

## 「温故知新」・「年中夢求」

当社では平成8年4月からFaxでお客様に月2回情報発信をしています。そのアーカイブから選り出した本年7月から9月にかけて5回シリーズで「年中夢求」を送信した分を掲載します。

【年中夢求①】<http://www.web-ami.com/f&htushin/368.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 368 平成23年7月20日発信

**1. 「年中夢求」** この「年中夢求」という言葉は、イラストでご紹介している広島の木原先生から教わった言葉です。「無休」を「夢求」と言い換えた物ですが、非常に味わい深い響きがあります。先生は、一回り上の方ですから74歳で、すでに会社を息子さんに譲って相談役で活躍されています。

先生との出会いは平成6年に船井総研で客員経営コンサルタントを目指して一緒に1年間勉強した事に遡ります。当時は、現役のリフォーム会社の社長であり、船井総研は東のオクタ、西のマルコシ(木原先生の会社)とモデル会社として取り上げた実力派の会社です。

当然、約40名(1期生)ほどいた仲間の中ではダントツの存在だったのです。勉強中は、ご挨拶する程度だったのですが、ひよこ状態の私達に分け隔てなく対応してくださいました。卒業の時は、ご息のご結婚で来られなかった事を覚えています。



## 2. 「Fax 通信」から始まった

当然、船井総研の勉強が終了すると木原先生との交流は途絶えたのですが、私が翌年独立開業し「Fax ちらし・3段活用マーケティング」という手法でコンサルタントを始めるに当たって、まず、自社での実践という事で当 Fax 通信「AMI コンサルティング Fresh & Hot 情報通信」を平成8年4月に創刊した時に、知人としての名簿に登録して月2回送信した事から一方的な通信が始まったのです。平成9年に鳥取県のリフォーム会社のご指導の際に、モデルとして木原先生の会社に見学に行った事がありました。

こんな状態から転機になったのは、木原先生から「ディリーメッセージ」(毎日、社員さんに宛てたA4 版の記事)が1週間分をまとめて日曜日に送って下さるようになった事です。ある時、その理由を伺ったのですが「この Fax 通信は継続されているので・・・」と「継続力」を認めて頂いた点も大きかったようでした。ホンマに「継続は力なり」を実感しています。

## 3. 「自分の10年先モデル」

このようにして先生から「ディリーメッセージ」が送られて来るようになったのですが、ある時、感想も返事もない方は送らないという一文があったので、それからは毎回感想をメールで送るようになったのです。

当然、メールで情報の交換も始まり、ますます先生の偉大さに感銘するようになったのです。先生は、10年ほど前に胃がんで摘出手術をされたのですが、この時も病院にパソコンを持ち込まれて「ディリーメッセージ」を休む事なく書かれたというエピソードがあります。

その他にも、月1回の地域ローラーの日には、自ら担当地域を回ってポスティングをされていますし、持論の「そうじ・あいさつ・はがき」を実践されて、地域のそうじを毎日実行、すれ違う地域の

方々との挨拶でコミュニケーション、さらに、1日5通のはがき発信を自ら実践されてマルコシの社員さんが実践されているのです。

こんな偉大な先生を10年先のモデルというはおこがましいに程がないのですが、自分の生き方の手本として憧れています。これからは「年中夢求」という課題にチャレンジして行きたいと思っています。

【年中夢求②】<http://www.web-ami.com/f&htushin/369.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 369 平成23年8月3日発信

**1. 「心の若さ」** 年中夢求というのは「やり甲斐」がないと出来ないのも事実です。この「やり甲斐」というモノをどのようにメイクするかが大きな課題なのです。このヒントになるのは、サミュエル・ウルマンの「青春」という詩にあると思います。

すなわち、「青春」は肉体の若さではなく「心」の若さが重要なのです。心の若さ、すなわち、感動する精神の純粋性が重要だと思うのです。新しい事象が起こった時に「おもしろい」という前向きな受け止め方で取り入れる柔軟性なのです。

加齢とともに「心の柔軟性」が薄れて膠着化し始めるのです。「おもしろい」や「かわいい」という言葉が自然に出ることが重要なのですが、これが、意識的にしないと出来なくなっているのです。

この結果、若い人との距離が開いて行き、恐ろしい事に同世代が定年退職で離れて行き、ついには、ごく狭い範囲での交流となって「頑固」になって行くという自然の成り行きが待っているのです。これを打破するには「年中夢求」というキーワードが一つと思うのです。



## **2. 「若い人との交流」**

お蔭様で独立コンサルタントとして16年の経験を積む事が出来ました。お客様の経営に参加するに当たって「若い人」との接し方も勉強するようになりました。数多くの若い社員さんと接して、これらの方々をイキイキするように心掛ける事を基本にしています。その為には「受容力」が重要なのですが、若い人の意見を受け止める事で磨いています。

また、社内的には、デザインを担当する前澤さんという若い女性がいて、三男の将男はシステム・エンジニアとして入社しています。デザインの方でも新しいモノを探求したり、システムの方でも新しいモノを探求する必要があるのです。

この2人が一生懸命になってくれると自ずから「新しいモノ」の遭遇するようになるのです。「あれが欲しい」という要求に対して、それを支援するという立場で参加する事によって「新しいモノ」の接触が可能になっているのです。

## **3. 「私が求める夢」**

このように、若い人たちが求めるモノを拒否しない事で自分の受容力を高めているのです。「モノ」という具体的な事に「おもしろい」と積極的に受け入れるのです。

このスタイルで若い人たちが、さらにパワーアップしてくれるのが楽しみなのです。卑近な例ですが、インターネットのスカイプも若い人の力を借りて実践できるようになりました。若い人がいないと

スカイプを始めようという気持ちにならなかったと思うのです。ちょっと「他力本願」な「夢求」なのですが、これが非常に楽しいのです。若い人が求めるモノは、ちょっとした物でも手が届くものなのです。すでに、年金の報酬比例部分をもらっているのですが、この範囲内で十分なことが多いのです。また、住宅や事務所・クルマのローンなども完済になって、ますます資金的な余力がついているのです。

これからは、この資金的余力を若い人の支援に当てて、新しい事にチャレンジする支援が私の「夢」なのです。お客様の若い人たちの支援も会社を通じて実践できるのです。このスタイルが「私が求める夢」なのです。

【年中夢求③】<http://www.web-ami.com/f&htushin/370.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 370 平成23年8月17日発信

**1. 「夢」⇒「たのしい」⇒「かわいい」** 師匠である木原先生から教わった「年中夢求」ですが、私なりのスタイルになって来ていると思います。それは、前号でもご紹介したように「若い人」と一緒にチャレンジするという事です。中には、年甲斐もないことにチャレンジする事もあります。

それこそ「若いひとのすなる〇〇」という感じなのです。卑近な例とすれば、本年5月にオープンしたアベノ・キューブがあります。女子高生が、「まさかの天王寺」と揶揄する JR 天王寺駅界隈に突然現れた感じの「渋谷109」を代表する若者ファッション・タウンなのです。

そうなんです。最近では、女子高生の若さについて行こうと思っています。「かわいい」という感覚はなかなか追いつけないのですが、雰囲気でも自分も「かわいい」と感じるようになって来ました。

歩いて10分くらいの場所なのですが、従来なら、絶対に行こうと思わなかった場所です。普段着でブラッと歩いて行き冷たい物を食べながら楽しんでいます。



## 2. 「他力本願」

このように、私の「夢求」は若い人のパワーに頼っているのです。若い人の「たのしい」を支援する事から、女子高生の「かわいい」という感覚まで依存して「若さ」というものを持ち続けようとしているのです。「あ、そんなや」という受け止め方が出来るようになりました。(ちょっと、遅いかな?)

お蔭様で若いパワーでいろんなチャレンジが可能になり、それを支援することで私も Enjoy&Fun を実践することが可能になっています。ちょっと世俗的ですが、内心は「これは儲かる」という欲という煩惱も働いています。この「儲かる」という心のエネルギーを大切にしたいと思っています。

「儲かる」も妄想でしかない場合もあるのですが、中にはヒットの予感でワクワクするのです。若い人には、そういう妄想をかきたてる未来へのパワーが潜んでいるのです。そのパワーを引き出すことが、これからの「天命」と心得ています。

## 3. 「たのしい仕掛け」

このような他力本願な「夢求」なのですが、自分を酷使して実現するのではなく、若い人のパワーを引き出す支援というスタイルなので「待てる余裕」を磨くと非常に楽しくなるのです。これが大きな課題なのです。

お蔭様で経営コンサルタントとして現役で仕事をさせて頂いており、安定した契約で収入面での負担は少ないのです。さらに、個人的な面でローンなども完済し、家内も年金の報酬比例部分を頂いているという収入面での安定があります。このアドバンテージを「若い人の支援」という方向で「夢」づくりに充当しているのです。社員もお客様の社員さんも含めて「若い夢」を実現するという方向で、損得勘定を越えて支援するのです。私は、友人に「損をしてもよい範囲を決めて新しいことにチャレンジする」とアドバイスしているのですが、私の損してもよい範囲は「年金の報酬比例部分」なのです。僅かな金額ですが、これでも若い人が「欲しい」というモノに十分な場合が多いのです。これが、私の「たのしい仕掛け」なのです。2ヶ月に1回の年金を「損してもよい」として楽しんで若い人のために活用しています。

【年中夢求④】<http://www.web-ami.com/f&htushin/371.html>

AMIコンサルティングFresh & Hot情報通信 Vol. 371 平成23年9月7日発信

1. 「夢」は前向きエネルギー 前号で「他力本願」な「年中夢求」をご紹介しますが、逆に何もしないでいると徐々に「動物」⇒「植物」⇒「骨董品」と温度のない物に興味が行くようになるのです。これでは、交流の範囲も狭くなって行くばかりです。

若い人と共有する「夢」は、時代とともに変化して行くので次から次へと新しいモノが現れて来ます。自分単独では、これらの新しいモノに対応する適応力が薄れるばかりです。時流適応力と言いますが、新しい事柄への柔軟性を増す必要があるのです。

幸いにも資金的なモノは、たいそうなモノは少なくなって、ちょっと我慢すれば手が届くモノが多くなっています。そのちょっとを自分の趣味に使うか若い人と「夢」を共有するのに使うかの差なのです。共有に使える、若い人の成長と共に前向きなパワーが生まれて自分もワクワク出来るので毎日の生活にハリが生まれるのです。これが楽しいのです。



## 2. さらなる「夢」

今年の末頃に孫が生まれるとお客様に話したところ、「先生は、きっと孫さんにメロメロになって、仕事そっちのけになるのでは・・・」と言われました。前号でも女子高生の「かわいい」に興味を持つようになって来ていますが、「孫」って、ホンマに目にいれても痛くないという存在だと思います。

しかし、本当の意味で考えると仕事でしゃきとして、お客様に役立っている自分こそ重要なので、メロメロとの両立が課題なのです。お客様や先輩方を見ているとこれは可能なように思えます。新しい命の成長を楽しみにして、さらなる「夢」にチャレンジする必要があるのです。

これから20年後、三男は44才になり「不惑」の年代を邁進していると思います。孫は20才になって「次の時代」を切り開こうと青雲の志を持っていると思います。私は、82才になっていますが、彼らの夢を支援して「他力本願」を楽しんでいると思っています。

## 3. 「心の若さ」

このように20年後の世界を展望すると、今何をすべきかハッキリして来ます。まずは、健康です。元気なおじいちゃんであれば、若い人たちは相手にしてくれないのです。「元気」の為には、今

から、体力維持の為に自分にあった健康法を始める必要があるのです。

この健康な身体をベースに「心の若さ」を持って「おもしろい」「かわいい」という感受性を磨いて行きたいのです。サミュエル・ウルマンの「青春」という詩にあるように、いつまでも、ワクワク・ドキドキを楽しみたい物です。その意味でも「異性」という存在も重要と思っています。女子高生や孫という初々しいパワーをもらいたいと思っています。

私は「百歳人生」を目指しています。82才は通過点でしかないのです。「心の若さ」を発揮して、多くのお客様にも可愛がって頂き、私の経験を活かして頂くことがベースになります。そのためにも「頑固」は禁物です。若い時、故福井社長から「変固」と言われましたが、これからは、変固で培った経験を若い人に伝承しながら、自分の柔軟性を磨いて行きたいと思っています。「心の若さ」こそ原点と思っています。

【年中夢求：完】<http://www.web-ami.com/f&htushin/372.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 372 平成23年9月21日発行

**1. 「自力or他力」** このシリーズの初回で広島の木原先生から「年中夢求」を教わったと書きました。先生は74歳ですが、先生は日野原医師をモデルに生涯現役を目指し、さらに、年中夢求で3時間睡眠にチャレンジされています。残りの21時間で、1日5通のハガキ、ディリーメッセージ、そうじ、地域の新聞への投稿、塾の開催などと多忙にされ

この木原先生のスタイルは「自力本願」型と分類すると私のスタイルは「他力本願」型となります。私には、木原先生のような強い意志も体力も持ち合わせていないので、とても自力実践で「年中夢求」は難しいのです。「若い人」とシナジーする支援型の「他力本願」というスタイルを実践しているのです。

自力or他力という二者択一的な考えではなく、ストイック(禁欲的)でもなく、ヘドニズム(快樂的)でもない、その中間として「他力本願」型のスタイルなのです。自分でも「求める夢」を持ち、それを若い人のパワーとシナジーして行こうというものなのです。



## 2. 私の「年中夢求」

従って、私の「年中夢求」は若い人を支援する事で自分も一緒にチャレンジしようと言うスタイルなのです。「夢求」=「無休」とすると自力も他力も同じで、1年365日をEnjoy&Funで全力投球なのです。ただ、シナジー型であって、決してコラボ型ではないのが特長なのです。

そういう訳で、木原先生のように睡眠時間3時間というような超人的な日常ではなく、例えば、1日8時間という平凡な時間で無理することなく行おうというスタイルです。若い人の希望を支援して、その成果を引き出す為に「環境」的な整備を行い活躍の舞台を用意するという分担型シナジーなのです。

コンサルタントとして、これからも多くのお客様と接して、その若い社員さんのパワーを引き出して、その「やる気」を加速させて結果的に「元気な会社」を創って行くというモデルになるのです。

## 3. キーは「おもしろい」

私は、62才になっています。どんどん、新しい事が苦手になる年齢になっています。しかし、「他

力本願」型の「年中夢求」なので、若い人の好奇心を受け止めて、それをパワーとして引き出すことなので、どちらかと言うとこれからにピッタリのスタイルなのです。

新しい事象は日々刻々と起こっています。若い人たちは、それを柔軟に取り入れて次の時代を切り開こうとしています。そのパワーに方向性を持たせて、支援という形で後押しするのです。あれこれと高飛車に指摘するのではなく、若い人が「壁」を突破する努力を精神的・金銭的に後押しするのです。

「投資」という言葉がありますが、「金」ばかりではなく「情報」だったり「時間」だったり、あるいは「経験」を若い人に披露するという「やり方」なのです。若い人は高飛車なスタイルでは同調してくれません。彼らと同じ「おもしろい」という感受性をもって共有化することが重要なのです。経験・人脈を活かして彼らが成功するように「環境」づくりで貢献して、それで人が育つことを「喜び」とする「年中夢求」を目指したいと思っています。

## 【まとめ】

1. 「年中夢求」・・・「夢」があるから毎日、楽しく働ける
2. しかし、「労害」にならないように、心の柔軟性・若さを持ち続けたい
3. 「他力本願」型なので、支援が大切。
4. 「損しても構わない範囲」を決めて、支援したい。
5. 若い人の前向きな「グチ」を大切にしていきたい
6. 支援には「金」の面もあるが、環境を作ってあげる事も重要だ
7. 自分の得意を活かして「環境」づくりも心掛けたい

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】