

『2007年の棚卸』

■「回顧と反省」について

いつも長文で、しかも小難しいことを書いています榎野(とちの)と申します。この春から書き始めて、もう43号になります。今回くらいは、身近なことを取り上げて、気楽に読んで頂きたいと思えます。私は、昭和24年7月11日生まれなので、自己紹介では、「セブンイレブンは24時間営業」と駄洒落を言っています。

もう、満58才で、今年59才になります。こんな「おっさん」が、経営コンサルタントにあこがれて、もう12年半、やり続けています。楽笑さんは、『夢は人を育て、夢は社会をつくり、夢は心を豊かにする、夢をもちなはれや〜』とおっしゃっていますが、私は、『経営コンサルタントとして颯爽としている姿』を「夢」見て来ました。

実は、コンサルになろうとした「動機」は、・「21世紀は企画の時代」という言葉に出会ったことにありました。「企画」という点で、小売業のコンサルで有名な船井総研で学び、「ちらし術」x「システム術」という構図でスタートしたのです。この「ちらし術」x「システム術」で、12年間も頑張ってきたのですが、

その中で、自分を支えたことは、サラリーマン時代、トヨタオート大阪で学んだことが大きく反映していて、特に、「回顧と反省」と「展望」をキチンと繰り返して来たことが自分を「ブレない」ために大きな効果があったと思うのです。この習慣を今年も行なっています。私は、この習慣を行なうために「クロノロジー」と呼んでいる記録帳を毎月、つけるようにしています。その中から、3つの視点でイベントを層別しています。

★まず、「今年、達成できた案件や事柄」という視点では、

- ・「小冊子」を作成したこと
- ・この「AMIニュース」を発信するようになったこと
- ・3年間のプロジェクトが終了したこと
- ・アクロバットを導入してPDF化できるようになったこと
- ・ホームページをリニューアルしたこと
- ・「楽笑」さんに出会ったこと
- ・いろんなセミナーに出席したこと
- ・「求めない」を知ったこと

などがあります。

★次に「継続案件として持ち越す案件や事柄」という視点では、

- ・F社さんのリフレッシュ機一番化プロジェクト
- ・K社さんの情報システム再構築プロジェクト
- ・S社さんの生産進捗管理システム再構築プロジェクト

などとプロジェクトものが多いです。

★最後に「今年、新規に発生した案件や事柄」では、

- ・M社さんのNewビジネス・モデル実証プロジェクト
- ・O社さんのABC/M手法によるアメーバ経営プロジェクト
- ・N社さんの販売部門の活性化プロジェクト

などのプロジェクトです。

このように、クロノロジーから3つに層別したのですが、毎月、自分を元気にしてくれる要素を見つけることが楽しいのです。私は、「花まる主義」と言っていますが、その月の良かった点(□)を沢山見つけるようにしています。その◎で「よかったあ〜」と素直にニコニコするようにしています。こんなセルフ・エスチーム法ですが、自分自身が産出すエネルギーで、余り、風邪も引かずに過ごすことが出来ています。

また、今日の「楽笑さんのカレンダー」にある「くる人 くる人 みんな福の神さ〜ん」という意味を噛締めた1年でもありました。ホントに、いろんなジャンルの方々に出会いましたが、その方々からいろんな情報を頂きました。そして、「人」に会う必要性を痛感しました。元来、私は「オタク」な方で、「要件」がない人と交流できずに、ヒマがあれば、こんな風に「記事」を書くのが好きなので、当社の前澤さんの評は、「記事オタク」なのですが、正に、そんな感じで毎日を過ごして来ました。そんな「記事オタク」の私の中に、「人に会う」ということに芽生えた感じがします。

その転機になったのは、ある時、新聞で「求めない」という本のタイトルに出会った事からなのです。その本を読んだ訳ではないのですが、「求めない」という言葉がスーッと腑に落ちて来たのです。そこで、「そうか！ 求めないや！」と急激に悟ったのです。ホントに、人生観がガラッと変わった感じがします。それまでは、先に「打算」して意味がないと思っていたので、人に会うことが億劫だったのですが、「求めない」の言葉から気軽に「人」に会うことができるようになったのです。

しかも、実際に「人」に会うと事で、事前に予想していたこと以外に発展したり、思っても見ない方向から色々な話や情報が来るという事に気づいたのです。本当に「人」に会うことの素晴らしさを知りました。こうして出会った方々に、この「AMIニュース」を送信したり、また、セミナーなどで学んだ情報などを送信したりと定期的にコンタクトをとっていますと、皆さんから温かいレスポンスが返って来るようになったのです。そのレスポンスが、毎日の強力なビタミン剤になっています。本当に感謝しています。

■「コンピュータ占い」について

「展望」は次号でも書きますので、ここでは「コンピュータ占い」をご紹介します。「経営コンサルタントが占いかよ？」って、言われそうですが、「先が見えない」という不安感はあると思います。サラリーマン時代は、「占い」など信じる気持ちにならなかったのですが、独立すると色々な不安要素があるので、意外に「占い」にも目が行くようになりました。折りしも「靈感商法」などが話題になっていますが、そこまで信じなくても「占い」は一つの判断材料になると思っています。

実は、友人がコンピュータ占いのソフトを持っていて、02年から1年の占いを頂いています。その「占い」が、結構、当てはまっているのです。A4版1頁の占いなのですが、例えば、各年の占いは02年:活動「発芽期」で「巣立ち」がキーワード 03年:浪費「発芽期」で「愛情と信用」がキーワード 04年:調整「成長期」で「転ばぬ先の杖」がキーワード 05年:焦燥「成長期」で「笑う門には福来る」がキーワード 06年:投資「開花期」で「金は天下のまわりもの」がキーワード 07年:成果「開花期」で「出すぎた杭は打たれない」がキーワードとあり、大きなテーマとその解説みたいなものが書いてあります。そして、08年:転換「収穫期」で「変身願望or天使の誘惑」がキーワードとあり、「新規事業に取り組むと良いでしょう」とあります。ほんとに、これからの事が当てはまっているので気を良くしています。

その他、生涯のリズムと1年間の月別リズムがあります。1年間の月別リズムは、10ヶ月パターンの繰り返しなのですが、生涯のリズムは、さすがに、毎年、同じグラフで表示されています。52才

の時が人生で最悪を経験し、その後、62才に向かって上昇して行くパターンになっています。このグラフは0才からスタートしているので満年齢表示と思っています。満52才は、平成13年(2001年)の時です。この年は、いわゆる「9.11事件」があり、小売業が急激に冷え込んだ年だったのですが、社員の服部さんの事情もあって「名古屋営業所」を12月に新店舗を出したのですが、景気の波には叶わずに翌年(02年)、服部さんが退職して「名古屋営業所」は閉鎖となったのです

そういう意味では、02年は、活動「発芽期」で「巣立ち」がキーワードとありますが、「生涯のリズム」が人生最悪とあるのが当たっているように思います。まあ、「たかが占い」なのですが、意外に当たっているのです。そして、07年:成果「開花期」で「出すぎた杭は打たれない」がキーワードとあり、「花見に人が集まるように沢山の人に出会い親交を深めます」と、これまた、よく当てているのです。

因みに、08年:転換「収穫期」で「変身願望or天使の誘惑」がキーワードとあり、「とにかく動きの激しいトキで、新規事業に取り組むのが良いでしょう」とあります。08年、お客様とNewビジネス・モデル構築を行なうのですが、良い「占い」だと喜んでいきます。

■07年のまとめ

年間売上という意味では、過去13回の決算の中でワースト3という結果に終わってしまいました。そういう意味で、かなり厳しい年でしたが、06年:投資「開花期」、07年:成果「開花期」、08年:転換「収穫期」と「投資」→「成果」に転じ始めて、来年「収穫期」で次への転換と変化して行く期待感がイッパイになっています。売上の的にはワースト3の年ですが、「人は苦境の時に磨かれる」と言われるように、その厳しい中で「求めない」という言葉に巡りあえて、大きな「ヒラメキ」のような「悟り」を得ました。

前号で07年は「仕込み」と表現しましたが、意外な展開で、幅広い交流の道が開けて来ました。また、何事も「QCD」に優れる必要がありますが、このメールを書くことも

Q(品質)・・・長文だけど「まとめ」もあって内容が分かりやすい

C(コスト)・・・無料なので気安く読んでいただける

D(納期)・・・週に1回のペースなので負担にならない

と言う風に心掛けています。もう、43回の送信ですが、蓄積する効果が出ており、「固有の絶対的経験」というユニークな存在になりつつあると確信しています。

お陰様で200人以上に送るようになっていきます。「記事オタク」の小生ですが、多くの方に「長いなあ〜！」と評されながら、ご愛読して頂いています。来年も「AMIニュース」を送信させて頂きまますので、よろしくお願い申し上げます。

■まとめ

- ・「回顧と反省」&「展望」をキチっと行いましょう
- ・その為には、毎月「クロノロジー」を書いておきましょう。
- ・意外に当たっているコンピュータ占いでは08年は「収穫期」。
これを信じて頑張ってください。
- ・07年の最大収穫は「求めない」という言葉に出会ったこと