

プロスポーツ選手は引退後の第二の人生で苦しむが、ソニー生命保険の営業マンに転じた元横浜投手、大門和彦の立ち上がりは快調だった。最初のひと月は社内西日本記録となる五十件の契約を獲得した。

だが、元野球選手の肩書が通じたのはそこまでだった。月二万円の契約をしている顧客に「六万円のプランはどうですか」。不用意な配球で墓穴を掘った。現役時代の最高

なんとか

なるぞ

年俸は三千六百万円で「金銭感覚がズレていた」。現役時代の支援者を訪ねても居留守を使われるようになった。

「人間不信になった」。がつくりとマウンドにひざをつく思いで、営業成績トップの同僚に相談すると「相手の悩みを聞くことに徹しろ」といわれた。投手は自我を通せる仕事だが、営業は投手の気持ちよくリードする捕手でないとならないようだ。顧客からのメールに注意し

### 門外漢

6

## 心を読み決め球多彩

保険代理店経営 大門和彦(41)



「転職で大切なのは過去を忘れること」

てみた。長文を書く人は何でも知りたい人で、説明は詳しい方が喜ばれる。短い文章の人は要点だけ言わないとイライラされる。捕手の視点から見えてきたものは多かった。とか一人前になれた。野球に

事実だ。通算三十六勝(五十二敗)。まだやれると思っていた。球団の年俸対策リストラの被害者とされた。しかし、投手としてどうだったか。「困ったときは打者が誰でもフォークボールばかり投げていた」。一本調子の投球はもろかった。

(敬称略)

### この項おわり

榎本祥子、伊藤正倫、坂口祐一、坂下隼子、西山彰彦、田村城、清水慶正、伊藤大輔が担当しました。