

GREETING

挨拶

私の身のまわりで起きたこと、最近私が考えている事。

残暑お見舞い

申し上げます

いつも、ありがとうございます。

夏は暑いですね! 当たり前ですが・・・

毎日毎日暑い夏を皆様はいかがお過ごしでしょうか?

私は、ゴルフに野球にキャンプにとアウトドアを楽しむ機会が多く真っ黒に日焼けしております。

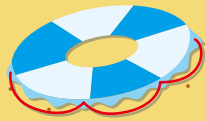
さて、そんな暑い夏に熱い話を・・・

私には仕事の師匠がおります。私を25歳の時に生命保険業界に導いてくれた恩師です。私より10歳年上なのですが、この方には今でも頭が上がりません。

20代の頃は特に厳しく育てていただきました。

保険会社といえばバリバリの営業会社で、中でも私が所属していたソニー生命は完全歩合制の数字に厳しい会社です。

当時のソニー生命は、ヘッドハンティングでの採用を軸にしており、入社条件は30歳以上、営業経験3年以上、既婚者というものでした。



しかし、面接を受けた当時の私は24歳、営業経験無し、独身という全く入社条件に合っていない状況でした。

それでも私の可能性を買ってくれた師匠は、本社と交渉し条件付きではあるものの異例の入社を決めてくれました。

その条件とは、私が一年後に新人賞を獲得するというものでした。毎月全国で約50人から100人程が転職してくる中で新人賞を獲得できる人間は大体上位15%~20%ぐらいです。

私には同期入社が43人いましたので、トップ8には入らなくてはなりません。

もし私が新人賞を獲れなかったら、私も師匠もクビになるという条件でした。(その条件は師匠が自ら本社に提示したと聞いています。ちなみに当時の師匠には奥様と二人の小さなお子様がいらっしゃいました。)

営業自体初めてだった私は最初の3か月で大苦戦を強いられました。43人中32位。

周りの先輩方もやはり若造に生命保険の営業は難しいと思っていたようです。

そんな追い込まれた状況の中で私は焦りまくっていました。「数字を挙げなければ!!」「師匠をクビにするわけにはいかない!!」

しかし師匠は数字で苦しんでいる私に一言も数字のことは言いませんでした。

「どうやったらお客様の役に立てるかだけを考え続ける。」



それでも数字の挙がらない現実が苦し過ぎた私は(約2か月間契約0でした)、その苦しみから逃れようと親しい知人に付き合いで契約をお願いしました。

そして約2か月振りに契約書類を会社に持ち帰り、師匠にその書類を提出しました。

一分程無言で契約書の内容を見ていた師匠は猛烈に怒り出しました。

「お前、これ付き合いで契約をもらったやろ? そんなしょうもない仕事をするんやったら、一年待たずに、今すぐ二人で辞表を書いた方がマシや!」

どれだけ成績が低迷していても怒らなかった師匠にその日は散々説教され、考え方、在り方を徹底的に叩き込まれました。そこが私の仕事の原点であり、大きな転機になりました。

それから不思議と数字が挙がり始め、奇跡的に私は新人賞を獲得できたのです。同期の中で32位まで下がった私の順位は最終的には4位になっていました。

現在師匠は私と同じようにソニー生命から独立し、代理店として日々猛烈に仕事をされています。

今年でも年に数回はお会いするのですが、その度に物事の本質を熱く熱く語り続けておられます。

人生は出会いで大きく変わりますが、私にとって師匠との出会いは何事にも換えられない貴重な宝物です。いつでもブレない強い想い。師匠には一生敵いませんが、一歩でも近づけるよう精進していきたいと思えます。

皆様、今後ともよろしく願い致します。

感謝!!

