でそれに関する発信を続けていきましょう。

今回は、

- ・好きなことを副業にするべき
- ・その経験が有益情報という価値になりえる
- ・SNS 発信がその価値を後押しする

ということをお伝えしてきました。

お金を

守る（知識と情報力）→稼ぐ（本業と副業）→増やす（投資）

をサイクルにしていくことが安定運用の基本です。

好きなことを発信しつつ副業化していきましょう。

次回は、副業で人生好転の可能性についてお伝えします。

森 ひろき