

不死鳥學

不死鳥學伝道師

安東優介



株式会社フェニックス
株式会社フェニックスソリューションズ

TEL: 080-4131-7315 / 092-592-1757 FAX: 092-502-5101
MAIL: info@phoenix315.com URL: www.phoenix315.com

安東優介



仕事の意味

突然ですが、仕事って何なんでしょう？ お金はどうしてもらえるんでしょうか？

1975年、私こと安東優介は、福岡市で生を受けました。
私は高卒で寿司屋で修行を始めました。
中学まではスタープレーヤーとして活躍するも、高校では怪我で挫折。
そこで手に職をつけて、いずれは経営者に…と考えていたのです。

しかし、そこの30~40才ぐらいの先輩たちに話を聞き、衝撃を受けました。
「誰でも独立できると思うなよ。お金持ちか家が寿司屋じゃないと独立できないぞ」
それを聞いて、ふと疑問に思いました。
「お金がなきゃ独立できないのか？」
「独立を全く考えないで仕事をする意味って何か」って。

その翌日、私は大将に「独立できないなら辞めます」と伝えました。
そして家に帰り、親に土下座しました。
「仕事とは何なのか？ 自分は何をすべきか？」
大学に行って4年間真剣に考えさせてほしい。浪人させてください」

高校時代は野球漬けだったので、受験勉強はイチから。
半年間猛勉強し、地元の大学に合格しました。
3年生からの就職活動は、真剣にやろうと決めていました。
就職活動では本当にたくさんの資料を取り寄せ、足繁く面接を繰り返しました。

何社か面接を受けるうち、不思議なことに気づきます。
「大卒初任給20万円」
どこの求人票を見ても、そう書いてあります。
どの会社も、つまり職種も関係なく、卒業校も関係なく、
即戦力になる人も育成に時間がかかる人も、どこへ行っても初任給20万円。
これが疑問で面接官にも何回か聞いたのですが、明確な答えは返ってこなかった。
「給料は頑張ったら上がる」とは言うけれど、根拠は曖昧です。
初任給20万円というのは、どうやら地方公務員の給料に合わせているとか。
それだけあれば家賃や物価、遊興費、貯蓄など、
なんとかやっていけるだろうという逆算予算なのです。

どうにも納得がいきませんでした。
これはおかしい！ 職業によって価格も集客も利益率も違うのに、
一律最低限って何なんだ?!
最初から能力や成果を評価してくれるところはないのか？

あったんです。保険の営業でした。
最初の数カ月は給料保証だけけれど、その後は完全に実力主義のフルコミッション制。
私は損保会社の営業になりました。
折しも、金融ビッグバンに伴い、保険業界も競争力が求められる時代。
自分で言うのも何ですが、波瀾万丈の仕事人生が始まりました。



稼ぎまくったけど……

保険の営業は、人生経験や人脈を活かす仕事ですから、
ある程度働いて人と会ったり、実績を作ってから始めるものです。
なのに私は新卒。我ながら無謀な選択だと思います。

最初の半年は、営業の行き先がなくて困りました。
成果が出ている人はどうしているのか？ 調べてみよう。
なぜ、同じ商品売っているのに売れる人と売れない人がいるのか。
観察してみたところ、売れている人は学び続けている。
そして、成果を出した人を真似して自らも実践していることがわかったのです。

売れている先輩から学んだことを生かして、営業に駆けずり回りました。
2~3年経ったとき、私は福岡でトップセールスに。
24歳で、収入もかなりのものになっていました。

そして、中洲で遊びまくっていました。
稼いでは散財する。ろくなもんじゃなかったですね。
白球を追いかけていたころの向上心も、
いつかは独立して成功しようと燃えていた志も、失っていました。

そんな私の姿を見かねた知り合いが、声を掛けてくれました。
ちょうどミレニアム。世の中は2000年を迎える時代。
「自分の夢や目標を明確にして新しい世紀を迎えよう」
と誘われたんです。ある勉強会に。
聞いただけだと、とっても怪しいですね。
でも私は行ったんです。

反省と開眼

向上心を失い、稼いでは散財する私を見かねて知人が誘ってくれた勉強会。
「どうか皆さん、100年に一度の世紀をまたぐ貴重な体験をするわけですから、
もう一度自分の夢や目標を思い出して新年を迎えましょう」
そう言われ、私はあることに気づきました。

子どもの頃から真剣に甲子園を目指していた。
小学6年から高校生までの7年間、雨の日も風の日も素振りを欠かさなかった。
社会人になる時は、初任給の仕組みが許せなくて、
いつか起業して大きな成功を勝ち取るという志を持って保険営業に飛び込んだ。

それなのに今はどうでしょう。
毎日、稼いだお金で遊んでいた。俺は何をやってるんだ、と。
その日は、泣きながら帰路に就きました。

70万円するそのプログラムの教材を購入して勉強したら、売り上げは前年の3倍に。
これはすごいと思いました。
万が一の不安を煽りまくって保険を売るのではなく、
夢とか目標をプランニングできるプログラムを広げた方がいい！
私はそう強く思い、その教材を完全フルコミッションで売る営業に転職しました。

自分が信じた道だからでしょうか、これがまた売れまくりました。
アメリカに本社があり世界88カ国に6万人の営業がいるその会社で、
世界チャンピオンも3回獲得しました。

そして、私はさらに拡張しようと、稼いだお金で代理店を開業。
スタッフも何人かそろい、夢見ていた経営者としての道がスタートしたのです。

原点

不可解な初任給

8度の挫折

自分が信じた教材。自分を変えてくれた教材。
私は営業として多くの方に買っていただき、この商品なら売れると確信しました。
そこで始めた代理店。この事業は成功する。そう信じていたのです。

しかし、ある日のことです。営業社員の一人が朝礼中に倒れました。
なんと栄養失調です。
フルコミッション営業は、売れなければ食べていけない壮絶な世界。
彼は文字通り、まともに食べていなかったんです。

この時、私が新卒の時に違和感を覚えた初任給の意味が身に沁みました。
一人前になる前に、生活を保障することの大切さを知ったのです。

私は世界一の営業にはなれたけれど、部下に売らせることはできませんでした。
まさに「名選手、名監督にあらず」。大きな挫折を味わいました。

私は現在の仕事柄、さまざまな経営者の方とお話をします。
どの方も本当につらい失敗や挫折から立ち上がり、復活し、強く事業を推進しています。
そういった経験をしている人でないと成功できません。
それでも普通は1~2回でしょう。
でも、私は数えたら8回あったのです。



自信喪失

教材販売の代理店では、失敗し挫折を味わいました。
そこで、教材を売れない社員のために、
私はもっと売りやすい物販の会社を立ち上げることにしました。
経費削減を売りにした、法人向けのOA機器販売です。
当時はまだ経済状況も良く、オフィス関連品がよく売れていました。

これがまた大失敗します。

教材が売れない社員は、OA機器も売れませんでした。
教材を売らせることが出来なかった私は、OA機器も売らせることが出来なかったのです。

タイミング悪く、時はリーマンショックによる世界的な金融危機に。
結局この事業は大失敗。
客先からも数千万円が回収不能になり、負債を抱え、事業に対しての自信も失いました。
そしてついに従業員とも袂を分かち、廃業することに。

自己資金も完全に底をつき、またゼロからやり直しになりました。

自分を開眼させ成功に導いたプログラム。
たくさんのお客様に売れに売れ、喜んでもらっていた。
なのに、最も身近にいた社員は成功させられなかった。
なぜだろう？ 何がいけなかったのだろう？
私は完全に塞ぎ込んでしまいました。



8度の挫折 神から授かった

行列のできるたい焼き屋

会社をたたみ、塞ぎ込んでいた私を勇気づけようと、先輩が昼食に誘ってくれました。
その道すがら、先輩がたまたま携帯電話で話しているのを聞きます。
「すごい行列ができてる？ 知り合いがたい焼き屋をやっているんだって」
その言葉が、私の心の曇りを一瞬にして吹き飛ばしました。

通話を終えた先輩を、私は食いつくように質問攻めにしました。
「何で行列ができるんですか？」
「すべて現金商売ですか？」

そのたい焼き屋は広島にあるとのこと。
私はすぐに広島に飛んで行き、そのたい焼き屋を見に行きました。
そして、私はそのたい焼き屋に弟子入りしました。

その店は、広島の商店街で約40年も営業する人気の店。
皮はサクサク、たっぷりのあんこが自慢。
材料にもこだわり、職人の「魅せる手技」でお客様の心をつかみ、行列が絶えません。

毎日必死でそのノウハウを学んで福岡に帰り、
博多でたい焼き屋を開業しました。

たまたま空いていた立地の良い物件を見つけ、3坪の小さな店でスタート。
狙い通り毎日行列ができ、小さな店は連日大にぎわいでした。

重なる不運

たい焼き屋は大当たりしました。
毎日行列ができ、3坪の店で1カ月に250万円くらい売れたのです。
しかもすべて売り掛けなしの現金収入。原価率は20%でほとんどが粗利益。
これは金脈を見つけた。安泰だ。そう思っていました。
ところが……それも長くは続きませんでした。

1年近くやったところで、立ち退きを命じられます。
地主がこの場所にビルを建てると言うのです。

その後、宝くじ売り場の隣の好立地をなんとか見つけて移設。
毎日、挽回しようと必死でたい焼きを焼き続けました。
なのにこれも、駐輪場になるからと立ち退き。また移転です。

移転の度に、売り上げは落ちていきました。
挽回策として私は、隣に持ち帰りと出前専門の焼き鳥屋を併設。
口コミで評判が広がり、売り上げも徐々に伸び始めました。

なのになぜ、こんなに不運が重なるのでしょうか？

ある夜、その焼き鳥棟から中古冷蔵庫ショートの出火。
たい焼き棟もろとも、朝には全焼してしまったのです。

こうも試練が続くと、さすがにまた出店する意欲も資金もありません。
夫婦共々再び打ちひしがれ、塞ぎ込む毎日が始まってしまいました。

たい焼き屋と焼き鳥屋が全焼し、場所もない。道具もない。
そんな時に友人が、「家電配送の仕事があるから、そろそろ売り掛けの仕事に復活しない?」
と声を掛けてくれました。

まずトラックを1台だけ買って、細々と運送の仕事を開始しました。
少しお金ができればトラックを買い、また余裕が出たらトラックを買い……。
地道にコツコツと、実績を重ねていきました。
従業員も汗を流し、お客様との関係性を作り、業績を伸ばしてくれました。

以前は、「名選手、名監督にあらず」で人を育てられなかった私が、
今度は従業員とのコミュニケーションもうまくいき、結果を出すことができたのです。

それはなぜでしょうか?
必死にたい焼きを焼いていたころ、私は人が去った時の自分を振り返っていました。
最初に起業した時の目的は、自分が成功するためだったと思います。
だからうまくいかなかった。
今度会社を起こす時には、人の役に立てる会社を作ろうと思いました。
そして運送業は、アイデアや勘よりも従業員との絆をしっかり深めていけば、
お客様との信頼ができ、積み上げ式で事業を伸ばしていけると思ったのです。
一番大切なことは、従業員の幸せを本気で追求することと考える様になりました。

8度の挫折は苦しみだけではなく、私に本当に大切なことを教えてくれたのです。

私の紆余曲折を知っている仲間やクライアントが、
その経験を話して欲しいと、自分をセミナー講師として呼んでくれるようになりました。

当時、とある会議で隣に座った方が、私の経歴にとっても興味を持ってくださいました。

その方は、国内有数の大手研修企業の公認講師の方でした。
セールスの講師として、経験とノウハウを講義してほしいと。
あの会社の研修を私が?驚くと同時にうれしく思いました。

私のように失敗だらけの人生。でも這い上がり続けた人生。
その都度、死ぬほど営業してきた人生。

そんな経験を活かして、まさか研修講師になるとはさすがに思いもよらないことです。

私のセールストレーナーとしてのキャリアが始まりました。
セールスの基本として、コミュニケーションのトレーニングと、ロープレ。
転じて、子育てのロープレをすることもあります。
セールスの成績が伸びるだけでなく、会社の雰囲気も劇的に良くなったと言われました。

このトレーニングが好評になり、全国を飛び回るようになりました。



不死鳥學



失敗も挫折も、捉え方ひとつでがらりと違ってきます。

口座にお金が空っぽになった時。
神様が自分からお金を一回取り上げたんだな、と思いました。
お金のありがたさが身に染みてわかりましたし、
そんな時に残ったのは、本当の友人や真の協力者でした。

高校野球時代。怪我で道が閉ざされた。
でもそのおかげで、補欠や試合を支える人の気持ちが痛いほどわかりました。
トップセールスになり、高級マンションに住んで、
外車にロレックスを買い、中洲で遊びまくっても、何の意味もない。
得られるものはいつも、「こんなものか」。

逆に、幾度も谷底に落ちて気づいたこと。
落ちてなんとか飯は食える。またやり直せばいい。

試練は神が与えてくれたもの。もっと素晴らしい人生のために。
私が講師としてたくさんの方の前でお話させてもらえるのも、
神から授かった8回の挫折のおかげなんですから。

大手研修企業の講師として250人の方にお話させていただき、
もちろん自分の運送業の会社でもトレーニングを行っています。
ノウハウを積み重ねるうち、私は一つの哲学といえる考え方に辿り着きました。

たいがいの人は、人生で1度か2度しかない失敗を、私は8回も経験した。
しかし、どんな時も諦めずに這い上がってここまで登り詰めました。

人生や仕事。すべては物や自分を売ることから始まります。
しかし、挑戦すればするほど、失敗もあります。
その失敗には意味があり、超えられない試練はありません。
お金は追い求めると逃げますが、本質を求めることでお金は付いてきます。
ビジネスの発展も、問題解決も、根底にあるのは人間関係です。
どれだけ相手を楽しませるか? 大切に思えるか? それが大切なのです。
その本質がわかり実践できれば、どんな状況からでも成功をつかめる、
真の自由を手にすることができます。

ノウハウやテクニックの話ではありません。大切なのはどう考えるかです。
その考え方の本質に触れた時、受講生の目は輝き、成功に向かって歩み始めます。

私のトレーナーとしての集大成、いや人生の集大成として、
セールストレーニングもコミュニケーショントレーニングも、
すべて内包する「人生の成功のための學門」。

私は「不死鳥學」として、逆境からも這い上がり成功し続ける力と技を体系化しました。
そして、「フェニックスアカデミー」を主宰し、そのすべてをお伝えしています。

自由って何でしょうか？

お金がなくてもやり直せる。

別に初任給を保証されなくたって、お金は信頼の対価。

誠実に必死で働けば、その志と行動を誰かが見えています。

その意味で、仕事とは志を持って行う「志事」で、お金は後からついてくる。

失敗には意味があり、超えられない試練はありません。

真の自由とは、一切の失敗やお金の不安から解放される、

いかなる状況からでもいつでもやり直せる。

志で人生を創れる、その知恵と力を手に入れることだと思います。

AI化が急速に進み、社会構造の変革を迎え、働く意味が問われる今、

人間は真の自由を手に入れ、一人ひとりが純粋に、

為すべきことに取り組んでいくべきだと私は思います。

人生に敗北はありません。人生に無駄なことはひとつもない。

8回挫折した私からのメッセージは、とてもシンプルなものです。

真の自由を

安東優介

