

第2章 僕が「自由」を手に入れるまでのストーリー

16歳で家を出るまでの僕が考えていたこと

僕は、小学校に上がるまで、母と二人で古びた市営アパートに住んでいた。

母は僕の出産を機に郷里の北東北に戻り、都会での華やかなキャリアを活かせないまま、生命保険の外交をしていた。

しかし、そんな暮らしは長くは続かなかった。

いつまでも慣れない田舎の環境に「このままではだめだ」と、母は幼い僕を置いて東京に出て行った。

それまでのキャリアを生かして、ITベンチャーとして起業する準備のためだった。

母は仕事が軌道に乗ったら、僕を東京に呼び寄せようとしていた。

そんな夢とは裏腹に、一年後すっかり体調を崩して、母はぼろぼろになって戻ってきた。

それからは「どんなことがあっても、この子と一緒に暮らす」と心に誓い、田舎で生きる覚悟を決めたのだと言う。

体を壊すほど無理を重ね、それでも都会で多くのスキルを得てきた母は、まもなく起業すると、手掛ける事業を次々と軌道に乗せていった。

僕が小学校に上がると市営アパートを引き払い、二人で住むには十分すぎるほど広くて立派な家に引っ越した。

それからは母子家庭ながら貧しさを感じることもなく、よく旅行したし、欲しいものはほとんど買ってもらった。

母が仕事で忙しくても、隣接していた祖父母の家で食事もお風呂も用意してもらえて、僕は何も困ることはなかった。

祖父母からも学校の先生からも可愛がられ、褒められ続けて育った。

2年生のときから学級委員をやり、高学年には生徒会の副会長になり、更に行事のたびに役員を任されて、打ち合わせや会議のために昼休みはほとんどなかった。

当時は言語化できなかったけれど、いま思うと周りから求められる自分像を全うすることに心底疲れていた。

何かから逃げたい気持ちが強くなり、大人たちに対する反発心が徐々に芽生えていった。

仲のいい友達が私立中学に進学するというので、僕も受験することにした。

中学に入ってから勉強づけの日々。逃げた先で更に抑圧された気持ちで3年間を過ごす。

そこは中高一貫の男子校で、高校では特進クラスで更に勉強づけの日々が待っていた。

また檻に入れられると思うと耐えられなくて、特進クラスを外れて一般のクラスに移った。ヤンチャな人たちが沢山いた。

カルチャーショックを受けた。そこには自由があったのだ。

小学校からずっと何かの期待に応えるために過ごし、そこから逃げても抑圧されてうんざりしていた僕にとって、目の前にあった自由は魅力的で、すぐに馴染んでいった。

そしてこの頃からだんだんと、人間的に壊れていった。

僕は、誰の目も気にせず毎日楽しく過ごせることが嬉しかった。

どんどん深入りしていき、ついには学校に行くのも無意味に思えてきた。

周りの大人のこともなめくさって、むしろ自分から自由を奪いストレスを与える敵に見え、否定されればされるほど反発した。

「こいつらと同じ年齢になるまでに絶対に社会的に成功して、自分のことを否定するのが間違っていたことを証明してやろう」と本気で思った。

2年生になって間もなく、学校を辞めたいと母に伝えた。

母は数日考えていたようだったが、結局わりとあっさりOKした。

母はいつもやりたいことはやらせてくれた。

僕が突飛なことを言い出しても、話を聞いて最大限譲歩してくれる。

それが僕自身にとって良くない選択だとしても、「1回やって痛い目を見たらわかるでしょ」というスタンスらしい。

そのおかげで、何でもまずはやってみてダメだったらそのときまた考えればいいという、フットワークの軽さが身に付いたので、そこは感謝している。

でも母や祖父母に迷惑や負担になることは基本却下される。

それでも話は聞いてくれるので、「如何に自分の主張を通すか」を考えながら駆け引きするようになった。そうしているうちに交渉術が自然と身に付いたように思う。

誰にも話したことはないが、学校を辞めた大きな理由は、「学歴は人生における名刺の一部のようなものだから、その代替えとなる何かを得られれば必要ないだろう」という考えからだった。

こうして僕は高校生活を捨てた。

僕は、中学生の頃からゲームを改造したりして、友達や先輩に売っていた。
単純作業だけど時間がかかるものは、友達に少しお金を渡して手伝ってもらった。

頭のいいクラスメイトは割とスムーズにやってくれたけれど、地元の公立中学の友達はなかなか思うように作業が進まなかった。

また、こんなこともあった。

カードゲームをしていたときに、プレイヤーの有志が大会を開くというので、運営を手伝いに行った。そのとき学力の高い高校の生徒に対しては、無意識に「いい学校に行っているから、これくらいできるでしょ」みたいな先入観が働いていた。

それは概ね当たっていたが、一概に学力が高いからと言って、絶対に仕事ができるというわけではなかった。

こうした経験によって、「学歴は人生における名刺の一部のようなもの」、つまり一定水準以上の高い能力を持つ人だという先入観を人に与えることのできる、わかりやすい「肩書き」のようなものだということが分かった。

先入観としてその「肩書き」がある方が期待値が高く、チャンスが多くなる。
その後コミュニケーションを取ったり仕事を一緒にして、時間を共有することで再評価される。

つまり会う前と会った後で評価が分かれるのだ。

こうして学歴は、社会的威信や地位を決定づける要因となり、一生涯ついて回ることとなる。

いま思うと当たり前のことだが、当時はそんなことを教えてくれる大人はいなかった。

仮にいたとしても大人の言うことは聞き入れなかったと思う。

僕は、学歴以上のステータスがあれば問題ないし、むしろ会ってから時間を共有して再評価されることの方が大事だと思った。

同級生が学歴を得て 22 歳で社会に出るまでに、あと 6 年ある。

その間に高学歴以上のステータスを手に入れさえすれば、その後の人生は「学歴を選択した場合の自分」に勝てると思った。

逆に高学歴以上のステータスが得られなければ負けだ。

僕には幼い頃から「何者かになれる」という謎の自信があって、それを育つ過程で打ち碎かれるような経験をしてこなかった。

それに仕事さえすれば、誰よりも要領よく円滑にコミュニケーションを取りながら、組織に利益をもたらす存在になれるという自信もあった。

だから学校にいる時間をもったいないと思ったし、学校を辞めることにそれほど恐怖を感じなかった。

嫌いな勉強で楽しくない努力を続けるより、どうなるかわからない後者のゲームの方が楽しいし実現性は高い。

そう考えると、新しい何にも縛られない人生が始まることにワクワクした。

高校を辞める条件として、母から提示された「家を出て自立すること」という約束通り、僕はアパートで一人暮らしを始めた。

16 歳の初夏だった。

高校を辞めて、つまずいてもあきらめずに道を探す

しかし、アルバイトはなかなか決まらない。

求人情報誌をコンビニで買い、良さそうな求人を見つけると電話して、面接を受けては落ちる日々がしばらく続いた。

年齢を言うだけで断られ、面接さえしてもらえないことも沢山あった。

最初はロン毛、ピアス、スウェット、クロックスで面接に行っていた。

その髪は切れるかと聞かれて「いや、無理っすね」と言って落とされ、そこで初めて「あ、髪を切らないとダメなんだ」と気づいた。

そうやって一つずつ、社会の入り口で生きる術を模索していった。

そんなある日、ガストに面接に行った僕は、店長にひどく叱られた。いままで挫折はあるかと聞かれ、何も答えられなかった。

そして服装のことから考え方のことまで淡々と詰められた。でもそのときの僕には、一体何がダメなのかわからなかったのだ。

正直ムカついた半面、社会の常識を少し理解することができた。いまではとても感謝している。

次の面接では、ユニクロで買った 1000 円のスニーカーを履き、髪は後ろで結んで、ダメージの入っていないジーンズとパーカーで行った。

ガストの店長にぼろくそに言われたことを意識したら、すんなり受かった。

こうして僕は、青果卸の会社でアルバイトをすることになった。

僕の仕事は、仕入れた野菜や果物を段ボール箱の中から選別して配達先毎に分け、発送準備をする作業だった。

会社の敷地内には野菜のカット工場もあり、時々そっちの仕事も手伝った。

立ちっぱなしの肉体労働で、一日 5 時間程の勤務にもかかわらず毎日とても疲れた。

会社の従業員は 100 人程いて、幹部からアルバイトやパートまで同じ敷地内で働いていたので、組織の仕組みを知ることができた。

初任給は 7 万円くらい。親からの 5 万円の援助を足しても、その月暮らすのがやっとだった。

それまでは、社会人はずっと働いているからお金が余ると思っていた。

自分が生きるために必要なお金のことを、これまで如何に何も考えないで生きてきたかを思い知った。

そして「お金を稼ごう」と思った。せめて実家にいたときくらいのレベルの生活がしたかった。

そこで、当時はまっていたソーシャルゲームの転売を始めた。

それがたまたま上手くいき、2ヵ月間で30万円の利益になった。

そのうち詐欺にもあった。もっと利益を上げようとして大きく仕入れたときだった。
(因みにこのあと全く同じような詐欺に3回引っかかる。一番大きい額で60万円。)

ネットで稼ぐ感覚には自信があったので、他にも稼げる方法をいろいろ探してみた。
そして3万円の教材を一つ買った。転売ビジネスの教材だった。

まだ17歳の誕生日も迎えていない僕には当然車もなく、自転車で家の近くのリサイクルショップや古本屋を回った。
自転車に積み切れない分は何度も往復してアパートまで運び、売れると今度は発送のためにコンビニを往復した。

翌月には11万円の利益が出て順調に思えたものの、自転車で行ける範囲には良い仕入れ先が少なく、だんだんと仕入れるものが減っていった。
そこで新しいノウハウを求めて、教材を買っては実践することを繰り返した。

まだ自分名義のクレジットカードを持てる年齢ではなかったが、母から僕専用にと、クレジットカードと銀行の通帳を渡されていて、僕が自由に使っていいことになっていた。
これは小学生のときから使っていて、一度でも支払いが滞ったら返すという約束だった。

そのカードも利用して、僕は自分の手元にある以上の資金を使って「ビジネス」ができていた。

そして少しだけお金が貯まった。
僕は、前から学校を辞めたらバイクに乗りたいと思っていたので、合宿で自動二輪免許を取ることにした。

夏休みシーズンが過ぎていたからか、大学生や一般の人は少なく、見るからに真っ当な職業ではなさそうな人たちが多かった。

合宿の2週間、このおじさんたちにご飯や遊びに誘われて、いろんなことを教えられた。
そして徐々に自分の思考や態度が不良っぽくなっていった。2週間後「イキってるザコそうな兄ちゃん」になって地元に戻った。

早々母にバイクを買ってもらったが、たった2週間で事故って廃車にした。

そのときは後ろに友達を乗せていて、調子に乗ってスピードを出したらカーブを曲がり切れずにガードレールに突っ込んで、気がついたらバイクは大破していた。

僕と友達は路肩へ投げ出されて、そのまま土手から田んぼへと滑り降りて助かったのだが、少しずれてガードレールに突っ込んでいたら確実に死んでいたと言われた。

このとき以来、つらいときや人生が不安になったとき、ふと事故のことを思い出す。

僕はこのときに自分が一回死んだものと思っていて、いま生きているのはおまけくらいに考えているところがある。

人はいつあっけなく死ぬかわからない。その半面あんな事故を起こしても死ななかった。

どんなに無茶したところで、人はなかなか死なないものようだ。

だったらやりたいことを全力でやった方が得だ。どっちみち全力でやって夢を叶えた方が良い。

このあと僕はネットビジネスを軌道に乗せることに注力し、打ち込んでいった。

しかしどうも上手くいかない。基本的には結果が出るまでやるので、稼げないということはない。

けれど何をやっても中途半端だった。

10万円稼いで満足してしまう気持ちと、これだけ頑張ったのにようやく10万円にしかないのかという気持ちが交差し、続ける気になれずに別のノウハウに目移りして辞めてしまう。

そんなとき新聞の営業に来た人に勧誘されて、青果卸の会社を辞め、新聞の営業をやることにした。

何でも月に70万円稼いでいる人もいるという。

当時の僕からしたら、ソーシャルゲームの転売で一発当てたときの収入分を毎月稼げるなんて夢のような話だった。

僕は一旦ネットビジネスも中断して、営業を極めることにした。

新聞の営業でトップを取って、その後「営業の世界の頂点」と勝手に思っていた保険の代理店を目指そうと考えた。

けれど現実はそう甘くなかった。

住宅街を毎日歩き回って 100 軒飛び込みし、ようやく 2 件の成約がとれるかどうか。

これではアルバイトのときと給料は変わらない。

営業成績のいい人を見ていると、とても真似したいとは思えない方法で契約を取っていた。

そんなことを続けたら精神を病んでしまうと思った。

けれど、そんな先輩から学んだことも沢山あった。

「何が何でも今日必ず契約を取る」。そのためなら怖いおじさんに怒鳴られようと、水をかけられようと、土砂降りの日に道路で土下座することさえも、何とも思わなくなっていた。

プライドも何もかも捨てて「目的達成のためなら死ぬ気でやる」というマインドを手に入れたのは大きかった。

そして何よりいまでも知識として生きているのは、「人は合理的な理由だけでお金を払うわけではない」ということ。

いまではインターネットの普及により、誰もがモノの価格や評価を知ることができるようになった。

モノに対する価値基準が統一化されたことで、消費者は合理的に商品を選別し、購入できる。

だからと言って対面での販売がなくなったわけではない。どんなものでも売ってしまう販売成績の良い人は存在する。

その理由は、「人は感情にお金を払うから」に他ならない。

モノの価値基準はあれど、人は「この人にならお金を払ってもいい」と思ったとき、つまり「この人」に対して心が動かされたときに、惜しみなくお金を払う。

そして「この人になら」と相手に思わせるような感情的な価値を生み出せる人が、その価値をお金に換えられるのだ。

新聞は、当時でさえ必要な人は既に購読していたし、スマホの普及でニュースアプリを使う人も増え始めていた。

これではいくら新聞を取るメリットを推しても成約には繋がらない。

僕と契約してくれた人は、ほとんどが「若いのに頑張っているから」という理由からだった。

それからの僕は「感情的な訴求」の効果を高めるために、先輩の営業スタイルを参考にしながら自分用

のセールストークを考えた。

「実は、僕は16歳で、高校を中退して営業の仕事をしているんです。毎日100軒以上飛び込みするんですが、今日も既に60軒くらい回っているのに、まだ一件も契約が取れていなくて、契約取れないと帰れないんです。同じ年の友達は学校で勉強をしています。僕は覚悟を決めて少し先に社会で学んで、僕みたいに10代から社会に出た人の支援をしたいと思っています。まだ新聞の契約すら上手く取れずにいるんですが、応援の気持ちで、最短の3ヵ月でいいので新聞を取ってもらえないでしょうか。」

このトークはそれなりの成果を上げた。

つまり「この人にならお金を払ってもいい」と思われる域まで好感度を上げるブランディングだ。それには特に「ストーリー」が効果的だった。

その場で聞き出した相手の少ない情報を頼りに、相手に一番響きそうな自分のストーリーを考えて話す。扱う商品自体ではなく自分自身を売り込んでいく。

独身サラリーマンには、将来の夢のために頑張っている好青年の側面を。

主婦には、母子家庭で育ち、親孝行をしたいと思っている息子の側面を訴求する。

そして「この人を応援したい」と思う感情を引き出した上で、商品の提案をするのだ。

現実には新聞の購読契約が成立しているのだが、契約した人は「僕自身の価値」にお金を払ってくれている。

こうして僕は、商品自体の価値はもとより、商品とは別の付加価値を生み出すのが上手い人が、モノを売れる人だということを理解した。この頃に学んだ思考は、いまでも生きている。

その後、新聞の営業だけでは人生のステップアップは図れないと考えた僕は、ネットビジネスを再開した。そして新聞の営業を辞めると、飲食店やコンビニでアルバイトをしながらネットビジネスを続けた。

しかし10万~40万円は稼げるものの、なかなか思ったようには突き抜けない。

それでもあきらめずに続けていき、ひと月に80万円稼げた時点でアルバイトを辞めた。けれどその後もそこそこは稼げてやっぱり突き抜けなかった。

もっと大きく安定的な収益を得たいと思った僕は、ネット上で何でも売れるようになろうと、インターネットマーケティングを独学で実践し始めた。

20歳にしてやっと掴んだ成功への道

インターネットマーケティングと一言で言っても、集客から販売までの手法とその選択肢は無限にあるかのような感覚だった。そもそもどんな商品を取り扱ったらいいのかさえ手探り状態だ。

それでも YouTube を使った集客方法の講座を SNS で販売してみたり、LINE を使った集客とセールス方法のマニュアルを作ってみたりした。

こうして半年ほど試行錯誤してみたものの、なかなか難しく、どうやったら上手く収益が上がるのかよくわからないままだった。

そこでインターネットマーケティングをじっくり教えてもらうことにした。

その人は「ビジネスコミュニティ」というカタチのものを運営していた。いわゆる「オンラインサロン」のようなものだ。

コミュニティに参加すると、コンサルティングも同時に受けられる。

僕はそこでサポートの濃いコンサルティングを初めて受けた。

年収 2000 万円くらい稼いでいると言うその人がマーケティングを一から教えてくれて、参加費は一年間で 40 万円くらい。

決して小さい額ではなかったけれど、仮に役に立たないとしても期待値は高いと思った。

コミュニティでは、僕と同じようなことをやっている人がいっぱいいて、とても良い影響を受けた。コミュニティの主宰者もとても親身になって教えてくれて、僕はここで一気に突き抜けることができた。その人とは今でも親交が続いている。

この頃の僕は、「こんなダメな自分が必要とされる場所はここしかない」と思っていた。

そして僕もいつか人を引き上げる立場になって、いままで実践して結果を出したノウハウを他の人たちに教えたいと思った。

しかし、まだどうやったらそれができるのかさえわからない状態だったので、とにかく教えてもらったことを吸収して一生懸命実践した。

その結果、月収 450 万円を達成することができた。

このとき僕は21歳の誕生日を迎えたばかりだった。

その頃はいまほど個人がインターネットマーケティングを活かしてビジネス展開する仕組みが確立されていなかったこともあり、独学で始めてからここまで来るのに2年もかかってしまった。

やっとビジネスが軌道に乗ってきて嬉しかった。

それまでは何をやっても数十万円そこそこで、この2年間本当に辛かった。

この辛さがトラウマとなり、僕は「めちゃくちゃ効率的に、大きな成果を求める」ビジネススタイルを追求するようになっていった。

その後、最前線でネットビジネスを実践してきた知識とスキルを全て詰め込んで、ビジネスコミュニティを運営し、月収数十万円から数百万円の達成者を輩出していった。

このコミュニティでは、後に月収1000万円を超える人たちも輩出することとなる。

当初は皆、成果が出るまでに思ったより時間がかかった。

それをどう短縮したら早く成果を出せるのか研究を重ねた結果、僕は一つのノウハウを確立した。

それを実践したコミュニティメンバーが、半年後に月収800万円という成果を出し、それを機に婚約者と結婚した。僕は心から嬉しかった。

このとき僕は、「スゲー！俺よりも早く大きく結果出していくやん！やっぱこの理論間違っていないじゃん」と確信した。

しかし自分自身も実績を出し、コミュニティメンバーにも実績を出させているのに、誰も認めてくれない。これにはもう、めちゃくちゃふて腐れるしかなかった。

僕は「人からもっと必要とされること」を求めていたはずだった。

それがいつしか「こんなに頑張っても実績も出しているのに、どうして僕を認めてくれないんだろう？」という気持ちになっていた。

この頃の僕は「承認欲求」がとても強くなっていたのだ。

上には上があるとも知らずに「自分は凄いな」と思い込み、人に認められること、そして人より勝っていると思うことで自己肯定をしていた。

常に他人と自分を比較して「あの人に負けたくない」「あの人の記録を塗り替えてやろう」といったことばかり考えていた。

負けたくない気持ちを原動力にしてガンガン稼ぎ、ビジネスの規模はどんどん大きくなっていった。そしてコミュニティメンバーや起業家仲間のビジネスもまた、成長していった。

出張の機会も増え、田舎に居てはもう仕事が回らなくなり、東京に出ることにした。

その頃は実家に戻って母と同居していたのだが、家を出る条件として一軒家を買うことを母から提示された。

僕はその資金を渡して東京へと向かうのだった。

上京と別荘購入と「自由」への道

母は、内部留保を考えずに利益を全て先行投資に回すという、僕の経営スタイルを常に危惧していた。母からすると、単なる自転車操業にしか見えなかったようだ。

入ってきたお金を全く残さない僕を見かねた母は、「もう経営者なんだから資産の一つも持ちなさい」「いざとなったときに役に立つから」などと理由を付け、別荘を買うと言い出した。

結果的に資産価値の高い物件を見つけて法人名義で購入したのだが、僕は実のところ別荘を持つことなんか全く興味がなかったのだ。

そもそもまだ22歳だった僕に、不動産物件を買うメリットをわかれと言う方が無理があっただろう。

母はそうやって僕の年齢なんかお構いなしに「僕の成長のために必要」ということをいつだって躊躇なく僕に示し、そして与えてきた。

嬉しいことも勿論あったが、押し付けられて嫌だったこともけっこうある。

ただ母と飼い猫には、環境の良いところで暮らして、元気でいて欲しいと心から思っていたので、「数年間はそこに猫と住んで、ゆっくり過ごしたい」という母の願いを叶えるため、別荘を買うことに納得した。

実は我が家には、交通事故にあって後遺症を負った猫がいる。

その障害の状態がちょっと特殊で、僕と母は何ヵ月も毎日病院に通って介護のやり方を覚え、その後ずっと2人で世話を続けていた。

それに母は群発頭痛という持病があり、一年のうち3・4ヵ月間は仕事がほとんどできない状態になる。その間に母が仕事でどうしても出かけたときは、僕が付き添わなければならなかった。

しかし、むしろ母の方が、ずっと前から僕に東京に行くことを勧めていた。なかなか田舎から出たがらなかったのは僕の方だったのだ。

母に別荘の購入資金を渡して上京した僕は、本当に全然お金がなくなっていた。財布に残っていたのは、わずか数千円。

上京してしばらくは、知り合いにご飯を奢ってもらったりして何とか食いつなぎ、生きていくために最低限必要な家賃や生活費分をギリギリ稼いで払っていた。

しかし、その間も実績者は順調に輩出されていった。メンバーが次々と僕を頼ってきてくれて、実績を塗り替えていく。

この頃にはもう周りからの評価はあまり気にならなくなり、「人間、成長するもんだな」と思った。

一緒に頑張ってきた仲間たちが実績を上げると「良かったね、一緒に頑張ったもんね！」と、心から喜びの気持ちが湧いてきた。本当に嬉しかった。

まもなく僕の収入は安定し、狭いウイークリーマンションから都心の高層マンションへと移った。金銭的な悩みからも解放されて、時間もつくろうと思えばいつでもつくれる。周りからの評価も高い。

「完全に解放された」と思った。

いつもステージが一段上がってしばらくすると「やり切った」ことに満足する。こうして自分自身の成長を認識すると「もうこのステージじゃない。次のステージに行こう」と考えるのだった。

自分がやりたいことはほぼ叶えられ、仕事を辞めたとしても向こうずっと収入を確保できる自信もついた。しかし僕のことから、ともすれば墮落しかねないと思い、新たに人生の目標を設定した。それは、あと6年で“人生上がる”こと。

このとき僕は23歳になっていた。

そして本気で取り組んでみると、一年ほどで大体先が見えてしまった。

このままやっていたら、たぶんもう使い切れないくらいのお金を手に入れて“人生上がる”と思えたのだ。

僕が言っている“人生上がる”とは、つまり「自分が生活する分には一生困らないくらいの資産が確保できて、不労所得もあり、自分が稼ぎたいと思えばいつでも稼いで利益を生むこともできる」。そんな理想を手に入れた状態だ。

お金は使おうと思ったら一瞬で無くなる。

だけど僕は物欲がないので、そこそこの暮らしができさえすればそれで良かった。

「……となると数億円あれば十分だ。それだったらたぶんこのままやったら貯まるな。じゃあ、いっか」

そう、ゴールが見えた瞬間に、僕はまた満足してしまったのだ。

思いのほか早くゴールに辿り着いてしまうことに気づいた僕は、次に自分の人生の質を高めることにした。どこまで幸せになれるかを突き詰めていこうと考えたのだ。

そして承認欲求を元にした行動を完全に辞めた。

誰かに認められたい、人に負けたくないといった、他者評価に生きることを一切辞めたのだった。

人に悪口を言われても、あまりいい顔をされなくても気にしない。

僕の考えていることに共感してくれる人が集まってくれれば良かった。

ここで本当に「解放された人生」が訪れたように思う。

それからの僕は「他者貢献」を対人関係のベースに置いて行動することで、充実感が得られるようになった。すると同時に、これまでにないような幸福感も得られた。

ビジネスで得た収益は、自身の学びと人への貢献、そして新規事業への投資、資産形成の準備に充てるようになった。

これまでの道を振り返って

そういえば、これまでで幸せだった瞬間ってどんなときだったかな――。

いま振り返ってみると、認められたくて頑張っていたときは辛かったけど、誰かのために頑張っていたときは一番充実感があったことが思い出される。

認められなくて、人に負けたくなくて、自分を大きく見せたくて……。
そうやって頑張っていたときは、本当に辛かった。

一体誰の、何のためにやっているのかさえわからなくなっていた。
目標を達成して「ケンくんすごいね」と言われたところで、幸せではなかった。

でも初めて自分を必要としてくれる人ができて、感謝の言葉をかけてもらえたときは本当に嬉しかった。
そのことに大きな喜びを感じて、それを励みに頑張って来られたんだと、いま改めて気づく。

これが僕の歩んできた道だ。