

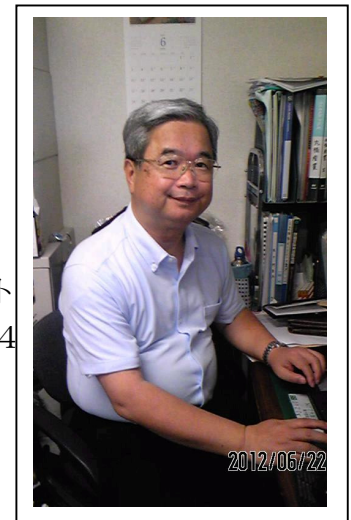
## 「3日、3月、3年」

### 1. 「3回安定10回固定の原則」

右掲は、昨年6月22日の写真でFacebookに掲載したものです。5月24日に、突然、嫁さんに「ご免、ダイエットするねん」と昼ごはんを半分残した事から始まった私のダイエットです。「何を今さら」と嫁さんに揶揄されたのをバネにして食事によるダイエットを始めて1ヶ月後の写真です。記録によると5月24日は93.4kgでしたが、90.2kgになった頃です。

この頃から、食事だけに頼らず、運動(ウォーキング)も加えてダイエットを継続中です。この記事は、4月25日に書いていますが、現在は、82.4kgです。きっと、記事が発信される頃には、念願の70kg台に突入していると確信しています。

さて、「継続は力なり」と言いますが、この言葉を実感しています。右下は、よく、ご紹介する「成功の方程式」と呼んでいる4行訓です。いつも、「心」に思ったことを「行動」に移すことが大切であり、その「行動」を



#### 成功の方程式

心が変われば、行動が変わる  
行動が変われば、習慣が変わる  
習慣が変われば、人格が変わる  
人格が変われば、天命が変わる

を継続して「習慣」になるように壁を突破することが重要であると話しています。この時に、引き合いに出すのが、船井先生に教わった「3回安定10回固定の原則」というものです。まず、「3回」(しかも、連続して)にこだわる必要があります。何事も、「いいな!」と思ったら行動に移す必要があります。(前号のセオドア・ルーズベルトの言葉にも関係します)この時に、仮に、うまく行かなかったとしても諦めずに、最低、3回連続して欲しいのです。「3回安定」と言いますが、3回の結果で、大体の傾向(好きか嫌い)は見極めがついて来るもので、「10回固定」という風に、3回の壁を突破し、10回も継続すると「コツ」みたいなものがつかめて安定してくると言う事です。

この写真から、ほぼ、1年が経過しています。私のダイエット法も、基本はレコーディング・ダイエットで、毎日、エクセルに食べた内容とネットで調べたカロリーを算出して、目標とする摂取カロリー(現在は、1953Kcal)との差異をFacebookに「本日のダイエット報告」として掲載しています。去年の7月からは、ウォーキングも取り入れて「氏神様30分コース」や「桑津30分コース」という、自宅と事務所の間を(直線では徒歩5分)30分ウォーキングのコースが出来上がりました。これで、朝と昼2回、夕方という4回の30分ウォーキングのチャンスをつくる事ができて、最近では、1日、2時間10Kmのウォーキングが出来る日が多くなり、当初、月間目標100Kmだったのが月間目標200Kmに倍増しています。

### 2. 「3日、3月、3年」

このように、最初の3回がキーなのですが、人間関係でも「3日、3月、3年」という言葉があります。端的な例で言えば、新入社員は最初の3日間を「春」のように接してあげる事がポイントになり、次に、3ヵ月後なのです。よく、「試用期間」と言いますが、3ヶ月の勤務状況をみれば、どんな感じの方が判断がつくようになるのです。逆も真なりで、新入社員も3ヶ月で会社を見抜いてしまうのです。従って、「風土」を身に付けさせるには、3ヶ月間が勝負なのです。

次に、重要なのは「3年」なのです。仕事も覚えて、気持ちの張りも緩んで来る頃で、周囲の状況も見えるようになり、「これで良いのか」という疑問が湧く頃なのです。従って、3年というタイミングも重要なのです。会社側としては、「期待」を込めて、どんどんチャレンジさせないとマンネリで「伸び代」が止まってしまうという危機的な時期なのです。この配慮が出来るか否かによるのです。

これは、人間関係の全般に言えるものです。お客様も同じで、「3日」という事がポイントになります。よく、次のアポイントを取れというのですが、「3日後」は重要なキーワードです。この熱意で、3ヶ月間をクリアできれば、かなりの関係になっているのです。

### 3. 「継続」＝「好き」＝「天性」

「成功の方程式」にもあるように、「心が変わる」というキッカケは「DNAみたいなものが反応して、これはイケルと直感する」という事がポイントなのです。「よく考えて」と言いますが、考えると動けなくなる事が多いのです。前号のセオドア・ルーズベルトの言葉のように、「出来るか？」に対して、考えていたら出来ないのです。まず、「出来ます」と答えてから(目星を)「探す」というスタイルが重要なのですが、この目星も「出来る」＝「好き」でないと完遂できないのです。

このように「出来る」という反応は「好き」が根底にある事が重要なのです。私のダイエットは、体重が、94kg迄になって「ひざ」を痛め事に起因しているのです。まず、「出来る」という事が重要だったのです。最初は、鍼灸院に通って治療して頂いていたのですが、これでは対処療法なので、うまく行かず、減量という事で「ナイトール」というサプリメントを服用していたのですが、約8ヶ月以上も継続したのですが、効果が出なかったで、そこで、突然のダイエット宣言になったのです。

食事による減量は即効果が出たのですが、夏場に向かい、この方法では健康上の問題が出て考えて、ある方のアドバイスもあって、ウォーキングを始めたのです。「歩く」というのも継続するのが難しいので、自宅から事務所の間、直線で5分くらいの距離なのですが、グルッと大廻して氏神様にお参りするというコースで、丁度、30分2.5kmのコースが出来たのです。事務所に行くという目的と「お参り」という事を兼ねたことが継続の秘訣だったのです。これは、「好き」という要素よりも「工程」の変更で達成したのですが、「お参り」も日課になり、「好き」になりました。

### 4. 「桃栗3年、柿8年」

右掲は、トヨタ自動車の改善チームの鏑本先生から教わったものです。これも一つの尺度ですが、その前に「桃栗3年、柿8年」という言葉があります。これは、芽が出て実るまでに相応の期間がかかることを表しています。新入社員も3年目の危機があるのですが、一つの「成果」を実感させてあげる事が重要になるのです。人材育成の要諦であります。

<b>トヨタ改善チームの教え</b> 10年続けば、達成できる 20年続けば、プロになれる 30年続けば、神様になれる
--

一般的には、3年経験すると先輩としてBBや主任・班長というような役職を持たせて、小さなグループのリーダーの役を与えることがポイントになります。逆に、3年経過して、「役職」を与えないで済むようでは「人材」としての評価に疑問が出るものです。さらに、8年というタイミングも重要です。高校卒業なら26才、専門卒なら28才、大卒なら30才です。30才、まさに「自立」の時なのです。多くのケースでは、「係長」という風な役職を与えて「長」というリーダーシップを期待するようになるのです。この「期待」を与える事がポイントなのです。

人は「期待」されてこそ存在感を感じると思います。確かに、統計学的にも「2:6:2の法則」のように、リーダーになるような人ばかりでなく、普通の人も、やや劣る人も存在するのです。しかし、役職ばかりでなく、「労」(ねぎらう)という配慮が非常に重要です。「ラポール」と言いますが、声をかけること、それが「ありがとう」でも「労」(ねぎらう)が込められていたら「やる気」に火がつくというものです。「3日、3月、3年」から「労」(ねぎらう)と展開しましたが、意外に「3年目の危機」を忘れてるように思います。歌に「3年目の浮気」(ヒロシ&キーボー)がありましたが、重要な転換期です。

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