

誰にも真似できないキャリア形成術

パラレルワークの はじめかた

株式会社 Wonder Zero 代表
Udemyベストセラー講師

渡辺 拓

できるを
やる

視点を
変える

スキルを
つなげる

3つのステップで

**自分が
変わる!**

ゼロから副業でUdemy受講者8000人!

サイボウズ出身の**人気講師が**
副業の「**はじめの**」**一歩**を大公開!





(株)WonderZero(ワンダー・ゼロ)代表

渡辺 拓

株式会社 Wonder Zero 代表。

羽のように軽やかに自然体で話す「ゼロスピーチメソッド」開発者。人の自信を引き出すプロ。

話し方研究歴 15 年。研究のために読んだ本は 7,000 冊以上。

全世界 5,000 万人が使う世界最高峰の教育プラットフォーム「Udemy (ゆーでみー、日本では進研ゼミのベネッセが運営)」でプレゼン・デザイン思考などビジネススキル講師として活躍。

Web 講座の受講者数は 10 万人を突破し「最高評価/ベストセラー」を受賞。

京都大学・大学院を通してバスケット部主将、コーチを務めるなど文武両道の活躍。

大学院卒業後、サイボウズ株式会社に入社。複業として自分のビジネスをはじめめる。

自分自身の

・「人前で緊張して話せない」が、動作を使って自信を持って話せるようになった

・「何を言いたいかわからなくなる」が、論理思考を学びスッキリまとめられるようになった

・「正論を押し付けて伝わらない」が、相手に寄り添って心で伝わるようになった

などの経験から、伝わるためには「からだとアタマのバランス」をとる

ことが重要だと学び、「動作」で緊張をとり、羽のように軽やかに自然体で話して自信を持つ「ゼロスピーチメソッド」を開発。

自信が人と比べて落ち込んでいたことを克服した経験から、【日本を自信と誇りの国に】をスローガンに、「できる」経験を積んでもらい、自分に自信を持って輝く人を増やすため、精力的に活動中。

2020年5月、コロナによる自粛のなか700名が参加したオンラインイベント「インターネット活用サミット」では、参加した起業家20名のナビゲーターをするなど、楽しく本質を引き出す会話は「聴き師」としても定評がある。

当 PDF は著者「渡辺拓」の旧ブログ

「NOtakutics.com 【変える・つなげる・「できる」をやる】 で毎日を学びに。」にて

「パラレルワークのはじめかた」について

2018年8月に投稿した記事をまとめ、加筆・修正のうえ、電子書籍化

2024年11月にPDF向けに一部修正したものです。



第1章「副業のはじまり」

1-1.ぼくが副業をはじめた「最大」の理由。



2017.8.10

こんにちは！

渡辺拓です。

突然ですがあなたは「副業」していますか？

「働き方改革」なる言葉が流行っている今、
同時に注目されているのが「副業」です。

僕は現在、いわゆるエンジニアとして

「サイボウズ」という会社で働いているかたわら、
副業として、バスケットボールコーチの
サポートスタッフをやっています。

実は、今日でこの副業を初めて半年がたちます。

副業をやっていることを言うと、

いろんなことを聞かれます。

副業！？どんなことやってるの？

なぜ副業を始めようと思ったの？

どれくらい稼げているの？

なぜその職を選んだの？

毎日忙しくないの？

そんなにやってて休む時間はあるの？

・・・などなど。

一番聞かれる質問は

「副業何やってるの？」

なのですが、

一言で終わる話

(バスケットコーチのサポート！)

なので、

今日はその次によく聞かれる

「なぜ副業を始めようと思ったの？」

について書こうと思います。

これは、「僕が好きなことを複業にするまで」の第1話です！

なぜ副業を始めようと思ったの？

ズバリいいですが、

それは、

現状の収入に不満があったからです。

将来のためにお金を貯めようと思ったからです。

自分で自由な時間を作りたかったからです。

いろんな視点を得て成長したかったからです。

余った時間で人の役に立ちたかったからです。

自分の好きなことで仕事をしたかったからです。

・ ・

・

これ、全部ウソです。

…すいません、ズバリ言うのは、

ホント流れてくる

こういう理由、

見れば見るほど、

僕は動き出すことはできなかった

ってことです。

たったひとつ、

ぼくを副業へと突き動かした理由、

それをヒトコトでいうと、

「劣等感をなくしたかったから」

でした。

なんだかネガティブやし

自分のことやしで恥ずかしいのですが、

ボクは自分の劣等感を

取り払いたい一心で

副業やるで！

という決断をしました。

劣等感って、なに？

じつは僕の会社、サイボウズでは

副業は全面的に OK、

むしろ推奨しています。

そんなわけなので、

副業をしている人は

けっこういます。

僕と倍くらい年が違う方も、

中途で入社してくる方も、

むしろ毎年入社してくる新人さんも。

最近では、

副業してないと入社できへんのか！？

とってしまうくらい (いいすぎ?)、

色んな人が副業している気がします。

こんな人達を横目で見ながら何を思うか。

例外なく、

キラキラしている

感じがするんですよ。

Facebook で日々流れてくる友人の投稿。

「好きなことで仕事を始めました！」

「社会を変えたくて、起業しました！」

「人の役に立ちたくて、動き始めました！」

こんなふうに

流れてくる投稿を見るにつけ、

いいな・・・

うらやましいな・・・

自分もこんなことできたらな・・・

と思いつけていたんです。

それでも、

僕にはそんなカッコいい

理由が見つからない。

そうやって

輝く友人を見るたびに

何もできてない自分が情けなくなる。

情けない気持ちで

友人の投稿を見ると、

さらに輝いて見えてくる。。

こんなスパイラルに陥ってました。

• • •

• •

•

いやいやアカンアカン！

暗すぎる暗すぎる！！

初めからそんな話する！？

なんて思われるかもしれませんが

そのときはほんとに

ちょうどそんな感じで抜けてきたんです。

まるで水中での息止めから

プハッ！と水面に出たときのように、

落ち込んでいた状態から

「…うわ！これはイカン！もうええやろ！」

とハッと気づく感じで

思い立ちました。

劣等感ありすぎて、

さすがにヤバいとおもったから

決意したんですね、

理由探しを続けてへこむくらいなら、

そのへこみをなくすために

なにかとりあえず始めよう。と。

…うーん、、大丈夫か？これは。笑

それで・・・始めた後は？

さて、そんな感じで

副業しようと思いたち、

始めてみてから半年。

何が起きたか・・・

結果、好きなバスケに関わる

仕事ができている。

本業とはまったく違う業務を

やらせてもらえるので、

日々新鮮な気持ちで仕事ができる。

本業では出会うことのなかったような

副業を通して出会う人たちに、

価値を提供できている実感がある。

自分でもフシギなのですが、

初めに手放したいろんな理由。

それらを今、

自分で手にしている状態になっています。

まだまだ先はありますが、

これから更にいろんなことが

手に入ると信じています。

これも全部、

とりあえず始めてみたから。

キッカケはあまり人に誇れるような

ものではありませんが、

勝手に頭の中で縛られてたものからは

脱出できたと思います。

まとめ

今日は

劣等感をなくしたかったから！

僕は副業をはじめました！

という話をしました。

この話で伝えたいのは、

「別にリッパな理由で始めなくてもいい」

ということです。

理由がカッコつかないからといって

動かないのではなく、

なんでもいいから始めてみる。

そしたら見える世界もある。

これは副業についてだけでなく

いろんなことと言えらると思っております。

もし、なんかせなあかん・・・！

立派なことをやらなあかん！

という、

言いようのない焦りを

感じている方は

こんなひともいるんやなああと

思っていただければ…。

はい。

ちよつとこんな感じで

副業についてしばらく

書いていこうと思っております。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

p.s

.

今日の内容にもあった一言。

「なんでもいいから始めてみる」

このブログもそんな感じのスタートです。

会いに行けるアイドルの

成長を楽しみに見守る

じゃないですけど、

ふらっと立ち寄ってみたら、

ちょっとした成長が感じられる。

そんな姿を

お見せできればと思っています！

1-2. 「好きなこと」で、生きるには？



2017.8.20

こんにちは！

渡辺 拓です。

僕の会社は、副業 OK！

というスタンスでして、

僕も副業として、

バスケットボールコーチの

サポート業務をやっています。

副業をやっていると、いろいろ聞かれます。

副業何やってるの？

なぜ副業を始めようと思ったの？

どれくらい稼げているの？

なぜその仕事を選んだの？

そんなにやってて休む時間はあるの？

・・・などなど。

今日は、

なぜ、その仕事を選んだの？

つまり、

何を考えてその仕事を選んだのか？

ということについて

書こうと思います。

この記事は、

「ぼくが好きなことを複業にするまで」

の第2話です！

副業を始めるなら、何を考える？

副業を始めよう！

と思い立った僕が

一番初めに考えたのは、

自分の好き・トクイを仕事にしたい！

ということでした。

副業を考えたときや、

転職を考えたとき。

むしろそれよりも前、

就職活動のときなど、

多くの方が

ひとつとおり通った考えではないでしょうか。

好きなことで、生きていく

という

youtube の広告は

あまりにも有名ですよ。

じゃあ、

僕の得意なことってなんだろう・・・？

ということ、

僕もまず、考えたわけです。

自分のルーツを、探るわけです。

ぼくは今までずっと、バスケットをしていました。

僕は小学校4年生から

バスケットボールをはじめました。

(ちなみに、所属していたチームは

今年ミニバス全国大会で

優勝しました(！)

おめでとうございます！)

中学では大阪2位の試合を

(先輩がですが)経験しましたし、

高校もバスケットの強さを少し調べて選びました。

大学ではサークルではなく

体育会に所属。

大学4年のときはキャプテンも

やらせてもらったし、

大学院時代は

女子部のコーチを

2年間つとめました。

だから、バスケットを仕事にしたんですね。

はい。

バスケットをやっていたので、

バスケットの仕事を選択しました！

好きなことを仕事にできてサイコーです！

おわり！

・・・では、

全くありません！

(なんか一つ目の記事と

空気が似てきたな・・・？笑)

もちろん一番初めに考えましたよ、

「バスケットを教える仕事」。

大学の部活でキャプテンを

務めるくらいなので、

それなりの上手さはあると思っています。

というかコーチもやっていたので、

教えるのは基本的に得意です。

過去の能力からいっても

当然のように聞こえます。

バスケットが好き！すぎて…

でも実は、

このコーチ時代が問題でした。

ヘンな話ですが、

バスケットにのめり込み過ぎたんです。

選手がうまくなってくれることの幸せ、

試合での切った張ったの頭脳戦、

選手が勝ちを掴んだときのあの達成感…！

こういった

コーチとしてしか味わえない感情、

これをずっと忘れることができなかつたんです。

それがもう戻っては来ない。。

受験とかでよく聞く、

いわゆる燃え尽き症候群、

みたいなものを経験したんですね。

部活動をされていた方や、

厳しい受験勉強をされていた方なら、

少しは似たような感覚を覚えたことが

あるのではないのでしょうか。

加えて、

「副業」という時間の縛りが

大きな問題としてあがりました。

僕がやりたいと思っていたのは、

あくまでもチームのコーチ。

週に数日、あるいは毎日レベルで
チームの練習メニューを考えたり、
試合の指揮をとることでした。

週にまとまった時間が
どれだけとれるか定かではないような、
こと「副業」という縛りにおいては、
コーチをしたいという考えは
ただの理想でしかなかったんです。

「バスケットを教える仕事を
副業の時間でやったところで、
あのときにやってたことが
帰ってくるわけではないし・・・」

と、自分の本気の向けどころが

わからなくなっただんですね。

さらに、気休めにと

ちょっとバスケットをやってみても、

教えるならここまでせなあかん！

自分がプレーするときは基準はここ！

このプレーができていないのはダメだ！

みたいなコーチ目線・プレーヤー目線の

切り替えがうまくいかなかったり。

こんな感じで、

バスケットとの距離感を

失っている状態が続いていました。

なので

副業する→好きなバスケットで！

これは、

一番初めに考えたけど、

一番初めに候補から外しました。

・・・あれ？

でも、結局バスケット教えてるんよね？

あ、はい、そうなんです。笑

一度すてたバスケットに関する副業。

これが実はあとあとになって

運命的に関わることになります。

気づいたらなんだかんだで

結局バスケットを教える仕事に

関わっているんですよね。

フシギ・・・！

何が起きたら、

その状況から

バスケットの仕事にたどり着くのか。

キッカケとなった

考えや行動が

いくつかありました。

まとめ

え！答えでてないのにまとめ！？

・・・と自分でもちょっと

どうしようか迷ったんですが

長くなったので

一旦まとめますね。

今回の中身は・・・

なぜ、その仕事を選んだの？

「僕はバスケやってたし、

いまバスケの仕事やってる。

でも、好きなこと→仕事、

と考えたわけではない。」

このエピソードで

僕が感じたことは、

「好きなことでなにかやるといって、

いろいろ考えごと、こだわり、

巡ってなかなか進めない。」

ということです。

こっから

どう考えて

どう行動して

どういうわけで

バスケットの仕事をすることになったのか！？

ということについては

次回以降でおはなしできればと思います。

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

1-3. ぼくの副業の「はじめの一步」



2017.8.21

こんにちは！

渡辺 拓です。

今日は、副業を始めようとしたときに、

ボクが一番はじめにやったこと、

「はじめの一步」を紹介します！

いや、場合によると

「はじめの0歩」だと

感じる方もいるかもしれません…。

この記事は、

「ぼくが好きなことを複業にするまで」

の第3話です！

いちばん初めにやったことは？

副業を始めようと思ったときに

一番初めに僕がやったこと。

それは、

本を読む

ことでした。

・・・ん？

副業でお金稼ぐんでしょ？

本を読んでも何も起こらないよね？

・ ・ はい。そのとおりなんです。

これは、

まったく何も始まっていません。

本を読んだだけでは

人と出会えるわけではないし、

仕事を紹介されるわけでもありません。

ましてや

お金は一円たりとも発生しません。

では、なぜこれが

「副業のためのはじめの一步」

だといいい切れるのか。

それは、

【「できる」をやる】

という考えにもとづいているからです。

これを詳しく説明するには、

少し僕の過去にさかのぼります。

副業しようとして

動けない自分に気づいたとき、

僕は大学院のときの

自分を思い出しました。。

やること変換でのりきった大学院時代

大学院に通っていたとき、

僕は

大学バスケット部のコーチ

大学院での研究

大きくこの2つをやっていました。

そんな状態で、

毎週必ずやらないと

いけないことがありました。

===

##迫りくるゼミの準備

上で書いた順序からも

少し伝わってくるように、

僕にとっては

バスケットコーチが最優先でした。

でも、

自分は大学院生。

大学院生の本分は勉強です。

なので、

授業にはでないといけませんし、

ゼミでの発表準備は毎週やってきます。

で、この、

ゼミの発表準備がめっちゃキツかった！

ただでさえ難しい論文を、
読み込み完全に理解して、
他の人に説明する必要がある。

この大変さを想像するだけで、
あらゆるモチベーションがなくなり、
結果なんにもやりません。

何もしなかった次の日は

「昨日なんにもできへんかった…！」

という気持ちで、

さらに落ち込んで

もっとやる気が起きない。

やっぱりその日は何もせず…

ふと気づいたら発表前日・・・！

授業のあと教授にトントンと肩を叩かれ、

「渡辺、明日の発表、大丈夫だよな？」

・・

・

ああ・・

書いていても恐ろしい限りですね。

締め切りが迫るときほど

怖いものはないです。

あなたもこんなことを

体験したことが

あるのではないのでしょうか。

少しでも、近づく行動を。

で、こんな精神状態を
解決するためにとったのが、
先ほどあげた

【「できる」をやる】

ということでした。

当時、大学院生のぼくは、

大学バスケット部のコーチであり、

大学院での研究生でした。

そんな僕が達成したい状態というのは

バスケットの知識をつけて試合で勝てる

状態であり、

ゼミでの発表ができている

状態でした。

バスケットのコーチとして

戦術を知っていることは

必須なことなので、

例えば

試合のビデオを見て

戦術を研究するとか

効果的な練習メニューを考えるととか

こういう作業というのは

理想の状態の達成のために

ぜったい避けて通れないわけです。

試合のビデオを研究するというのは

実はけっこう集中力のいる大変な作業です。

でも、バスケットは僕の好きななこと。

多少大変な作業でも、

なんとかやる気をもってできるんですね。

だから、

ゼミの発表準備やりたくない

→何もやらない

だった自分を、

ゼミの発表準備やりたくない

→バスケの試合なら見れる

→じゃあ試合のビデオみて研究しよう

というふうに持っていったんです。

そうすると、

ゼミの準備に関しては

何もしなかった次の日も、

「昨日、ゼミはやらなかったけど、

あの試合の研究をすることはできた！」

というプラスの気持ちで

むかえることができました。

何もできなかつた自分

というのがいなくなるので、

勝手にテンションが

下がることはありませんし、

行動できたという達成感があるから

次にゼミの準備もすることができました。

毎日必ず何かの試合を見ることになるから、

試合研究もはかどります。

それで年間 350 時間以上は確実に

ビデオを見て研究することができました。

(どんだけ準備したくなかったんや！)

(というツッコミは、おいといて・・・。)

他の例はある？

受験勉強でも一緒ですよ。

過去問を解くのは

時間がかかるし集中力がいるけど、

5分だけ、

単語帳をながめることだったらできる。

これで

何もできなかった自分

というのはいなくなります。

確実に前には進んでいるという

自信を持っていいですし、

単語帳を見て勢いがついたら

過去問を解き始めたっていいわけです。

副業の話でいうと？

で、そんな大学院時代を思い出し・・・

同じようなことで

副業について考えてみました。

副業に関して自分が達成したかったのは

副業で働いている

状態です。

そのためには

副業をするとはどういうことか

どういう選択肢があるのか

そのために何をしたらいいか

とか、そういう知識が必要なんですけど、

ぼくはそれを

まったく持ってなかったんです。

それなのにとりあえず

始めようとするから、

前回お話したように

結局何もできない

という状態になってしまっていることに

気がつきました。

そうすると、

はじめの行動は簡単でした。

副業の知識を得るために、本を読む。

副業について説明しているブログを調べる。

副業で稼いでいる方のメルマガに登録する。

これくらいなら

とりあえず始めることができます。

こうやって

何かいいアイデアはないかと

ただぐるぐる考えるだけで動けない

そんな状態から、

副業をしている

という状態に向かって

はじめの一步を踏み出せたことで

僕の副業への道はスタートしました。

本を見て学んだ情報で

ついに副業に踏み込むようになります…！

まとめ

ちょっと長くなりましたが、
まとめます。

僕が副業を始めようとして
一番初めにやったのは、
本を読むこと。

これは、

【「できる」をやる】

の考えで、
ただ実行しただけです。

はじめの一步を踏み出した結果、

何を学んだかについては

また書いていきます。

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

p.s.

思えば、

大学院時代も

ある意味副業ですね。

そう思うと

だいたいみんな

副業やってたんやなあ。

大学院時代のあの2本柱も

いま振り返ってみると

けっこうインパクト感じる副業ですね！

1-4.劣等感をなくすには、ただ「できる」ことをやればいい



2017.8.22

「副業をはじめる」ときに

感じたことは、

いままでのことを振り返る

いいキッカケになりました。

こんにちは！

渡辺 拓です。

ここまで

副業を「はじめる」ときの

エピソードをお話しして来ました。

ここらでいったん、

一つのテーマに沿って

まとめておきます。

それは、劣等感からの脱却 です。

劣等感は「やりたい」のに「できない」から生まれる

劣等感を感じながら生活する、

それってけっこう

あることやと思います。

副業をはじめる前は、

他の人をみながら

ただただ、

うらやましいと思っているだけでした。

まわりにいる大勢の人が

キラキラして見えてくる。

楽しそうにしている様子を見て、

そこから

行動をしようと思ったものの、

自分が過去、

バスケットにのめり込みすぎた経験から、

なかなか動き出せずにいました。

僕はここにポイントがあるとおもいました。

なぜ、劣等感が生まれるのか。

それは、

「やりたい」のに

「できない」からやと。

「やりたい」のに、できなかった過去

思えば、僕の過去も

「やりたい」ことができずに

モヤモヤとしたまんまで

すごしてきました。

親は学区トップの高校だったけど、

自分はそうじゃない。

→通っている高校を変えたくても、

なかなかできない

研究室の同期は勉強が大好きだけど、

自分はそれほど時間をさけてない。

→勉強した理論を話しても、

説得力が足りない

みんなみたいに

好きなことで副業をできていない。

→バスケットコーチをやりたくても、

「副業」では満足できない

いや、そんなこと考えへんわ！

という方も

いるかもしれないですね。

ぼくも今になって思うと、

まわりはそんなこと

気にしていないと思います。

でも、

「やりたいことができてない自分」

からみた世界は、

もれなく全てのできごとが

キラキラ輝いて見えてきます。

そこと自分を比較した瞬間、

くらい気分へとまっしぐら。

さらに劣等感を感じるという

スパイラルに入っていたんですね。

「できる」をやって、手に入れた現在

でも、いまは乗り越えて

それぞれで結果を出せています。

それは、「できる」をやったからなんです。

高校は変えられなくても、

よりいい大学を目指すことはできる。

→親よりも偏差値の高い大学に入学できた

→高校よりも大学の学歴で見てもらえる

研究にさけた時間は少なくとも、

コーチを活かして対話することはできる

→堂々とした語り口で論文発表できた

→ほかの分野の教授が認めてくれた

アイデアは浮かばなくても、

情報を手に入れることはできる。

→本をよむことで、副業の一步目を踏み出せた

→さらに、やりたいバスケで働けている

こんな感じで

自分がやりたいことではなく、

まずは自分のできることをやる！

そうすると、

意外にも結果的に

やりたいことができているという

不思議な現象を体験しています。

これからの未来は？

過去、現在とくると

未来ですが、

正直ぼくは未来のことはわかりません。

でも、こういった過去の経験を

活かして新たに学んでいけば、

違った世界を見ることができると信じてます。

過去を今につないで、

これからの自分を変えていくことが

できると思っています。

もちろん、これからやりたいことが

今できることと一致していれば

最強やと思いますけどね。

そんな風になれたらいいなあー！

まとめ

ここまで

過去のこともお話したりと

少し固めの話でしたが、

副業をはじめた、

そのときのことを

まとめて今日は終わります！

劣等感をなくしたい！その一心で

副業をはじめようと思い立ちました。

思い立ったあとも、

やりたいバスケットコーチができずに、

モヤモヤした感覚は続いていました。

でもここで、

情報を仕入れることならできると

考え行動した結果、

劣等感からのがれて

初めの一步を踏むことができました！

この

副業をはじめると

ことから学んだのは、

劣等感をなくすには、

ただ「できる」ことをやればいい

ということでした。

さて！

こんな感じで

第一章「副業のはじまり」

は終わりですね！

(あ、そんな章立てしてたんや…)

(という声も聞こえてきますが笑)

次からは実際に

動き出したところをお話します！

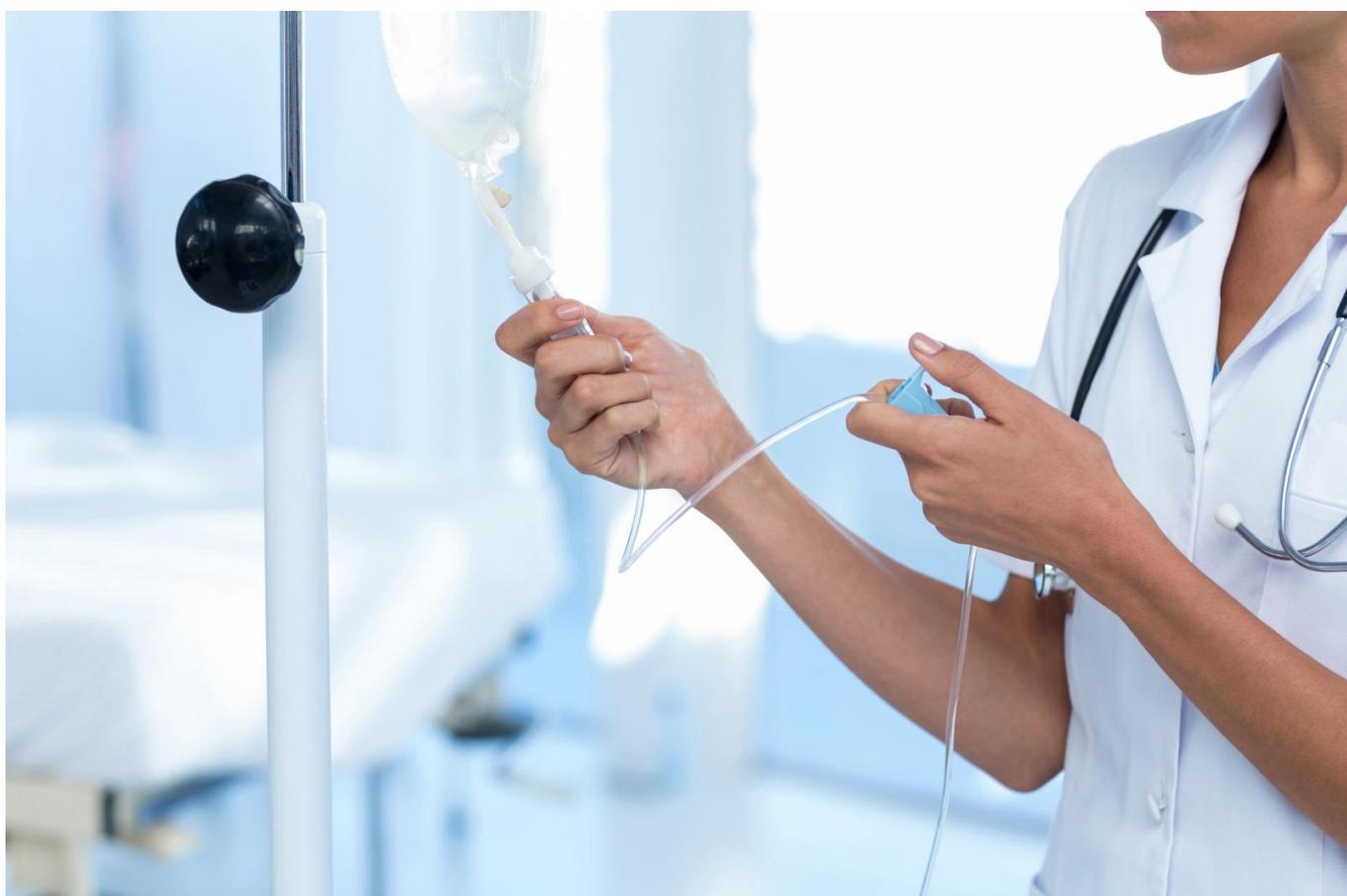
ではでは。ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

第2章 「バスケット副業との出会い」

2-1. みんなと同じじゃなきゃいけない病



2017.8.23

ようやく副業への一步目を
踏み出せた僕ですが、
またまた考え過ぎのワナに
引っかかってしまいました。。
あなたが同じ失敗を
しないことを祈って・・・！

こんにちは！

渡辺 拓です。

ぼくはいま

好きなこと＝バスケットを

副業にしています。

その副業につくまでの
道のりをお話しています。

前回までの記事で

副業にむけて

ようやく最初の一步を
踏み出すことができた！

というところまで

書きました。

ここまでの経緯をお読みでない方は、

全部お読みください！

といたいところですが、

こちらにまとめてますので、

ぜひお読みください。

今回は、

情報をあつめてどう考えた？

そして、

そのときにハマった落とし穴は？

というところについて

書いていきます。

「有りもの（ありもの）」を使うという発想

まず、今回の内容をお話する前に、

よくビジネスや勉強で

言われていることを紹介します。

それは、

すでにあるものを使う

という発想です。

ここでは「有りもの」と呼びます。

例えば、

仕事で資料を作らなければいけないとき。

一から内容を考えるよりも、

前回同じようなことを

説明した資料があるなら、

その資料を少し手直しして

使うほうが早く済みますよね。

例えば、

企画のアイデアを出すとき。

完全に新しいものを

生み出そうと考えるより、

すでにあるものの

組み合わせでできないかを

考えるほうが

考えやすいし、

ほとんどのものが

実はそうできています。

最後の例で、

すこし今日の本題に入ります。

あなたが高校生・大学生のときを

思い出してください。

高校生・大学生のときに

「お金がほしいな～」

と思ったら、どうしますか？

だいたいの方が

バイトを探しますよね？

バイトは、すでにお店があるところに

スタッフとして人手を貸しに行きます。

働く業務やその仕組みが

すでに作られているので、

それにしたがって行動するだけです。

これも、いうなれば

「有りもの」なわけです。

副業で「有りもの」を使うことを忘れてた

で、ぼくが副業を考えたときに

アッサリとこの

「有りもの」を使う

という視点が抜け落ちたんです。

要は、ただ稼ぎたいんだったら

すぐにバイトに行けばいいのに、

それもできず

またグルグルと考えてました。

話は

副業への第一歩として、

本・ブログ・メルマガを読んで

情報を集めるという

ところから・・・

はじめなきゃいけない病

ぼくが副業を始めようとして、

考えの袋小路にハマってしまったもの、

それは

何かを”新しく”始めないといけない

という思い込みでした。

前回までにお話したとおり、

僕は本・ブログ・メルマガ・・・

めちゃくちゃ読んで

どんな副業があるのか調べていました。

アイデアで勝負！

自分で起業するパターンに、

自分の強みを活かす！

クラウドソーシングなどのマッチング系、

お金を直接動かす！

リスクを取りながらすすめる Fx や株…

で、じつはこれらが

ぼくにとっては

いままで自分になかった

「仕組み」を作るところから

始める必要があるもの

が多かったんですね。

けっして悪い思考ではないんですが、

こと僕に置き換えたときに、

これは非常に

ハードルの高いことだったんです。

だって、

バスケットでなにかやろうとして

ずっとモヤモヤ考えてたわけなので。。

なんで新しく起こそうと考えた？

一瞬だけ僕のお話を。

こういう方向、つまり

「自分で何かを起こさなきゃ！」

というように考えてしまったのは

大学や会社で出会った

同期や先輩・後輩が

ただただ優秀過ぎた

ところがあります。

けっこうな確率で

「起業しました！」

「ベンチャーで働くことにしました！」

みたいな話が上がってくる。

まるで

不幸中の幸い

ならぬ、

幸い中の不幸。

優秀なひとたちに囲まれるのはいいですが、

その人たちの姿を見すぎて、

最短距離を見失っていたわけです。

ここでいう最短距離は、

「有りもの」を使うということです。

あなたの Facebook、twitter に

流れてくる投稿はどうですか？

「今日はこんな仲間と飲み会です！」

「旅行行ってきました～！サイコー！」

「新しい方と話して勉強になりました！」

キホン、SNS って

楽しいことや、

ためになることしか

流れてこないの、

「自分もこうならなきゃいけない！」

というカン違いを起こしてしまいます。

ホントはそんな必要ないのに。

で、僕が副業を始めようとしたときは

みんなの投稿を見て、

まさきに

「自分の会社を立ち上げよう」

なんて考えてしまったんですね。

結局そんなこと、

僕にはまったく、全く、マツツツツタク

できそうにありませんでした。

なのにまた

本来起業するはずなのに・・・

周りの人はもっとすごいことしているのに・・・

こんなこと周りには言えない・・・

こんな気持ちでまったく行動できない

自分に気が付きました。

でも、そんな必要なかったんです！

これに気づいてから、

行動が一気に加速しました！

まとめ

うわ！

「有りもの」

わかるまえにまとめやん！

…すいません。

長くなったんで

いったんまとめますね。

すでにあるものを使えば

最短距離を走れるのに、

周りの人たちを見て

とてもハードルの高いことを

やろうとしていました。

これに気づいて

「有りもの」を使ってから

行動が始まりました。

メッセージとしては

別にみんなと同じようにやる必要はない

というところでしょうか。

そう思えた理由も

次回お話しします。

それぞれ

できること

できないこと

ありますし、

とりあえず自分のできることをやる！

でもんね。

次は実際に使った

「有りもの」について

お話しますね！

(ま、僕の今の状況を見たら)

(少し予想はつくんですが・・・笑)

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

p.s.

これで5日連続投稿！

安心してください、

3日坊主は撃退しましたよ！

3,7,21日で

習慣化できるそうなので

もうちょっと頑張ってみます！

2-2.広告のクリックで、大変なことに気づきました



2017.8.24

過去の自分としては

考えられない行動をとりました。

人って、追いつめられると

変わるんですね。。

はからずも、

自分で証明することになりました。

こんにちは！

渡辺 拓です。

しばらく副業という切り口で

書いてはいますが、

このエピソードを通して

何かのお役に立てるような

言葉も書いています。

しばらくお付き合いいただければ。

さて、前回話しましたが、

すでにあるもの＝「有りもの」を使えば、

最短最速で結果を出すことができます。

例えば、

仕事で資料を作らなければいけないとき。

一から内容を考えるよりも、

前回同じようなことを

説明した資料があるなら、

その資料を少し手直しして

使うほうが早く済みますよね。

ちなみにアメリカにいる僕の父に

この話をしたところ、

シリコンバレーでは

この有りもの探しが続いているとか。

これについてもまた書きます。

副業においても、

そんな「有りもの」を

見つければいいはずなのに、

また僕は迷っていました。

というのが、

前回のハナシ。

では、副業における

「有りもの」とは何だったのか？

これについてお話します。

副業での「有りもの」とは？

ビジネスにおける「有りもの」

これは

すでに「お金を得る仕組み」が

できあがっているものをここでは

「有りもの」としたいと思います。

現在ぼくは

好きなこと＝バスケット

で副業できています。

バスケットにおける「有りもの」とは？

すでにバスケットを教える

対価を得ているところ

に行けばいい

と、

考えられたらよかったです、

違うんです。

もはや

逆に予想通りかもしれませんが、

僕のとった行動は違いました。

いったいどんな

「有りもの」を選んだのか？

一番かんたんな「有りもの」

一番初めに思いついた

「有りもの」。

それは、バイトです。

ただ、空いた時間で

お金を稼ぎたいんだったら、

正直バイトやるでもいいですよ。

自分のやるべき仕事の手順が、

すでに仕組みとしてできあがっている。

つまり、「有りもの」です。

仕組みがあるから、

はじめて仕事する高校生のような、

初心者でも稼げる。

飲食店とかにいった

お願いします！

って行って来れば

カンタンにお金を

稼ぎ始めることができます。

でも、

高校・大学ときはみんな

あんなにバイトをしていたはずなのに、

こと「副業」というくくりでいうと、

バイトに行くというのは

あまり聞かない気がします。

なんでですかね？

まあ僕も正直、副業として

飲食店などでバイトをやるのは

少し敬遠していました。

ってことは、

みんな別に副業で

お金がほしいんじゃないんですよね。

たぶん。

「いいところ」でバイトしたい

ということなのかな？

それかケタ違いのお金を

求めてしまっているのか。

どちらにせよ

なんかもっと他のところに

副業をやろうという

動機がありそうな気がします。

ここらへんは

またの機会に

掘り下げてみることにします。

・・・少し脱線しました。

バイト以外に「有りもの」はあるのか？

起業、クラウドソーシング、株・・・

いろいろ探しましたが、

これらは僕にとっては

「0 → 1」

つまり

新しく仕組みを作る必要がありました。

はじめる労力が

とっても高かったんですね。

そんなとき、

ぼくの目に飛び込んできたのは…

誰でも簡単に稼げる！

一日30分の作業だけで

お小遣い稼ぎしませんか？

寝ながらでも不労所得を得る方法とは！？

．．

．

はい。

ネットでこんな広告を見たことがある方は

多いと思います。

そう、

転売、ブログ、アフィリエイト

といった

「ネットビジネス系」の副業です。

それまでの自分の

イメージでいうと、

正直うさんくさいと思っていました。

「誰が買うねん、こんなもの」

一片のくもりもない心で

こう思っていました。

でも、

なかなか自分で

「0 → 1」を作れず

辟易（へきえき）していた僕にとっては、

なんだか

めちゃくちゃ魅力的な言葉に

見えてしまったんですね。

「俺もとうとう、これが

気になるようになったか。。」

若干じぶんにガッカリしつつも、

えいやと決めて

ひとつ買ってみることにしたんです。

(もちろんこういうのを買うのは)

(始めてだったので)

(ボタンを押す手は震えましたが。。)

フタを開けてみると、それは・・・？

さて、

購入したものをあけて、

正直かなり驚きました。

まさに

僕が想像していた

「有りもの」そのものでした。

手にしたのは、

ネットビジネスにおける

「教材」です。

ざっくりいうと

手順にしたがって

作業をすすめれば

そのままお金を稼げる

そんな手順が載っているマニュアルです。

つまり

すでに「お金を得る仕組み」について

こと細かに書いてあったんですね。

これぞ「有りもの」やと思いました。

(ちよっとうさんくさい寄りに)

(なっててスイマセン。。笑)

(むしろ教材買ったとかも)

(言いたくなかったんですが)

(驚いたことを正直にお伝えしたくて)

「有りもの」は金を出してでも買え

さて、ここで買ってみて

もう一つ驚いたことがあります。

ネットで普通に

手に入れていた情報とのギャップです。

教材として買ったものは、

ただネットで

「副業 ネットビジネス」

なんて打って

得られる情報とはまた違ったものでした。

たまたまいい教材に

出会えただけかもしれませんが。

どう違ったのか、

少しだけ説明しておきます。

ネット上の情報はまとまっていない

確かに、少しお金を稼ぐ方法については

いくらか根気よく調べれば

無料でたどり着くことができます。

でも、それぞれが

断片的、バラバラな情報なんです。

ネット上の情報は、

一つ一つがページビューを稼ぐため、

つまりアクセスを

集めるために作られたもの。

人が調べるような

検索ワードにあわせて書いてあるんで

断片的に転がっているような

状態なんですね。

しっかり今後

ビジネスとして組み立てて

お金を得ようと思ったら、

それらをまとめるのが必要です。

結局は仕組みを構築するところから

初めないといけないものでした。

上手くいかなかったときの検証ができない

もう一つの理由が、

上手くいかなかったときの検証ができない

というもの。

上記のとおりバラバラな情報。

これにしたがって

いろいろと試してみて、

あげく失敗したとします。

そんなとき、

一体何が悪かったのか

まったく確認できないと思ったんです。

とってきたノウハウが悪かったのか？

実行した順序が悪かったのか？

それともぼくのやり方が悪かったのか？

・ ・

・

いくら考えても尽きないですね。

これじゃ結局長く続けていけない。

そんなことで迷ったら、

結局、意味がないですね。

まとまっているか、そうでないか

対して、

「教材」というだけあって、

しっかりまとまっていた。

手順として

ネット上の情報が

再構築されているんですね。

ようは、

まとめる作業と、

そこから得られるものが

その教材の価格になっている

ということを実感しました。

ここを抜かして、

お金をかけずに

情報を探していても、

かけた時間や、

仮に失敗してしまったあとに

対処法がわからないことを考えると

結果的に損をしてしまう

ことになると思います。

まとめ

ということで、

今日は副業における

「有りもの」を手に入れた話をしました。

ちよっとうさんくさく

感じられたかもしれませんね。

申し訳ありません。

ただ、正直に

やってきたことということで

お話させていただきました。

まとめます！

副業における

「有りもの」=仕組みが作られているもの

を探し続けて疲れた僕は、

(自分でも信じられないんですが)

ネットビジネス教材を買いました。

ところが思いもよらず、

流れている情報との差に

驚かされました。

メッセージとしては

「有りもの」は金を出してでも買え

ということです。

ネット上の情報は

まとめて構築することで

はじめて意味を持ちます。

これを

自分でやるか、

他の人にやってもらうか。

ただ、その違いですね。

なにも自分もっていないときは、

お金を出してでも、

いやむしろお金を出して、

情報を掴みにいくべきやと思いました。

今日はそんなところで。

次回は

教材まで買って、

実際に行動に移したところを

書きます！

ぜひ楽しみにしていてください！

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

p.s.

自分の隠したいところを

書くのは体力いりますね。。

その分長くもなりますし。

ここまで読んでいただけているなら、

ホントにうれしいです！

ありがとうございました！

2-3.意識を変えるところからはじまる



2017.8.25

前回手に入れた

「有りもの」を使ってどうだったのか。

とどまりかけたときの

ある行動で、

人生を変えるキッカケを

引き寄せます・・・！

こんにちは！

渡辺 拓です。

さて、

前回、副業における「有りもの」

つまりネットビジネスにおける「教材」を

手に入れて、

ついに実際の行動に移してみました。

今日はそれが上手くいったのか？

というところからお話します。

「有りもの」使ってどうだった

さて、実際に「有りもの」を

使ってみたわけなんですが、

ホントに、

そのまま

お金を稼げました。

有りものとしての

見立てに間違いは

なかったようでした。

自分としては、

特になにも考えずに

そのままに実行してみただけ。

ホントにアレンジとかもせず、

まったく言われたとおりに

やってみました。

そうすると本当に

成果がでるんですね。

どのくらいすぐにかという

ほんと始めて3日で

成果が出ました。

一番はじめに手にした金額は

たった300円くらいですが、

正直いままで

「自分の力で」稼いだことの

なかった僕にとっては、

けっこううれしい経験になりました。

あのとき、

ささやかなごほうびとして買った

缶コーヒーのうまかったこと・・・！

めでたし、めでたし？

しかし、これでは終わらないんですね。

はじめの行動はよかったんですが、

継続ができなかった。

自分が初めに選んだものと

僕の生活との相性がイマイチだったんです。

教材には、

いくつかの方法が書かれていました。

一番はじめの方法は

あるていど時間や場所を

準備する必要があったのですが、

シゴトが終わる時間が読めなかったり

働く場所が日によって異なったりで

これを副業として

続けていくのは

なかなか難しそうでした。

リズムがつかないと

テンションも

下がりがちで、

始めて2週間目くらいで

もう作業のペースが

落ちてくるようになりました。

できないときに、どう考えるか

また同じことの繰り返しか？

そう思われた方もいるかもしれません。

実際、同じことの繰り返しでした。

ただむしろ逆に、

同じことなので

対処する方法を知っていました。

そう、

まさに副業への

一歩を踏み出すのに使った

「できる」ことをやる

をやったんです。

実際に行動・時間がとれず、
お金が稼げない状況でも、
副業のための情報をつかむ事はできる。

副業の知識を得るために、本を読む。

副業で稼いでいる方のメルマガを読む。

副業について説明しているブログをみる。

これについては、

ペースが落ちたころでも

ひたすら続けていて、

- ・意識を変えるところから始まる
- ・副業で働けている自分をイメージする
- ・まずは素直に実行する

など、

いろいろためになる言葉を拾えたので、

それを実行することに決めました。

訪れた変化

「副業で働けている自分をイメージする」

これを実行するワークがあったのですが

今まではやらずにいました。

それを素直に実行することに決めました。

朝、起きてから

自分が働けている、という姿をイメージして

それを表す様子をひたすら紙に書き出しました。

思いつくイメージをたくさん。

副業をやって、

日々新鮮に忙しく

している様子や、

いままで出会ったことの

ないような人とあって

知識が広がる様子、

そして

劣等感を払拭して

人に副業のことを説明している様子まで。

思いつくイメージは、

かつて自分があきらめていたもの、

うらやましいと思っていたもの、

たくさん出てきました。

イメージを書き終えたあとは出社して、

業務のスキマで

今後の方向性を考えていました。

思えば、今のやり方は

ひとまずやってみたものの成功しなかった。

それならばと別の方法に切り替えて

実行しよう！

決意してその日帰宅することにしました。

「これはできないから、こっちをやろう」

みたいな後ろ向きの理由で

行動することが多かったのですが、

そこで初めて決意をしたんです。

僕は自宅から会社まで電車通勤しています。

電車の中では基本的には
読書をしてるんですが、
その時期はひたすら
教材・ブログ・メルマガ
を読み込んでいました。
実際に行動にできていない
焦りというのもありましたし。

で、その日の帰りも同じく、
改札をってから
メルマガを読むために
携帯をとり出したとき、

今の僕へとつながる、

運命を変えたメールが

届いていました。

「スタッフ募集のおしらせ」

前述の通り、メルマガは

いくつか登録していたんですが、

ちょうど読んでいたものにも

すこし飽きてきたころでした。

じつは、

たまたまその日の朝、

イメージをいろいろ書き出したあとの

息抜きでひとつ

バスケット関連のメルマガに登録していました。

そのとき届いたメールは、

まさにそのバスケットメルマガ発信者の方が、

「スタッフを募集します」

というお知らせだったんです。

あと一日、

たった一日でもずれていたら

そのメールも来ることはなかったと思うと

そのときの運の良さには

自分でも驚きます。

あのときの感覚はよく覚えています。

まさかこのタイミングで！

というオドロキの気持ちと、

「やるしかない・・・！」

というやる気がわきでて

全身が熱くなる感じでした。

絶対のチャンスやと思って

すぐに行動することを決めました…！！

まとめ

今日はここらへんまで。

実際に

「有りもの」＝「教材」

を使ってみたところ、

すぐに成果を出せた。

しかし、

初めに選んだ方法は

自分のリズムと合わないため

継続できなかつた。

「できる」をやる！

やっていた本やブログから得た言葉を見て

行動を変える決意をしたところ、

スタッフ募集を告げる

運命のメールが届きました・・・

運の要素が強かったものから

メッセージを出すのは難しいのですが

「意識を変えるところからはじまる」

というのが

今回の話を象徴していると思います。

届いたメールを見てどう行動したか、

次回、公開！

と行きたいところですが、、

ココらへんまでが実は

転換点なので

ここまでをまた一度まとめますね。

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

2-4.見方を変えて、チャンスをつかむ



2017.8.26

ぼくは今でこそ

バスケットの副業をしています、

はじめは全然違うところからの

スタートでした。

この間に、自分の考え方は
大きく変わっていきました。

こんにちは！

渡辺 拓です。

ここまで

行動をはじめてから、
バスケの副業と出会うまでの
エピソードをお話しして来ました。

これまでの話を

一つのテーマに沿って
まとめておきます。

それは、

見方を変えて、チャンスをつかむ

ということです。

見方を「変えた」こと

副業をはじめだして、

実際にお金を得て、

それを続けて、

そしてバスケの副業に出会う。。

この時期には、

見方を「変える」ことで

カベを突破できたことが多かったです。

「起業しなきゃ！」

と、凝り固まっていたアタマを変えて、

「有りもの」を使おう！

と決めたら

具体的な方法を見つけることができた。

「うさんくさい・・・」

とっていたネットの広告も、

飛び込んでみたら

まとまった手順の「有りもの」で、

実際にお金を稼ぎ始めることができた。

「これは必要ないだろう」

そう思っていた

副業をはじめるためのワーク。

その見方を変えて

ワークをやらなければ、

その合間にメルマガに登録することもなく、

今のバスケットでの副業に

出会うこともなかった。

ぼくにとって、

たくさんのかべを超えてきました。

見方を変えることで、

世界が変わる

という経験をすることができました。

「どこから」情報を見ているか

見方の違いについて、

よく例えに出されるのが

「円すい」の影絵です。

円すいは小学校で習いましたよね。

パン！ってなるクラッカーとか

指にはめるとんがりコーンとか

そういったやつの形です。

あれを、

影絵にうつしてみたら、

どう見えるでしょうか。

横から見たら、三角形。

上から見たら、丸。

つまり

見る方向がちがうと、

見え方も違ってくる。

この構造って、

情報に関しても同じなんですよ。

現在は

いろんな情報が流れていますが、

それを「どこから」

見ているかによって

全然イミが変わってくるんです。

それが一番実感したのが、
ネットビジネス系の「教材」を
手にしたときです。

・
・

誰でも簡単に稼げる！

一日30分の作業だけで

お小遣い稼ぎしませんか？

寝ながらでも不労所得を得る方法とは！？

一般的に見て、

どうみてもうさんくさい。

ぼくも初めはそう思いました。

あれを買っている自分は

まったく想像できませんでした。

しかし買って見たところ、

その評価は一変します。

「お金を得る仕組み」について

こと細かに書いてある、

ぼくが求めていた「有りもの」でした。

副業を始めるという目的に立ったとき、

それはそれは有益なものやったんです。

はじめは、みんなが見る方向。

「うわ、うさんくさい」

こう見える方向からしか

教材のことを見てませんでした。

でも、ひとたび

副業をやる

という目線にたった瞬間、

とても有益な「有りもの」へと

見え方が変わったんです。

自分はいま

「円すいをどこから見ているのか？」

気をつけようと思った瞬間でした。

見方を変えればチャンスをつかめる

実は、

ひとつくらい見方が違っただけなら

大丈夫です。

上の「教材」についても、

副業をやる

という必要性がないうちは、

「有益だ」という見え方に

気づかなくても

全然、問題はありません。

気をつけたいのは、そこに

チャンスが眠っている可能性がある

ということです。

「これはどうせ使えないから」

「またいつものことだから」

「あの人はそういう人だから」

そんな思い込みが

チャンスの芽をつみとります。

多くの人は、

ここで見過ごしてしまうか、

ムリだと思って諦めてしまいます。

ノーベル賞の中にも、

いくつかそんな例があります。

2002年にノーベル化学賞を受賞した、

田中さんの話はとても有名ですよ。

私たちにんげんの体は、

タンパク質でできています。

田中さんは、

タンパク質の重さを

効率よく測る研究をしていました。

しかしやれどもやれども、

なかなか上手くいかない。

そんなとき、

薬品を間違えて混ぜてしまいました。

普段は捨ててしまうところですが、

その「間違った薬品」を使って実験をしたところ、
これが大成功。

これをもとにした研究がたたえられ、
田中さんはノーベル賞を受け取りました。

田中さんは

「どうせ間違った薬品でしょ」

とってその薬品を

捨てなかったからこそ、

大きなチャンスを掴みました。

僕の場合は、

いままで大事とっていなかったワークに

意識を変えて取り組んでみたことでした。

そのワークの息抜きとして

登録したメルマガが、

まさに今の自分の職へとつながりました。

ワークに対する「見方」を変えていなかったら、

あるいみ今の自分には

なることはなかったんですね。

まとめ

優秀な友達とくらべて、

起業しなきゃ！という

思いにとらわれていた僕は、

「有りもの」つまり

教材を手にすることで

行動をはじめました。

はじめはうまく行きましたが、

自分のリズムと合わずに

行き詰まります。

そんなとき、

意識を切り替えてのぞんだ日に、

ぼくをバスケの副業へといざなう

運命のメールを受け取ることになりました。

副業をはじめてから、

今のバスケの職に出会うまで。

この間に学んだことは、

見方を変えれば、チャンスをつかめる

ということです。

固まった見方のままで、

チャンスを逃してしまう。

そうならないように、

つねに

「決まった方向から見ていないか？」

と問いかけることを

忘れないでおこうと思いました。

さて、ここらで

第二章「バスケ副業との出会い」

は終わりです！

次回は、

スタッフ募集のメールを見て

どう動いたのか・・・！？

について書きたいと思います。

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

第3章 「バスケ副業ではたらくまで」

3-1. 速さ = 信頼。



2017.8.27

バスケのスタッフ募集の

メールを見た僕は、

過去に苦い経験となった

就職活動のことを思い出します。

今の自分にできることで

それをうち破ることができるのか・・・！

こんにちは！

渡辺 拓です。

ぼくはいま

好きなこと＝バスケを

副業にしています。

これまで、

僕が副業を始めてから、

このバスケでの副業に

出会うまでを書いてきました。

今日の話は、

スタッフ募集のメールを

開いたところから

はじまります・・・

募集のメールをみて、それで・・・

「スタッフ募集のお知らせ」

メールには応募するための

フォームがついていました。

志望動機やできることなどの

いくつかの項目を埋めていく。

いふなれば

就活のときのエントリーシートを

久しぶりに書くことになったわけです。

この応募フォームを見て

過去の就職活動のときのことを

思い出しました。

秘密にしていた就職活動

僕は大学院のときに

物理学を勉強していました。

そこで入っていた研究室は、

機械をつかって実験をおこなう

「実験系」と呼ばれる

研究室とは対比的に、

「理論系」と呼ばれる研究室でした。

使うのは、もっばら紙とペン。

一日中

ノートとにらめっこしながら

数式と向き合っている。

これが続けていても

飽きが来ないひとたちばかり。

みんなガチで勉強が大好きです。

そんなこともあってか

この研究室、

修士課程、つまり

大学院 2 年間で終わった後に

「就職した人」というのが

当時すくなくとも過去 5 年間は

いなかったんです。

みんな博士課程、

次の 3 年間まで

研究室で過ごすことを決めていたんですね。

そんななかで

僕はいろいろあって

就職しようとしていたので、

はじめは恥ずかしくて

就職活動をしていることを

ひたすら隠していました。

そんなこともあって、

けっこう就活初期は迷いがありました。

就活サイトに募集がかかっても、

なかなか踏み出せない。

「どうしようかな・・・」

と、悩んでいる間に

人気の会社の募集は終わっている。

そんなことが多々あったんですね。

また止まってしまうのか？

そんな「行動できない」

就活のときの経験が

ふと頭をよぎりました。

そしてもう一つ頭にうかんだもの。

これまで副業をはじめるに当たって

読んできた本やメルマガにのっていた

この言葉です。

「ビジネスは、スピードが命。」

いままで、

副業をはじめようとしても

ダラダラ先延ばしにしてしまった自分、

そして

過去の就活で

迷いながらチャンスを逃してきた自分。

そんな自分を

ここでやめてしまおうと思ったんです。

募集の期限は一週間後でしたが、

すぐに行動しようと決めました。

「すぐに」って、どれくらい？

課した期限は、明日の朝、
会社の業務がはじまるまで。

僕の会社は
何もなければ早くに帰れます。
が、メールを受け取った日は
個人的な理由で
けっこう遅くまで
残業をしていました。

帰りの電車にのるときに
メールを開いたのが21時ごろ。
そして家にかえるのが22時、

そこからの作業です。

次の日は朝イチ、

業務がはじまった直後の9時から

会議がありました。

そこまでになんとか

エントリーシートを

書き上げようということにしました。

エントリーシートを書くには

期限は決めたものの、

残業までして疲れている状態です。

ここでいかに速く、

ちゃんとした文章を書くことができるか

考えました。

アピールポイントの書き出し

期限がないので、

22時に帰ってからやったことは、

「アピールポイントの書き出し」

でした。

バスケットについては

コーチの経験がある、ということから、

エンジニアとして働いているので

システムについては詳しいということ、

朝は早起きで会社に行きます、

なんてことまで。

さきほど見返したら 50 個以上、、

とりあえず

思いついたものはなんでも、

制約をつけずにひたすら書き出しました。

準備をして、寝る

で、寝ます。

業務、残業、書き出し、、、

一日頑張りきった頭では、

その後のまとめ作業は

まったくできないだろうという

判断をしたんですね。

仮にやれてもおそらく

時間はかかるし、

クオリティは落ちそうだしで

いいことないだろうとも考えました。

そこで、頭に残しておく作業をしたんです。

寝る前には、

「こんな人を募集しています！」

という、

求めている人物像や、

「志望動機はなんですか」

「アピールポイントはなんですか」

といった募集フォームの項目。

こういった募集要項と、

先ほど書き出したたくさんのポイントを

交互に、

ただただ、

眺めます。

「どんなことが書けそうかな…？」

とりあえず考え始めたところで

ベッドに入ります。

まとめ作業は眠っている間に

脳に任せる感じにしたんですね。

まとめて、文をつくる

翌朝、書き出した

たくさんのパーツを

まとめて文を作りました。

いつもより一つ早い電車に乗って、

会社に到着。

そこからひたすら

つなげて、まとめて

文を作る作業に集中です。

前日に頭に入れたおかげか、

いいスピードで

まとめが浮かんできました。

そのときの感覚は

昔よくあそんだ

レゴブロックに似ていました。

作りたいものにあわせて、

パーツを選び出し、

組み合わせて作品を作る。

そんな、

昔好きだった、

レゴブロックを

文を書きながら思い出しました。

求めている人材像や、

スタッフの募集要項にあわせて、
アピールポイントを選び出し、
つなげて文を作っていく。

小さい頃から、
レゴブロックで作ったものには
ワンポイントのアクセントを
つけておくことが好きでした。

そんなことも思い出し、
直接募集要項にはないところも、
エピソードなどとからめて
なんでもとりあえず
盛り込んでおきました。
なにが引かかるかはわからないので。。

バスケの副業なので、

基本的にはバスケの知識を中心にしつつ

書いていきました。

実は、最後まで

書こうかどうか迷ったのが

「学歴」です。

僕の場合、

社会人として挨拶をするときに、

あまり先に学歴を話すと

敬遠されることが多かったんです。

(今思えば話し方が

悪かったのもありますが。。)

この学歴を

書こうかどうか最後まで迷いましたが、

結局は書いておくことにしました。

なにが引っかかるかはわからないので。。

それを集中して書き上げて、完成。

提出したときの時刻は

8時58分、

朝イチ9時の会議がはじまる2分前でした。

とにもかくにも、

なんとか出し終えたわけです。

あとは天命を待つのみ…！

速さ = 信頼。

「ええっ！?!?!」

会議終了後に、

メールボックスを開いたときの

ぼくの心の声です。

会議終了後に驚いたことには、

なんと9時3分には返事が来ていました。

「ぜひ一度お会いしましょう！

今日のご予定はいかがですか？」

これには

「はやっ！！」

と二重のイミで驚きました。

応募してから、

五分も立たずに

会うことを決断されている。

しかも今日の予定を取ってくださると。

やはり創業者の方だけあって、

行動の速さが違うなど。

これだけでも、

「僕もはやくお会いしたい！」

という気持ちがつのりました。

この見立てが正しいことは、

後ほどその目を見て

証明されることになります。

その当時は

部署間の異動も重なり

飲み会が多く入っている時期でした。

それでも当日は

運の良いことに

僕の予定があいていたため、

すぐにあう約束をしました。

まとめ

今日は

運命のスタッフ募集メールが

届いたところからでした。

過去の僕は、

行動できずに

チャンスを逃していましたが、

ポイントを書き出し

まとめる作業をした結果、

メールが届いた日の翌朝までに

スタッフ応募を出せました。

そしてすぐに帰ってきたメール。

当日にバスケの副業をされている方と

お会いすることになりました。

今回のエピソードを通して

感じたことは

ビジネスは、スピードが命。

ということです。

実際に実行されている方の

スピード感に触れ、

身にしみて感じました。

次回、

ようやく

バスケット副業の面接です。

創業者の方に

おあいしたその日から、

その行動力に

驚かされることになります・・・！

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

p.s.

今回でてきたまとめの手順、

時間がないときでも

だいたい早く実行できるので

オススメです。

資料作成などには

ぜひご参考にしていただければ・・・！

3-2. 「牡蠣 20 個ちょうだい」



2017.8.28

僕が好きなことで複業するまで。

第 10 話です！

いよいよ実際にコーチの方とお会いして

面接をすることになります。

百聞は一見にしかず

といますが、

まさに一見することで

自分の価値観が変わる体験をしました。

こんにちは！

渡辺 拓です。

前回、

バスケのコーチの方に

スタッフ応募のメールを送ったところ、

すぐにお会いすることになりました。

実際にお会いしてみて、

結果を出す人の

行動力を目の当たりにします・・・！

異次元の面接

その方とは喫茶店でお会いしました。

「その方」だとヘンなかんじがするので、
以後「コーチ」と書いておきますね。

初めにあった印象は

「あ、がっしりしてるな」

くらいの感じでした。

やっぱり

コーチをやるなら

ガタイもよくないとアカンのやな

なんて思ったくらいです。

バスケットでどんなことをしているか？

まずは

コーチのやっている

業務の説明から。

コーチは、

バスケットボールが上手になりたいけど、

いい環境がない！という方々に

全国 47 都道府県を回ってのレッスン

スキルアップ DVD の販売

オンラインレッスンを受けられる

コミュニティの提供

を行っています。

そこで言われたのは、

「ディフェンスをやってほしい」

ということです。

バスケットボールには

オフェンス（攻め）と

ディフェンス（守り）があります。

攻めはシュートを決めるほう、

守りはそれをさせないようにするほう

ですね。

いままでずっと一人で

やってきたけど、

会員が増えてきて

問い合わせ対応なども増えてきた。

今後もっと全国を回って

コーチングをしたり、

新しく教えたメニューがあるのに、

事務的な対応が中心になって

なかなか次のことをやる時間がない。

というわけで、

全国を飛び回って

新しくバスケットを教えていくような

攻めの活動、

いくなればオフェンス面は

そのコーチが担当する。

そして

全国のレッスンの調整だったり、

DVD の受発注の対応だったり、

僕にはそういったサポート業務、

いわばディフェンス面で

会社の基盤を守ってほしいというわけです。

異次元の業務

で、コーチいわく、
僕が試しにいくつか仕事をしてみて、
それで採用するか判断したいと。
それならばということで、
横で作業を見させて
もらうことになりました。

まずは基本の DVD 受発注対応から。
コーチの手元のノートパソコンを
のぞきこみます。

と、ここで一つ目のオドロキ。

作業スピードがめっちゃくちゃ早い。

横の僕に業務を説明しながら、

アッ！っという間に

バンバン返信していきます。

台帳につけて、

返事を書いて、

実際に納品準備をする。。

まるで

ブウーーーーンッ！！！！

って音が聞こえてくるくらいの速さで

(実際に聞こえたのは

カタカタカタッっていう

キーボードの音ですが)

目の前のパソコンの画面が
どんどん切り替わっていきます。

説明をしながらも、
手が休まることはありません。

すべてが僕の常識外のスピードで
進んでいきました。

思えば
全国の会員との調整や、
いろいろな対応を今までたった一人で
行ってきた。
それこそ忙しい時期でも
ずっと続けてきた。

そういう環境で

やるしかない、という状態が

このコーチの今に

つながっているんだなあと

体感させられました。

ふと、突然手を止めたかと思うと

「じゃ、のこりやってみて」

というので

イッキに緊張しましたが、

その日は説明で

注文を全部さばいてしまったので

また後日に。

僕が作業する姿を

見せられない反面、

すこしホッとしたような。。

飲み会でも異次元

業務の説明も終わり、
ほかの質問もいくつかして、
その場はここらへんで、
という感じになりました。

すると、

駅に向かう道で

「飲み行く？」

とおっしゃるので

僕はソッコーでOK。

「もっと話を聞いてみたい！」

とっていましたし。

そこで駅前にあった

海鮮系の居酒屋に入るのですが、

ここからが

その日のハイライト。

席に座る。

メニューを見る。

閉じる。

頼む。

「牡蠣 20 個ちょうだい」

ここまでほんの十数秒。

これぞホントのアツという間。

むしろアッと言う間もなかったです。

(実際あとで聞くと、

アッと言いかけた口をあけて

「ポカン」としてたそうです)

なんだか行動の仕方が

常人のそれとは違ったんですね。

即断、

即決、

即行動。

しかもスケールがめちゃでかい。

となりにいる僕は

ド肝をぬかれました。

さっきは

ずっと高速で動くモーターの

回転音が聞こえてくるようでしたが

今度は大型の台風が

一瞬でブワアン！と

通り過ぎたように

なにが起こったのか

わからないような凄みを

ゼロ距離で感じました。

山盛りになって

運ばれてきた牡蠣をほおぼりながら

いろいろくぐり抜けてきた人って

やっぱ違うんやなと

ボンヤリ思ったのを覚えています。

飲み会後も異次元

で、遅くなったので飲み会も終了。

ぼくも

いろいろ話を聞いたので

非常に満足です。

「ぜひ一緒に働きたい！

そのためにも

与えられた仕事を頑張ろう！」

という決意に燃えていました。

ところが、

そこで困ったことがわかります。

ぼく

「で、今日はどちらに帰られるんですか？」

コーチ

「え？ないよ？」

・ ・

・

ちょっと意味がわからなかったので

聞き直しました。

ぼく

「今日泊まる場所はどこですか？」

コーチ

「え？ないよ？」

・ ・

・

聞けば、

全国を回っているときは

その場その場で

いろいろなところに行くことがあるため、

宿を事前にとらないことも

多いんだとか。

いちおう東京に家はありましたが、

すでに遠く間に合いそうにありません。

ということで、

僕の家が近かったので

こちらに来ていただくことにしました。

「え！？それ大丈夫やったん・・・？」

友人にこの話をすると、

100%の確率でこう心配されましたが)

部屋は読みかけの本が山積みで

とても人を迎える状態では

なかったのですが、

それもやむなしです。

「仕事も近くで見ながらのほうが

教えやすいしね！」

と笑うコーチをみて、

「初対面やのにいきなりなんやねん！」

という感情はむしろ湧いてこず、

「ここまでビジネスのことを
考えてるんやな・・・」
という不思議な尊敬の気持ちを
味わいました。

そして、
これを近くで吸収することができれば、
僕もかならず成長できるやろう、とも。

まとめ

今日はバスケットコーチの方と
初めて出会ったときの話でした。

実際にお会いしたところ、

その処理能力の高さに

まずは驚かされました。

その根幹にあったのは

即断・即決・即実行。

しかもスケールがめちゃでかい。

ただの居酒屋でのふるまい、

そしてその後の行動にも、

その実行力を感じました。

今回のメッセージとしては、

間近で体感することにまさるものはない

ということです。

よく、

成功している人の行動を真似せよ

とありますが、

それを体感する、しないではまったく違います。

この行動力を体感できたことで、

ぼくも行動が根本から変わっていきます。

次回、

一緒に働くために、

業務をやってみることになります。

実際にやってみると、

意外なことが起こりました・・・！

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

3-3.運命の入社試験！



2017.8.29

僕が好きなことで複業するまで。

第 11 話です！

破天荒なコーチが

ぼくの部屋に

転がりこんできました。

一緒に働けるかどうか、

お試しでの業務。

人生をかけた入社試験が

はじまります・・・！

こんにちは！

渡辺 拓です。

前回、お会いした

バスケットで働いているコーチの方は、

宿がないために僕の家に行ってきました。

実際に一緒に業務をして、

働けるかどうかを

みてもらうことになりました。

運命の入社試験

朝、僕は普通に出社。

コーチはそのまま僕の家で

作業をするということになりました。

業務の後のつきあいを終えて

22 時ごろに帰宅です。

会社から帰ると

コーチは僕のデスクで

普通に作業しています。

「お、拓くんきたな！

じゃさっそく頼むわ！」

そういうことで僕も業務開始です。

これがあるいみ入社試験なので

必然的に真剣です。

作業開始！

やったものは、

お客様の対応に、

DVD 受発注の管理。

メールもその場で書きました。

さすがに新人以前の状態で

メールを送るのは冷や汗が出ましたが、

そういうところも

見られていると思い、

冷静をよそおって作業しました。

驚いたのはその作業の量でした。

一瞬目がくらむかと思ったほど。

前回山盛りになって

運ばれてきた牡蠣ではないですが、

それはそれは、

たんまり残っていたんです。

一人でさばいて、

さらに教える活動までしていたなんて、

まったく信じられないような量でした。

コーチはというと、

「自分の手が空くのがうれしすぎる」

らしく、

フンフンと鼻歌を歌いながら

その日のメルマガを書いています。

気分がいいので筆が進むそうです。

そんなコーチを

横目に見つつ、

僕も作業を続けます。

はじめは慣れないところも多く、

そもそもの量が多かったので、

少し時間はかかりました。

しかし、

慣れてきてしまえば

基本的には単純作業。

要領がわかってからは、

繰り返しの単位を見つけて

チャカチャカすすめていきます。

作業完了！合否は？

だいたい1時間とちょっと。

作業も終了したので、

報告です。

「え！もうできたん！？早いね！」

コーチの目の色が変わりました。

その様子を見て、

思ったことは

(やった・・・！！)

でした。

褒められたのも嬉しかったし、

これで合格やろう、

これで一緒に働けるやろう、

という気持ちが強かったです。

そんな

浮かれた気持ちで

コーチの言葉を待っていました。

・・・が、

コーチの言葉は

なかなか聞こえてきません。

なんだかコーチの様子がおかしいのです。

くり返される歴史

おや？と思っていると、

目の色が変わったどころか

顔色がどんどん変わっていきました。

みるみるうちに

顔色が悪くなっていくコーチ。

まるで「サーッ」と

血の気の引く音が

聞こえてくるかのよう。

呆然とした顔でひとこと。

「あしたセミナーあるの忘れてた・・・」

なんということでしょう。

どうやら明日の午前中に

セミナーを開くらしいのですが、

その資料がまったくできていないとのこと。

このタイミングで思い出したそうです。

作業も時間がかかっていたので、

いまの時刻は 23 時半。

ここから出発するあさ 9 時までには、

資料をゼロから

完成させなければいけない。

ちょうどその 2 日前に

応募フォームを考えたときのような

もしくは

焦りの量だけでいったら

明日がゼミの発表だと気づいた

大学院のときのような

そんなどうしようもない状況に

一気に追い込まれました。

やるしかない。大学院を思い出せ！

しかしもう、作るしかありません。

コーチと協力して

作業を進めていくことにしました。

二人でディスカッションしながら

セミナーの構成を考えつつ、

コーチが

資料に埋め込む

テキストや動画の作成を、

僕が

全体的な資料の作成を

担当することに。

資料作りについては、

大学院生のときから

ぼくはかなり力を入れて

勉強していました。

大学院の勉強で

優秀な同期に

なかなかついていけなかった僕は、

せめて発表だけでも

同期に負けないように

しようとしたんです。

資料作りと、

人前での話し方。

ここにはこだわってやりました。

そのときの経験が、

ここで生きることになります。

そのおかげもあって、

資料を作っていくのは

スムーズです。

夜遅くで大変な作業でしたが、

たまにする見合わせで

資料の内容を見たときの

コーチの「おっ！」

という顔を見て

作業を続ける元気が湧いてきます。

資料の構成は、今を活かして！

資料の構成を作るところでは

本業を通して学んでいた

ロジカルシンキングが役に立ちました。

それぞれのストーリーに

気を取られて

話の流れがとぎれていないか、

もしくは全体として

筋が通っていても、

ストーリーがなく話しにくくはないか

小さな部分の細かいところと

大きな全体の流れのところを

バランスを取っていく作業です。

コーチが作る動画や

テキストが完成するたびに、

資料に入れてみる。

そして

ぼくが資料を修正しつつ、

コーチにしゃべってもらいつつ。

コミュニケーションをとりながら

細かいところを

つめていきます。

そんな感じで

しばらく進めたあと、

ついにその瞬間が訪れます。

完成

窓から外を見てみると

うっすら空が明るくなってくるころ、

なんとか資料が完成しました。

もはやボンヤリして

時間は覚えていません。

フワッとした頭で

目覚まし時計だけセットして

ベッドに入ったのもつかの間。

すぐにその目覚ましの

ベルの音で叩き起こされて

僕は会社へ、

コーチはセミナーへと向かいました。

結果

かなりの寝不足にもかかわらず、
なぜかその日の仕事は良好でした。
わーっと作業したおかげなのか、
なんだかハイな気持ちで
作業がはかどるんですね。

セミナーの結果を聞くために、
仕事終わりに
またコーチと落ち合いました。

「今日のセミナー、
うまくいったよ！ありがとう！」

聞くところによると、

コミュニケーションとりながら

資料を作れたおかげで

いつものセミナーよりも

スツキリと話すことができたそう。

一人でやってたときとは

やっぱり成果が違う、

なんて言ってもらえました。

それでまず僕も、

一仕事終えた

達成感です。

締め切りまぎわで

グッと詰めて作業したのも

久しぶりだったよなー

なんて思いながら、

よかったですねと返します。

それに続けて

コーチからひとこと。

「これからぜひ一緒に働こう！」

・ ・

・

あ、

すっかり忘れてました。

仕事をしていたのは

そういえば、

入社試験の一環でした。

つまりはこの瞬間、

新しい仕事を

することが決まりました。

思えばこれまで、

なかなか動き出せず

考え込んでばかりいた僕でしたが、

自分にできることを積み重ね、

見方を変えて

新しいことに取り組み、

最後は根気つめてバリバリ

時間も忘れて

行動した結果、

とうとう

好きなバスケットに

関わる仕事に

つけることになったんです。

まとめ

入社試験として

業務をこなしたものの、

とつぜんの仕事が降ってきます。

コーチと二人で

協力してなんとか達成。

いままでの経験が活きました。

コーチのセミナーもうまくいき、

僕は好きなバスケットで

仕事をする事になりました。

今回のメッセージとしては、

経験は、意外なところで生きる

ということです。

今回は事務処理の仕事として

入社試験を受けましたが、

突然、セミナー資料を作る

仕事が降ってきました。

ここで僕が過去に

資料作りやストーリー構成の

経験をしていなかったら、

完成させることは

できなかったと思います。

次回、

いままでの流れだと

まとめに入るのですが、

あとひとつ、

ちょっとした後日談を。

僕の採用を決めた

理由について

聞いてみたところ、

意外な答えが返ってきました。

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

p.s.

ようやく

バスケットに関わる仕事に

つくところまでお話できました！

お読みいただいた方は、

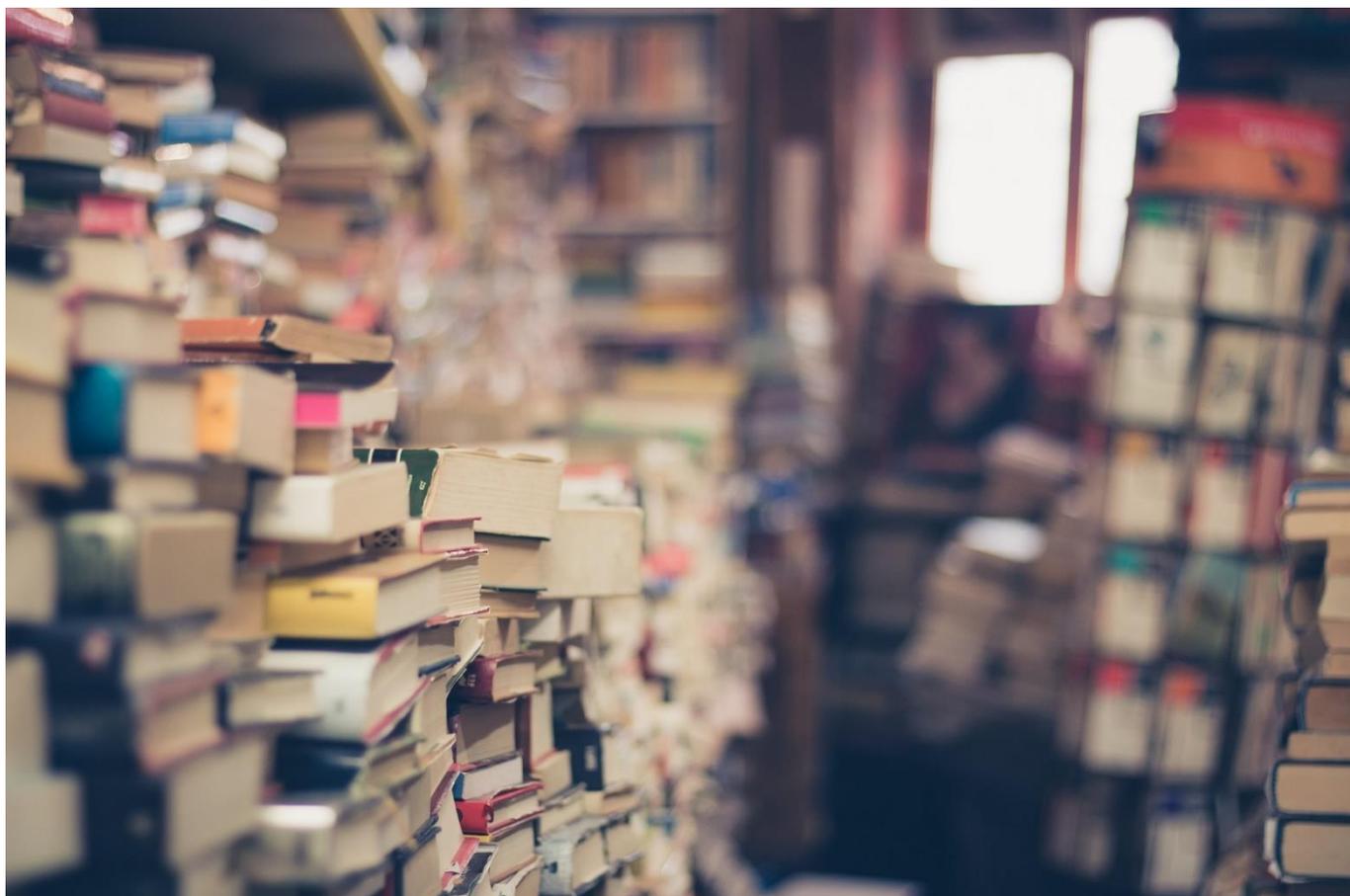
本当にありがとうございます！

このストーリーには、

もう少しだけ

おつきあいください m(_ _)m

3-4.意外な採用のワケ



2017.8.30

僕が好きなことで副業するまで。

第12話です！

コーチに僕を採用した
理由を聞いてみたところ、
よく見てくれて
うれしい部分とともに、
意外とすれすれの橋を
渡っていたことがわかります。。

こんにちは！

渡辺 拓です。

前回、

必死にコーチの業務にくらいつき

明け方まで作業した結果、

コーチのセミナーはうまくいき、

僕は好きなバスケットで

仕事をする事になりました。

今日はまさに、

一緒に働こうと

言っていたいたところから・・・

ぼくが受かった理由

「よろしくお願いします！」

コーチのセミナーが成功した

その報告と同時に、

ぼくは入社試験に合格。

コーチと一緒に

好きなバスケットで

働くことになりました。

ただ、

嬉しい気持ちのなか、

ひとつ気になったことがありました。

それは、

なぜ、ぼくは受かったのか？

・・・この質問をしたくなかったのは、

僕がそもそも

「人と比べて劣等感を感じてしまう」

そんな人間だったからです。

ここらへんの話は、

第一話を

お読みいただければわかります。

自分はこういう人間だ、

というのを

胸を張って言い切りたい。

そのためには、

僕を選んでくれたひとに

なぜ取ってくれたのかを

聞きたいと思ったんですね。

「じゃ、言おうか。」

とくにいやがる様子もなく、

コーチは話しはじめてくれました。

応募フォームの熱量

ひとつめの理由は、

「応募フォームがアツかった」

ということでした。

いろんなことが書いてありつつも、

それぞれが矛盾していないし、

一つの人物像が浮かんでくる。

こういう人に来てほしい、の人物像と、

応募フォームから見える人物像、

そして実際にやってきた人の像、

これらがピッタリと一致したらしいです。

そのときの話は前にしましたが、

応募フォームを

戦略を持って書いていたのが

よかったです。

僕としては

最後まで書くか迷った学歴も、

いいスパイスとして効いてきたそうです。

ウソはつかず、

自分を正しく全面に見せる。

それができた結果でした。

読書量

僕を採用した理由として

次にコーチがあげてくれたのが、

「こいつ、本めっちゃ読んでそう」

でした。

僕はそれなりに読書家で、

通勤時間などのスキマ時間に

よく本を読んでいます。

ただ、どんどん購入するため

捨てるペースが追いつかず、

けっこうバサバサと本が山積み

されていることが多かったのです。

コーチと初めてあった日も、
なぜかコーチの宿がなかったため
ぼくの部屋に入っていただきましたが、
本がいっぱい
部屋が狭くなってきている
状態でした。

だから正直、

「恥ずかしいな・・・」

という気持ちでした。

が、それがよかったとのこと。

コーチも、バスケットで

起業をしようと思ったときに

大量に本を読んだ経験があったそうで、
それが今の自分を作っていると
自信を持っておっしゃっていました。

その経験から、

「本を読むやつは信用できる」

という

ジンクスというか

確信のようなものを

持っているということでした。

コミットすること

3つ目の理由は、単純に

「めっちゃやってくれる」

でした。

なんだかんだ初対面で、

初のシゴトだし、

初のチーム作業もしました。

こんな「初」づくしのなかで

最後のところまで粘って

一緒にものを完成させてくれる。

ダイエットを

確実に成功させることで有名な

ライザップの話ではありませんが、

この「結果にコミットした」ことが

よかったと。

ぼくとしては

コーチと一緒に働きたい

一心でやってきたため、

打算的にがんばった

というよりは

この人を

勝たせないといけない・・・！

という一心で

本気でとり組んだ結果でした。

実は落ちていたかも

と、

ここまで一気に

コーチは語ってくれました。

まだ出会ってから3日もたっていない状態。

なのにここまで

見てくれていることが嬉しかったです。

僕としても、

他の応募者よりも“はやく”

これができるのがよかったです、

ということを伝えたところ、

コーチが不思議そうな顔をします。

「いや、拓くんの応募、2日めだったよね」

じつは、

ぼくが応募メールをみた前日に、

同じメールをすでに一回送っていたそうです。

僕は2日めのメールの日に

メルマガに登録したので、

前の日のメールを見ていませんでした。

それで、別の方々からの応募もあったとか。

すでに僕の前にふたり、

迷った人がいるらしかったんです。

熱意はあるけれど・・・？

ひとりめは、

めっっっちやくちや

熱意のあるひと。

応募フォームから

バチバチ火花が飛んでくるほどの

熱意を感じたそうです。

この人と会おうとしたけど、

その方はタイミングがあわず

また別の日候補出しますね！

となっていたそう。

そこで僕の予定がついたそうでした。

僕はというと

飲み会つづきでたまたま空いた日が

ちょうどその応募を出した日だったわけで

ちょっとした「運」で

こっちに転んできたということでした。

知ってはいるけれど・・・？

そしてもうひとり、
すでにコーチとも知り合いで、
コーチのビジネスについても
知っているツワモノ。

じゃあなぜ僕を、と聞くと、

「拓くんすぐお酒OKしたよね」

とのこと。

どゆこと??

コーチいわく、

相談ごととか出てきたときに

お酒を一緒に飲んでないと、

うまく仕事も乗ってこないんだとか。

聞けばそのツワモノの候補者の方とは、

とても信頼しているそうですが、

コーチが恐縮して

あまり飲みには行かないそう。

そこで

じつはコーチのなかでの

最終面接は、面接終わりの

「飲み行く？」

のところだったそうで

僕はそこでソッコーで OK した、

そのノリのよさが

(あとは飲み会での飲みっぷりが)

よかったんだとか。

(思えばうちの会社の面接でも)

(最後にお酒が好きか)

(聞かれたような？笑)

僕はふだんは

とってもノリがいいとは

自分でも思っていないのですが

それもちょっとした運で、

あのときは

お酒飲むならぜひ行きましょう！

とする言える状態でしたし、

そう言わせる存在感が

コーチにあったのも事実です。

ということは・・・？

と、ここまで聞いて

心の底から安堵しました。

なんかほぼ受かっていたものの、

ひとつ間違えば

僕が落ちる可能性は

ぜんぜんあったということでした。

そこを救ったのは

「運」と

「お酒」と

「ノリのよさ」。

「運」とか「ノリのよさ」は
僕もそんなにあるとは
思っていなかったものの

それが最後になって
効いてきたという

なんだかまあ
これ全部ひっくるめて
運がよかったなあと思いました。

本当に偶然いいタイミングで
コーチとお会いできてよかったと
ホッと胸をなでおろした瞬間でした。

まとめ

自分はどういう人間なのか？

確かめたかった僕は

コーチのもとで

働くことになった理由を

聞いてみました。

応募フォームの熱量、

読書量やコミット感など

いろいろでしたが、

他にも有力な候補者がいて、

ひとつ間違えば

落ちているところでした。

そして、それを救ったのは

「運」と「お酒」と

「ノリのよさ」でした。

今回のメッセージとしては、

何がつながってくるはわからない

ということです。

自分では隠した学歴、

ひとに見せたくなかった本の山、

自分では

活かそうと思わなかったことが、

思いがけず

他の人の心に引っかかる事があるんだなど

肌で感じました。

自分の思い込みにとらわれず、

なんでも発信してみたり

飛びつく準備をしていたり

そうすることが大事だなと感じました。

次回、

第三章の

最後のまとめをしたいと思います！

僕がバスケで

副業をすることになった

経緯をまとめた

このストーリーも一旦終わりです。

まとめのテーマは、

もうおわかりですよ？

第3章まとめ：つなげる「準備」で結果が変わる



僕が好きなことで副業するまで。

最終話です！

バスケットで

副業ができるかもしれない・・・！

スタッフに応募した僕は

破天荒なコーチとの出会いのなかで

自分を変えるつなかりに

気づくことになります。

こんにちは！

渡辺 拓です。

ここまで

バスケの副業で働きはじめるまでの

エピソードをお話しして来ました。

これまでの話を

一つのテーマに沿って

まとめます。

それは、

過去をつなげて、今に。

今をつなげて、未来に。

というテーマです。

コーチとの出会い

過去の自分を、

ウソいつわりなく今に伝える。

体験をもとに

いまの知識をぬりかえて、

未来の行動をかえる。

いま、半年ほど

一緒に仕事している

コーチとの出会いは

そんなはじまりかたをしました。

自分を正しく伝える

ぼくはバスケの副業に応募するために

エントリーシートを書くことになります。

エントリーシートや

履歴書を書くときって

「あれもこれも書いたほうがいいよな・・・」

とか

「こんなこと書いて大丈夫かな・・・」

だったり

悪いときは

「まあわからないだろうしこれも書こう」

みたいな考えが

出てきちゃうことが

よくあると思いますが、

今回は

過去の自分の成果を書き出し、

それを募集の目的にあわせて

まとめていくことで、

短い時間でも精度の高い

エントリーシートを

書くことができました。

自分にウソをつかず、

自分を正しく全面にだす。

いったん書き出すことで、

この整理がうまくいったんですね。

実際に

その内容がピン！ときた

ということで

声をかけてもらうことになりました。

体験すれば具体的になる

バスケットで起業された

コーチと初めてお会いしたときは、

まさに驚きの連続でした。

スケールが違いすぎたんです。

ただ、驚きだけでなく

じつは「納得」という感情も

あったのが事実です。

それまで

からだひとつで起業し、

ずっと一人で走り続けてきた。

その経歴をみてぼくは思っていました。

さぞかしとんでもないオーラを

まとっているんじゃないだろうか。

それはまさに体感したとおり。

まるで

でっかい巨象が

ずんずん地面をゆらしながら

ドドドドッ！っと

砂煙をあげて

突進してくるような勢い。

ほかにも

いろんな表現でお伝えしましたが、

これでもまだ伝えきれていない

ところがあるくらいです。

「成功している人の行動を真似せよ」

これは

今までに本で読んで

知っていましたが、

実際に体感して、

そのコトバの

本当のいみを知ることになりました。

自分のなかのイメージと、

これからとるべき行動が

つながった瞬間でした。

コーチとの仕事

コーチと初めての仕事では
ハプニングが起きましたが、
なんとか乗り切ります。

突然の業務でも、
過去の経験が活きたし、

ぼくがバスケットで
働けることになったのは、
そのときに持っていた、
ちょっとした「運」のおかげでした。

経験が活きたしごと

入社試験としての

仕事をおえたところ、

とつぜん別の仕事をする事になりました。

そのとき役にたったのは、

大学院のときの経験や、

いまの本業での経験です。

これがなければ

実際に仕事を完成させることは

できなかつたし、

そこで思うとおりの

仕事ができなければ、

コーチと一緒に働くことは

なかったかもしれません。

意外だった採用理由

採用！

これが決まったときの理由も

自分では驚きでした。

あるていどは

予想していたものでしたが、

それとは別に、

僕を救ったのは

「運」と

「お酒」と

「ノリのよさ」。

いままで僕が

持っていないと思っていた

「運」とか「ノリのよさ」

これを偶然にも体現できたことで、

いまの仕事につくことができている。

このときのことを

思い出すにつけ

つくづく

何が引っかかるかは

わからないなあと

じわじわ実感してきます。

過去をつなげて今を、今をつなげて未来を。

バスケットボールのスタッフとして応募してから、
実際に働くまで。

ここまでの2日3日のできごとを

過去をつなげて、今を

今をつなげて、未来を

なんていう、ちょっと

カッコつけたような感じの

まとめ方をしてきました。

これらは

他の言い方で言うと、

ねらって情報を応用したもの

思いがけないキッカケができたもの

といい変えることが

できます。

このどちらにも重要なのは、

「つなげる準備」をしておく

ということです。

情報はねらって応用しないといけない

過去の経験は、

それを応用して

あとから取り出せる形になっていないと

必要なときに

利用することはできません。

ぼんやりとした情報は

せいぜい

「似たようなことがあったような・・・？」

と思って通り過ぎるのが関の山です。

言葉としてただ知っている

だったり、

それは経験したことがある

ぐらいだと

不十分であって、

知識や経験というのは

自分が「理解」して

自分が実行できるように

その場におきかえて行動できる

必要があるというのを学びました。

キッカケはそれに気づかないといけない

いま何か、

ちょっとしたできごとが

ポンと起こっても、

それをキッカケと思えなければ

新しいなにかが

始まることはありません。

二章のまとめで出たように、

チャンスを見つけることも

とっても大事ですが、

そもそもそれを

チャンスだととらえられることも

大事だということです。

それは、

常に準備できていないと

とらえることはできません。

それには、

つねに

「これは何かの始まりにならないか？」

と考えておくこと。

過去のことでも、

今のことでも、

次につなげるための準備を

必ずやっておこうと

感じました。

まとめ

今回まとめたのは、
バスケの副業を始めるまでの話でした。

自分の履歴や

アピールポイントを

うまくつなげることで

短い時間で精度の高い

エントリーシートを書き、

コーチと会うことになったぼくは

そのスケールの大きさに圧倒されます。

はじめてのコーチとの作業で

過去の経験が今のしごとに生き、

おかげで一緒に働くことになりましたが、

採用の理由は意外なもので

何がつながるかは

わからないと実感しました。

コーチと出会ってからの経験では、

なにか経験をしたら、

あとで自分が使える形で

のこそうということ

そして

起こったできごとについて、

これが何かの始まりにならないかと

考えるクセをつけること

このふたつを、

やっ払いこうと決めました。

・ ・ と、

そんなかんじで

第三章「バスケ副業ではたらくまで」

は終わりです！

そして同時に、

ぼくが現在の副業につくまでの

ストーリーも終了です。

今後も

副業を通して学んだことや、

読書のキログ、

ビジネスでいきたノウハウなど

いろいろと

発信していこうと思います。

ではでは。

ここまで

お読みいただき、

ありがとうございました！

★★無料プレゼント！★★

リモート・在宅・副業・テレワーク

これからの時代の波についていきたい方へ

日本一の働き方改革企業で

3つの複業をしながら成果を出し続けた秘密を

余すことなく大公開！

増え続ける仕事をバッタバッタとなぎ倒し

自由な時間を生み出すための”新・基礎体力”

【神速パラレルタスク仕事術】

2時間のセミナーを無料で視聴する↓↓

<https://wonder-zero.com/p/r/NZbpBPp4>

著者「渡辺拓」リンク

・現ブログ(アメブロ)

ゼロから始める自己表現～理想の世界は自分で作る～

<https://ameblo.jp/watakutics/>

・全世界 5,000 万人が使う世界最高峰の教育プラットフォーム「Udemy」
「渡辺拓」の Web 講座の受講者数は 10 万人を突破！

(2024 年 11 月現在)

複数講座で「最高評価/ベストセラー」を受賞！

<https://www.udemy.com/user/du-bian-tuo-2/>

・旧ブログ

NOtakutics.com 【変える・つなげる・「できる」をやる】

で毎日を学びに。

<http://notakutics.com/>

【SNS】

- ・ Facebook

<https://www.facebook.com/linkytakutics>

- ・ Twitter

<https://twitter.com/watakutics>

【HP】

- ・ 2020 年 9 月 (株)WonderZero のホームページがスタートしました！

「WonderZero」の最新情報をチェックする↓↓

<https://wonder-zero.world/>