

# インタビュ



ツイッターは炎上や口喧嘩が絶えない場だが、そこで逆に「夢や希望を安易に持たせる人たち」の方がタチが悪いと、私は思っている。そういう人たちは論理的に説明している心づだが、感情を煽って「リスク説明のない勧誘」をしている事も多い。

「サラリーマンを辞めて今すぐ起業しよう!」「社畜を辞めてブログで稼げ!」「ネットワークビジネスにはチャンスがある!」みたいな内容で、全くリスクの説明をしない悪質な人もいる。もちろん、ブログやネットワークビジネスで成功する人もいますが、安易に始めて大丈夫な商売はない。そもそも、そ

## ■ リスクなき商売はない ■

笑福亭 たま

れで成功する人は元々企画力や営業力があるなどして、別な仕事でも実は成功していたかもしれない。つまり、リスク説明もせずに「今この商売に行っとけば大丈夫!」とだけ言うのは「そそのかし」に近い。どんな商売でも、メリットとデメリット、リスクとチャンスがある。当たり前の話だ。

飲食店を起業する人は多いが、90%の確率で失敗すると言われている。予備知識や情報が入手しやすい飲食店でさえ10%の成功率なら、ブログやネットワークビジネスで生計を立てるといっつのは同じくらい難しいと思う。ハッキリ言ってそんな商売をするぐらいなら落語家の方が安心だ。

## 落語家はスベらない!?

マーケティングの本を読む筆者



機管理能力)」を教えてもらう。

飲食店でも料理学校を出てすぐ開店するのと、どこかの飲食店で修業してから開店するのでは失敗する確率が違うらしい。

落語家が三年ほど

落語家は徒弟制度なので、年季修業中は無償で師匠の下で働くが、実はその間、師匠から「経営のキモ」をタダで教えてもらえるのだ。弟子は「落語(商品の製造方法)」を教えてもらうだけでなく、

の年季修業を終えた後、廃業しにくいのはこのためだ。だから落語家の方がプロガーやネットワークビジネスよりチャンスがあるんですよ! (笑)

「お客さまとの接し方(顧客およびスポンサー対応)」「落語会の運営方法(マネジメント)」「ギャラの分配率(費用計算)」「師匠への接し方(ホスピタリティ)」「先輩同士の軋轢の観察(危

しかしこう書くとメチャクチャ怪しい。なぜなら、ここでは書けないリスクも当然あるからだ(笑)。どの商売にもリスクはあり、その説明を言わない勧誘にはご用心。

(落語家)次回掲載は八月二十二日)