

人生の困難を 突破 する 力 （後編）

- 👉 どん底から這い上がるのに必要なのは自分を信じる力～2010年の夏に元妻から「もう子供とは会わないで欲しい、教育費もいらぬ、身内にも関わらないで」と言われたことが引き金となり病状は更に悪化、10軒ほどの精神科や心療内科をハシゴ、霊媒師に除霊も頼みましたテレビのバラエティ番組等多数出演している魚ちゃん はじっと私の目を見ていきなり精神統一を始めて開口一番「絶対にあなたは成功する、あなたは上に、上に登っていく人だ」と確信をもって褒めてくれ、そして「私には小野寺さんは誰よりも自分を愛しているという凄いオーラが見えた、仕事柄 いろんな人と会ってきたが後にも先にもこれ程強いオーラのある人は初めて」と。
- 👉 死という逃げは死んでもしない～父に病気が悪化する事を相談すると再婚相手と暮らしていたが3階に住んでもいいと言ってくれ母の実家を後にした、父の家の目の前に住んでいた叔母が良い心療内科があると紹介してくれ、日中は仕事のある父親に代わって、今佑太には話し相手が必要だよと、いつも気にかけてくれた、後から聞くとその頃の私は目がうつろで生気がなく明らかに重症の精神疾患だったと分かったようです、この時期に私は自殺未遂を何度も繰り返していました、私も父も体重が10kg減り精神的にも肉体的にも追い込まれていました。
- 👉 楽しい事・楽なことは“逃げ”ではない～父は「体を動かした方がいい」と、アドバイスしてくれ私はボクシングに通う様になり父の再婚相手と一緒にパチンコに行くとそれ迄は座わることが出来ず困っていたが夢中になる事で座る事ができた。暫くすると薬の量が減らせ心療内科の先生から「自分にとって楽しい事・好きな事だけをすればいい」と言われ、自分には好きなサッカーがあることに気が付いた。
- 👉 子供時代の風景は心の元気を呼び起こす～2012年1月「監督、お久しぶりです、小野寺です、覚えていますか？」この十数年間であの頃の校庭北側はスラム街のような住宅地が取り壊され巨大なマンションが建築され始めていた「お前誰だ」と言われたらどうしよう「おう、お前は確か純平と同期だったな！折角だから子供達にサッカーを教えてやってくれないか」と・・・純粋にうれしかった。
- 👉 たったの一言が誰かの心を軽くすることもある～この日グラウンドに向かわせたのは父の一言がきっかけだった「佑太、ボールを蹴れば気分も晴れる・・・」と、そして監督の一言「ボールを蹴っていけよ！」は今迄に何本かの指に入る位にうれしい言葉でした。そこから私は再びシフトアップの人生に変わった。
- 👉 心を無にできる時間は癒しとなる～子供たちの姿を見て心から楽しんで一生懸命になる私がありました。
- 👉 “再会”が孤独と病を一掃する～佑太が戻ってきたのがきっかけで正月には同期が5人位集まるようになって仲間との付き合いが復活した。
- 👉 全てのものを手放す行動で心の霧が晴れていく～2012年の年明けすぐに P 1

私の留守中仕事を必死に守ってくれていたユウキとセイイチに辛い報告「小野寺総建の解散」を報告、二人とも泣いた、全てを失っていく作業なのに不思議と気持ちはどんどん軽くなっていった、それ迄お世話になった仕事関係者の人達に約 300 通の解散通知を出した。

👉 心のどこかに残った言葉は人生の宝となる～中学時代は不良少年になっていたが FC 駒沢には特に仲のいい仲間が 3 人いた、この 3 人は何の見返も求めず私のことを無条件で信じてくれている、そう思うと「生きていていいんだ、楽しいんだ」と、自然に笑みがこぼれ FC 駒沢の OB チームに「FCK」を作り、病気から立ち直る大きなキッカケとなった。

👉 大切な人には元気になった姿を見せる～2012 年 5 月頃、ようやく重症の精神疾患から立ち直り、初期の頃から心配してくれていた枝川さんに 2 年ぶりに会い、保育園・小学校時代の幼馴染達も「佑太が戻ってきた」と心から歓迎し受け入れてくれた。

第 3 章 「学歴社会」を突破する 大卒だらけの保険業界で未経験からトップ・

セールスになる、27 才にして初めて就職。

👉 前に進む方向が分からなければ信頼できる人の声に従う～枝川さんに相談すると「建設業界はミニバブル状態だが佑太はもっと素晴らしい人と出会える様な仕事をした方がいい、外の広い世界を見てきた方がいい」と。転職会社の社長に相談するといきなり「保険のことは分からないと思うけれど意外に面白いですよ」と社長は本気だった、すぐに外資系保険会社のマネージャーと電話で話し「すぐに会いたい」と言っていると・面接を受けて私の経験を話すと評価してくれ外資保険の営業にはうってつけだと、その面接で最も驚いた事は「日本人の 7 割が掛け捨て保険に入っていて、積立式保険に入っている人は僅かに 3 割、私達が勧めているのは積立式で 10 年払い込むと払ったお金より多く返ってくる保険です」こんなに素晴らしい保険が売れないわけがない、話を聞いてもらえばいくらでも売れると確信しました。

👉 厳しい差別は闘争心に火をつけるチャンス～保険業界の世界は完全歩合制で、完全に弱肉強食の世界です。よくも悪しくも自分が出した結果がダイレクトに給与に反映され、要は全員が社長のような責任を担っていると、私はそうとらえました。

入社してすぐに私は指導者の日下さんと出会い、10 年キャリアのあるベテランで独立した今もかけがえのない存在になっている人です。入社間もなく生保業界には優秀な社員を表彰する制度がある事を知り、絶対に 1 位になると公言した。

私は真っ先に掛け捨てではない保険があることを建設業時代にお世話になってきた建友会の社長たちに知らせたかった、そんな私を快く迎え入れてくれました。

しかし保険という文字を発した途端に「保険屋」と言って態度が急変する人がいた、そんな事実を突きつけられ、何度辛く苦しい思いをしたことか数えきれません、嫌で嫌でたまらなくなつて保険の仕事を辞めたいと思わない日はありませんでした。 P 2

- 👉人を大切にするから相手の大切な存在になれる～私は一生懸命に建友会の社長達に掛け捨てではない保険のメリットを伝える為の活動を模索、その結果たどりついたのは、経営者時代の経験を生かした同業ビジネスマッチングの確立でした。型枠業界の若手経営者を集め JKG(日本型枠グループ)という組織をつくり利益を度外視して様々な経営者の悩みに答えていきました～協力業者を探している・人手が足りない・職人の仕事がない等のビジネスマッチングを次々に行っていた、一人一人契約者が増え一気に契約も取れる様になり社内で頭角を現して行く様になった
- 👉仕事は礼に始まり礼に終わる～契約をして貰ったお客様に上司であるマネージャーに必ず同行してもらい、お客様に頭を下げてもらいたいと、ツ～と考えていたが 2～3ヶ月も行けない状態が続き烈火のごとくマネージャーに怒りをぶつけた。上司が同行していくとお客様である筈の枝川さんが「佑太をよろしくお願いします」と、深々と頭を下げられて、これはいい加減なことをしてはいけないと思った、そんな紆余曲折を経て入社6ヶ月の新人に与えられるルーキー賞を受賞、隣の席に常務が座り人生で初めて大勢の前でスピーチしてうまく話せなかった。
- 👉その道でトップになりたければトップに会え～「業界の重鎮が若手を育てるために塾を開いている、そこに参加してみないか」と勧められ仕方なく出向いたが驚いた事に塾長自ら私を入り口で迎え自ら挨拶し深々と頭を下げたのです・初めての経験です、それが今日につながる大恩人の草彘武雄さんとの初めての出会いだった。生保業界では知らない人がいないくらいの超大御所で会いたいと思っても簡単に会える人ではありません。「この人は凄い」と分かってからは全身の神経を集中させて、一言一句聞き洩らさないように努めた、草彘さんは私の事を「初対面で来てやった！というような雰囲気でも・パッと見たらいい目をしている、私としてはVIP待遇で今では私の後継者の一人で1か2を聞くと10分程に素晴らしい若者だと思います」と。
- 👉理想のトップは「実るほど首を垂れる稲穂かな」～草彘塾では入社1年にも満たない私を帝国ホテルのVIP会員のみが入れる高級ラウンジに招待してくださった、その後も数々の名店に連れて行っていただき、何処に行っても草彘さんは特別待遇のもてなしだがどんな立場の人にも礼を尽くすから巡り巡って自分のところへその思いが帰ってくる。
- 👉当たり前のものを捉えなおすと自分のものにできる～私は会社の資金繰りが危ない時に「内部留保保険」として準備できる商品として提案を思いついた、このノウハウを獲得したことで私の営業活動は火が付き、自信が確信に変わった瞬間です。

第4章 「慣例主義」を突破する

- 👉飽和状態の業界で一番であり続ける為の“新たな挑戦”～周囲の期待に応えれば新しい世界が見えてくる～一保険営業マンの枠を超えた要望が日に日に増えていき入社1年目という新人で自ら保険代理店の立ち上げを決意、

お客様が必要としているノウハウは「内部留保システムと資産形成・退職後の生活設計・円滑な事業承継・相続など役立つ感動を提供」することです。

👉 現預金残高 700 円でもやれることは全てやる～保険代理店の登録申請が下りる迄の数ヶ月の期間はつかの間の休息、心身をリセットできた、2015 年の 2 月から本格的に営業を開始、意気軒高と船出したものの困難が待ち構えていた。

日下さんと最悪の状況も想定して夜を徹して明け方まで仕事して、又数時間後には出社という無茶が続いた為に二人とも疲労困憊、当面の営業に困らないだけの資金は準備していたが営業開始半年で会社の預貯金残高は遂に 700 円、銀行に融資を申し込みも全て断られ、クレジット会社とノンバンクから 50 万円ずつ借金した。

👉 苦しみぬいて掴んだ成功だけが本物の力となる～この契約が取れば来月も生き延びられる～有名実業家で国内数十、海外も数ヶ所支店があり国内ではトップ企業で世界的企業にしたい志のある経営者でした、面談の際に、この経営者の経営に関する数字は全て頭に叩き込んで積立式保険を使った内部留保の説明から始めた、一通り説明を聞いたら「決算も近いので今すぐ契約の手続きをして下さい」と、私の心臓は一瞬高まりました。

👉 実力のある成功者は夢を語る～この有名実業家との契約で一気に景色が変わった、ある上場企業のパーティに同道させて貰え、私のことを紹介していただいた、誰もが名だたる経営者・大病院の理事長・芸能人などパーティの後では会員制のクラブに行き、そこではお金の話は一切なく事業を通じて人のお役に立ちたい、世界に自分達の事業を届けたい等、本気で大きな夢を語り合っていた、この事を境に私の意識は変わり世界を意識した発言が増えた。

👉 「一瞬の縁」を粗末にしない～2015 年の冬に行きつけの店でたまたま資産家のご子息と一緒に楽しかったので 2 ヶ月程後に帝国ホテルでお茶をしたいと連絡、面会の席で話し合う内に一気に意気投合し、私の仕事に興味を持ってきて一度実家に来てほしい、但しお母様はこれ迄容赦なく銀行・証券会社と保険会社・税理士などことごとく門前払いしてきたのでご子息は何度も「家に入れなかったら本当にごめんね」と言っていた、お屋敷からは執事が出てきて「お坊ちゃんお帰りなさいませ」と、するとお母様は上機嫌で私のことを迎え入れてくれて 8 対 2 の割合で殆どお母様の話、各界の大物とも親交のあるお方でした、午後二時に入って既に 10 時でした「小野寺君あなたは日本だけではなく世界を視野に入れて仕事をしていきなさい」と、そして最後に私の耳元に口を寄せて「息子のことをよろしくお願いします」と、そして翌日は契約となり会社の財務全般も一任していただく初めてのケースとなった。

👉 相手を思うオンリーワンの言葉～世界的にも有名な若手実業家が優秀な財務コンサルタントを探しているという連絡があり早速アポイントを取って会社の状況を説明頂いた、急成長の為に税理士からの提案では満足できず P 4

相談相手を探していた、なん日も訪問を重ねて信頼していただき、全ての財務についてアドバイスを貰いたいと云われた。

- 👉 危機感を経験しない人に真の成功は訪れない～2015年12月外資系生保会社から小規模代理店の部、初代日本NO1となったといううれしいニュースが届いた、史上最年少・最速の記録となりました翌年4月にアメリカの世界大会に登壇してスピーチする事になり苦楽を共にしてきた日下さん達と練り上げて堂々と心を込めてスピーチし会場は割れんばかりの拍手が響き渡りました。

終章 突破力を極めること・限界も終わりも存在しない

- 👉 突破しなければならない事が次々と起こる 32年でした、生きている限り人生に困難はつきものです、ならば突破力を極める事にも限界も終わりもありません、しかし突破力と一口で言っても十人十色の突破の仕方があるという事に私は気が付いたのです。

- 👉 困っている人を最優先にして行動する～「小野寺さん、資金ショートしそうです・今週いっぱいにとまったお金が要りそうなんですけど何とかありませんでしょうか！」ある夜一本の電話が入り金額は数千万円と、保険には「契約者貸し付け」という制度がありそれを使う事を提案、翌日の予約はその夜にキャンセルして訪問・書類を間違いないように手配した、社長は涙ぐんで喜んでくれました、その時に学んだことは「自分で言ったことは必ず守る」という事でした。

- 👉 病になっても受け入れる強さを持つ～2016年7月忘れかけていた激痛が私を襲い救急車で運ばれた、あの急性膵炎でした、27才から飲酒を再開していた、1週間の入院でもう一切飲酒はしないと決意した、同じ年に蓄膿症で又1週間入院し全身麻酔による4時間の大手術、それでもこの年は日本NO1を獲得し二連覇も決定、病は気からという言葉もあり病気になっても気までは悩まずに前向きでいると、その先に解決先が見え自分の夢や目標を諦めることなく前進できる、そのことを幾度ともなく訪れる病気から学びました。

- 👉 十人十色の突破する力～時にはかわしたり、あえて遠回りしたり、止まったり、辺りを見回す、自分の身の回りを整理する、計画を立てる、タイミングを待つ、又ある時は断崖絶壁を登って落ちたり、坂道を転がり落ちる事が突破になる事があるでしょう。私の「突破力の格言集」紡ぐ人の役に立つ、現状を受け入れる、短期的長期的ネガティブも自分を信じ自分に正直になる、人と真剣に向き合う、目標とする人から学び自分のオンリーワンを作る、時には思い切り笑い・思い切り泣く、今を自然体で楽しむ、やれる事は全力で全てやる。
(おわりに) 全ての人達にオンリーワンの突破力を！自分自身の目の前の壁を突破した先に新しい未来が見えてくる。 (完)