

ストレス解決策の極意

～1. ストレスって何ですか？～

あなたにとってストレスって何ですか？

私が思うに、【ルックスに関するコンプレックス】・【人間関係】・【金銭的な事】これら全てがストレスの対象になると思います。

ストレスとは、一時ではなく根本から絶たないと本当の意味では解消されません。それでは、ストレスを根本から解消するにはどうしたら良いのか。まずはその「根本」を考えてみましょう。

【ルックスに関するコンプレックス】

こちらは、さびどり健康法で述べておりますので割愛致します。

【人間関係】

例えば、職場での人間関係に悩んでいた場合などは、究極の話をしますと職場を変えない限り解決出来ません。しかし、結局どんなに職場を変えたとしても、自分とは合わない人間がいるものです。

【金銭的な事】

これは、「今の収入ではやっていけない。」「会社の将来を見ても給料が上がる要素がない。」などがあると思います。しかし、この不況の中、安定収入を捨てて新しい職を探す事は気が引ける、かといって休みの日や仕事が終わってからバイトをする気にはなれないなど、どう考えても解決に至りません。

このように、どうして良いか分からない状況事態がストレスの「根本」ではないでしょうか。

それでは、私がどのようにしてこれらのストレスを解決したのか、実体験を交えてお教え致します。

～2. 悲劇は突然やってきた～

その時はある日突然やってきたのです。

風邪ひとつ引いた事のなかった私の父が、具合が悪いと言い病院へ検査に行ったのです。

具体的な症状は、物が5重に見えとにかく目が回るというものでした。

すぐにCTをとり、脳検査をしてもらったのです。

結果は異常なし。

私達は安心しました。

しかし、その日に悲劇は起こったのです。

脳に異常がないと言われた【その日に】です。

病院から戻ってきた父は、脳に異常がないと言われたので、いつもどおり事務所で納品書を書き始めました。

しかし、その姿は私から見ても【異常】なものでした。

体が左右に揺れており、焦点が合っていない為、字が書けない。あまりにもおかしいと感じたので、仕事を代わり父には休むように伝えました。

その2時間後です。

母の悲鳴で駆け付けた私が見た父は、目が飛んでおり、口からはよだれ、意識は殆んどなく、体は麻痺している状態。その時の父の姿は、今でも忘れられません。

病名は【脳幹梗塞】。

父は、4ヵ月もの間意識が戻らなかったのです。

病院で異常がないと言われた父が、異常がないと言われたその日に倒れた事で私は思いました。完全に人任せにしてはいけけない、自分の体は自分が一番知るべきだと。そして、自分で自分を管理しなくてはいけないんだと。

～3. バトンタッチ～

それでは、なぜ父は 58 歳という若さで【脳幹梗塞】になったのでしょうか。

それは、間違いなくストレスが原因だったのです。

父は、あまり人に相談するタイプではなかったので、1人で悩んでいたのです。

毎月 200 万円以上赤字になっている会社の経営を。

このストレスの原因に、私は全く気付いていませんでした。

そして、そのストレスは私にバトンタッチされたのです。

このストレスの重圧はかなりのものでした。

眠れない夜は 1 度や 2 度などではなく、うなされる日々が続きました。

私が受け継いだ「有限会社半井鍍金工業所」は、昭和 35 年に祖父が設立した電気鍍金業で、主に車部品、エレベータ部品、電子機器等の鉄製品に錆止めメッキを行っていました。

しかし、仕事は忙しいのに、収入より支出が多い。

サラリーマン経験しかなかった当時の私には、働いているのに赤字になる事がまったく理解出来ませんでした。

そして、毎月の支払いはまったなしでやってくるのです。

お金の追い回される毎日。本当に嫌なものです。

私は、一大決心のもと売上を上げる為、苦手な飛び込み営業に出かけたのです。

結果は惨敗。

こちらから何の戦略もなく飛び込み営業にいったのでは、しかも、若造の社長が来たのでは足元を見られ、相手の言いなりになってしまう。

つまり、相手のホームであり、こちらは完全なアウェー状態だったのです。

その上、私は【極度の内気】であり、【人見知りな激しい性格】な為、営業という仕事をする事で、更にストレスが溜まっていったのです。

そこで私は考えました。

こちらのホームにお客様を引っ張り込む方法はないか。

お客様から「お願いします。」「ありがとうございました。」と言われる商売って何だろうと。

一般的に医者や弁護士など、いわゆる先生と呼ばれる方々はお客様からこのような事を言われま。かといって、今から簡単になれる職業ではありません。

では、この方々の共通点は何だろう。

ここで、私は一つのヒントを見つけたのです。
お客様から、つまり、お金を払う側からわざわざ訪ねて来る仕事だという事です。

ここからが、本当の戦いの始まりでした。

～4. 自分らしさの追求～

今までのやり方では駄目だ。私はそう感じ、今までの考え方を換え、自分らしさを追及しようと思ったのです。

まずは、自己分析から始めました。
あなたも自分を理解する為、自己分析をしてみてください。
私の場合はこんな感じです。

- ・性格…内気、内向的
- ・やりたくない事…営業、お客様のご機嫌取り
- ・苦手な事…人とのコミュニケーション、お酒の席
- ・得意な事…想像、企画
- ・好きな事…格闘技観戦
- ・今の仕事…メッキ職人(金属の錆止め)

では、私のやりたい事だけをして、しかも需要があり、やりたくない事をやらなくて済む仕事。それでいて、現在の設備を利用し、出来るだけ支出が少なく済む事とは何かを考えたのです。

来る日も来る日もストレスと戦いながら考えだした答え。
それが、【メッキ工房 NAKARAI】だったのです。

～5. メッキ工房 NAKARAI の誕生～

営業や人とのコミュニケーションにストレスを感じていた私は、「ホームページを制作し、インターネットを利用して全国の個人のお客様から直接仕事を受注し、バイク部品にメッキをする。」という事を考えました。

バイク部品へのメッキならば、個人のお客様を相手に仕事出来る。しかも、この方法ならば、新たなストレスを感じる事はありません。

なぜなら、ホームページが私の代わりに営業をしてくれますし、コミュニケーションはメールで行ない、商品の受発注は宅急便を利用するので、人と直接会わなくても良いからです。

【史上“最鏡”のメッキ集団】このキャッチフレーズはすぐに決まりました。

響きが良く、インパクトがあり、文字を見るだけでイメージがしやすいと思いませんか。

人に響き、イメージが出来るキャッチフレーズが大切です。

自分から売り込みに行くのではなく、興味のある顧客が自ら手を挙げる仕組み、いわゆる「ダイレクト・レスポンス・マーケティング」を行う事によってセールスが下手な人でも、ストレスなく顧客を獲得する事が出来るのです。

このようにインターネットを使えば、今までは大手企業が【独占】していた情報発信を個人レベルで【発信】出来るのです。

ちなみに、私が作ったホームページのアクセス数は、

メッキ工房 NAKARAI は、1日に約 500 件
さびとり健康法は、1日に約 5000 件です。

インターネットの普及がもたらしてくれた【恩恵】です。

私は、会社経営において「小よく大を制す」（個人企業が大企業と互角に戦う）事を、インターネットやホームページを利用して真剣に考えています。

メッキしたバイク部品を写真に撮り、史上“最鏡”のメッキ集団のキャッチフレーズとともに最初の広告を打ちました。

たったそれだけで、反響は凄いものでした。そして、すぐに仕事が決まったのです。

私の読みは当たり、需要がある事がはっきりとわかりました。

～6. 自分をプロデュースする～

今の状況を変えたいのならば何かをやらないと始まりません。

今現在の結果は、過去がもたらしたものなので、未来を変えたいのならば、今を変えなければ変わらないのです。

そして、一番重要な事は【何を選択するか】いう事です。

自分が出来ない事を選んでしまえば何も変わりません。変える事が出来ません。

変える事が出来る何かを選ぶ。その為には、【己の武器を分析する必要】があります。

そして、《自分を最大限に活かせる方法を身に付ける》事が大切なのです。

それは、サラリーマンであっても、大企業の経営者であっても、自営業であっても、皆同じだと思います。

これからの時代は、大企業に勤めているから、または公務員だからといって安泰である保証は決してありません。

大企業といえども、明日にはどうなるのかわかりません。誰も守ってくれないのです。

こんな時代に自分を守るのは【自分自身だけ】という事を自覚して下さい。

すこし大袈裟ですが、私は「いつ」「何時」「どんな状況」になっても生きていける能力を身に付けてはいけないと思っています。

その為には、【自分を知り、自分の技を磨き、自分を高く売る】必要があります。

つまり、自分で自分を【プロデュース】する必要があるのです。

～7. 需要を探す～

実は、バイク部品へのメッキに関して、私は自信があった訳ではありません。

先にも言いましたが、主に車部品、エレベータ部品、電子機器等の鉄製品に錆止めメッキを行っていましたが、バイク部品へのメッキは行った事はありませんでした。

ただ、思った時に行動する事が大切なのです。

需要があるかどうか分からない事に、時間をかけて悩んでも仕方ありません。

出来る出来ないよりも先に、まず需要がある事を確認しなくては何も始まりませんから。

私の場合、お客様の反響で需要がある事が確認できた事が一番の収穫でした。

おかげさまで、今ではホームページ経由で月に約 300 万円の売り上げがあります。

私の営業に関してのストレスは、インターネットによって見事解消されました。
ホームページとは、作れば良いというものではありません。
少なくとも、業者とある程度対等に話す事が出来るくらいの知識が必要です。
皆様も、ホームページを利用して何か新しい事を始めたいと思った時は、私に相談して下さい。親身になってアドバイス致します。

話は戻りますが、月に300万円以上の売り上げをあげているメッキ工房 NAKARAI も、決して順調というわけではありません。
なぜなら、やり続けられないといけないからです。仮に1ヶ月でも受注がなければ、たちまち経営は傾いてしまいます。
手間商売の為、これ以上の売り上げをあげるとなれば2号店、3号店と拡大路線にはしるか、単価を上げるしか方法はありません。
しかし、この不景気の中、拡大路線にはしるのはリスクが大きすぎます。
また、単価を上げるにしても限度があります。
私は、この手間商売では限界があるという事を実感しました。

お金が欲しいから仕事をする。

【仕事をする→お金が手に入る→お金を使う→お金がなくなる→仕事をする】

働いたからお金をもらう。当たり前ですが、これでは手間賃をもらっているだけで、安定した収入とは言えないという事です。

「今の会社をクビになったらどうしよう。」「会社が潰れたらどうになってしまうのだろう。」

このような不安は誰もが抱えていると思います。

その不安を取り除くには、やり続ける仕事(手間賃)をしながら、手間賃以外の事も考えなくてはならないという事です。

あなたもご存じの通り、突然仕事なくなる事は、今では決して珍しい事ではないのです。

1つの収入だけに頼っていたのでは、いつどうになってしまうのかわかりません。

ですから、今の仕事をしながら、別の仕事もした方が良いと思います。

～8. 効率的に稼ぐ方法～

私が工場経営をしていて思った事ですが、売り上げを上げる為に、工場経営で規模を広げて会社を大きくしようと思った場合、究極はトヨタ自動車を目指さなくてはなりません。

品質を高め、コストを抑え、工場・人員を増やし、売り上げを上げる。

会社が生き残っていく為に当然の事ですが、この方法では、【時間】も【お金】も【人手】もかかります。大企業だからこそ出来る事だと思っています。

では、個人、もしくは個人レベルでお金を稼ぐのに最も効率的な方法とは。

私の経験から、

1. 出来るだけ複数の収入源を持つ事

サラリーマンの方は、今の会社に勤めながら、まず何か副業を始めた方が良いと思います。

私の場合は、半井メッキ(本業)をしながらメッキ工房 NAKARAI(当初は副業だが、今では本業)と、さびとり健康法(副業)を展開しています。

2. 商品に魅力がある事(お客様目線で)

私の場合は、【最鏡メッキ】【さび取りプロの体がさびだらけ】ですが、いずれも最初は案→需

要を探る→技術を磨く→結果がついてくる。

重要なのは、需要があるかないかです。

ただし、この需要は世の中のタイミングがあるので、今は需要がなくても、数年後にはヒット商品になるものもあります。

要は、需要とタイミングが大切です。

3. 全く投資が必要ない、もしくは少ない投資で済む事

私の場合は、「さびとり健康法」は設備投資が殆どかかっていません。

かかった費用といえば、自分への実験費用、ホームページ製作費用、サーバー費用、書籍費用、広告費用くらいです。

工場経営していてつくづく思う事は、設備投資が大変だという事です。それに比べると、「さびとり健康法」は比べものにならないくらいの投資費用です。

4. 社員を必要としない事

私の場合は、「さびとり健康法」は私1人で、手が空いている時間を利用して運営しています。(1日2時間程度)

人を新たに雇い、人件費を払う事になると、かなりの負担になります。

5. 高収入になる可能性がある事

私の場合は、先にもお話し致しましたとおり、ホームページを利用する事によって、1人で1日に5000人を相手に営業しています。

6. 継続的な収入になる事

限られている事ではなく、消耗品的なものを選ぶ事が重要です。

7. 在庫をかかえなくても良い事、もしくは少なくて済む事

上記の事が全てではありませんが、これが私が工場経営をしていて追求した【少ないお金で効率よく稼ぐ答え】です。

単純計算ですが、月に200万円稼ぐとすると、時給1000円の場合、1日に66時間は働かなくてはなりません。また、月20日勤務、1日8時間労働で200万円を稼ぐとすると、時給12500円の計算になります。

この考え方だと、1対1の手間商売ではなく、1対10000の人気商売を行わなければ効率良く稼げないと思いました。

私は、ひたすら考えました。

ホームページの威力は絶大です。これはメッキ工房 NAKARAI で実証済みでした。

そこで、ホームページを利用し、需要があり、お金のストレスから解放され、手間商売ではなく売れるものはないか。来る日も来る日も考えたのです。

勿論、メッキ工房 NAKARAI のメッキ研究をしながら、何かないかと考えていました。

何か新しい事を始める時は、【何かをしながら】した方が良いと思います。

単列の考え方ではなく、並列の考え方です。

単列とは、今の仕事を辞めて新しい仕事を探すといった考え方であり、リスクが大きくなりすぎてしまいます。結果、失敗する可能性も高くなります。

また、並列とは、今の仕事の何が嫌なのかを見極め、その仕事を続けながら解決する事は出来ないのかといったような考え方です。

仕事を辞める事はいつでも出来ますが、やり直す事は非常に難しい事です。

ですから、今の事をやりながら、新しい事を始めた方が良いと思います。

私は、半井メッキを経営しながらメッキ工房 NAKARAI を立ち上げ、さらに何かないかと考えていました。

～9. 自分らしさの追求～

自分にしかできない事は何か。自分が本当にやりたい事は何か。なおかつ、人々に喜んでもらえて利益に繋がるような事は何か。

しかし、そんなに簡単に答えは見つかるわけではありません。

この時 2000 年。それから 5 年後の 2005 年にとうとう見つけたのです。

～10. さびとり健康法との出会い～

「活性酸素」という近藤先生の書かれた本と出会ったのです。

私は、3 回のダイエットに失敗していました。

そして、3 回目のダイエットに失敗した時、病院に運ばれたのです。

それまでの私は、【ダイエット＝食事制限】辛い減量と考えていました。

お医者様からすごい剣幕で怒られた私は、その足で本屋に向かい、30 冊以上の体に関する本を買い読み漁りました。

この本の中に衝撃的な文章を見つけたのです。

【人の体も鉄のように錆びる】

この時、私は「これだ」と思ったのです。

【錆び取りのプロの体が錆びだらけ】

これはインパクトがあり面白い。

さびが本当に取れたら世の中に出してみよう。

この日を境に、金属の錆び止めメッキ(半井メッキ)を行いながら、バイクパーツの錆を取り(メッキ工房 NAKARAI)、自分の体の錆も取る(さびとり健康法)毎日が始まったのです。

この出会いは、決して偶然ではありません。私が、常に何かを探す為、アンテナを張り巡らせていた結果なのです。

～11. まとめ～

健康、ダイエット、老化防止、髪の毛、金銭面等、ストレスの改善こそが、「さびとり健康法」なのです。つまり、悩みがあると健康ではいられないという事です。

お金は決して 1 番ではありません。

健康でいる事の方が重要です。健康はお金では買えませんが、ある程度のお金がないと心身ともに健康ではいられないのです。金欠病という病もありますから。

このストレス編をご覧いただいた皆様には、私の体験談を通して何かきっかけをつかんでいただきたいと思います。

そして、心身ともに健康であり、【いつまでも光り輝くさびない体】を手に入れて下さい。

最後に、一度しかない人生ですから、自分らしさ、もしくは自分探しがとても重要です。

私が考える人生の成功とは、悔いのない人生を送る事です。

人生の最後に、自分で自分を褒められるような悔いのない人生を送って下さい。

私は今の時点で、自分を自分で褒めています。

人生は、どんなに生きても 120 年程度です。

皆様が、【いつまでも光り輝くさびない人】であり続ける事を願っています。

半井 雅輝