



### 三年先の稽古

100件電話をして話を聞いてくれるのは1、2件、そこから実際に会えるのは0。100件程度であればまったく仕事に繋がらない、そんな確率です。もう二度と電話をかけてくるな！とか人格そのものを否定されるようなことも沢山言われました、お客様に色々と言われるだけでなく上司からも怒られ、あまりの辛さに同期入社した仲間ほとんどと会社を去っていきました。でも私は逃げ出そうとは思いませんでした。それは小さいころからの経験からです。私は小学生のころ、剣道を習っていました。実は父も祖父も剣道家の剣道一家、実家が静岡なのですが、通っていた道場は静岡では一番で全国優勝する猛者を出すような全国的にも有名な道場でした。ある日何気なく「剣道

してみようかなあ」と言ったところ、祖父も父も大喜びですぐに私を入門させました。そこがが地獄の始まりでした...

全国優勝者を次々に輩出するような道場なのでとにかく稽古が厳しいのです。あまりに激しい稽古で道場の端の方には倒れている人もいて、もうまさに地獄絵図でした。自分でやると言ったのだから途中でやめるな！と辞めさせてもらえませんでした。

剣道を通して石の上にも三年というか、何かを成し遂げるには絶対量の訓練が必要なこと、そして苦手とか得意ではなくてやると決めたことはやりぬくことを覚えました。電話営業は楽ではなかったのですが、三年先の稽古と思ひひたすら続けていきました。

そして30人以上いた同期入社仲間入社から23年経ったいまたった4人になってしまいました。でもその4人は3名が役員で1名が次長とそれぞれが会社の要職についています。『黄金世代』と周りからは言われています。我々4人も誇らしい気持ちでいるのですが、入社以来23年間時にはライバルとして出会えたのは私の人生の宝物だと感じています。

### 全然売れない日々

電話営業は続けていたもの全く売れない状態が続きました。どれくらい売れなかったかと言うと... ことだけの話1年目の売上はなんと0でした。一番売っている同期は初年度10件、商品は「富裕層向けの資産運用マンションの販売」、売り方は「電話営業」、売っているものもやっていることも何もかも「類」、でも成果だけが全然違うのです。初年度売上0は同期の中でも私だけ、営業成績はもちろん最下位でした。そこで売っている人の真似をしてみようと思い、同期のトップセールスと毎晩のように飲みに行き、色々

なことを聞きました。仕事のことだけではなく起きている時間とか、休みの日の過ごし方とか。とにかく何でもいからヒントが欲しかったのです。でもそこで分かったことはやっていると自体は「一緒」と言うことでした。ただ違うのが「こなす量」だったのです。やっていると自分が思っている量と「成果」らなる圧倒的な行動量は全然違うことを思い知らされました。そこで自分の中のスイッチが切り替わり「自分がやったと満足する量」ではなくて「成果に繋がる量をこなすことに努力する方向性が変化をしたのです」。

### 人生を変えた一言

しかしその後まったく売れません。そして今売上が0だったら会社を辞めないといけない状況に追い詰められました。上司からは「給料泥棒」と罵られ精神的にも参ってしまいういよいよギリギリという時に環境が変わりました。当時の私は成果が全く出ず、色々な部署をたらいまわしにされていたのですが、ある上司の下に配属をされました。その上司はまったく売れないダメ上司、ダメだった私から見ても全くダメ(笑)。でもその方が「お前のためだったら何でもするぞ」と言ってくれたのです。

その言葉が私の人生を大きく変えたと言っても過言ではありません。誰にも必要とされず成果が全然出ない、でもこの上司はそんな私のために「なんでもする！」と言ってくれている、何としても成果を出さねばと初めて自分以外の人のために頑張ろう！と思えたのです。

### 突然売れ始める

そして会社に入ってもうすぐ1年という時にようやく初めて1件目が売れました！買ってくれたのは宮城県のお医者さんでした。上司も自分のことのようにすごく喜んでくれて、気が付いたら抱き合っていましたね(笑)。そしてその方のご紹介ですぐに次の2件目が売れました。

1年近くも全然売れなかったのですが、その中でありとあらゆる場面を想定したロールプレイングを続けていたので、私の場合は商談の約束まで行けばほぼ決まる状態になっていました。商談の約束＝契約」という状態が結果的にですが出来ていたのです。

売れない期間にこれでもかというほど色々な勉強をしていたので、購入頂いた方の満足度がとにかく高く、紹介を頂ける割合が私の場合は飛びぬけて高かったのです。最初の1件が売れてからは絶え間なく売れるようになりました。

エスリードでいえば月に1件、年間12件売るのが目安なのですが、営業マン時代の私は年間70〜80件は毎年売っていました。でもそうやって売れるようになったのは売れない1年があつてその中で苦しみ抜き様々なことを学んだからです。もし1年目からそこそこ売ってたとしたら、そこそこの営業マンで終わっていたと思います。そう考えると売れない期間にもすごく意味があつたのだと思います。

