

「2014年の抱負」

1. 「おまけの人生」の5年目

新年あけましておめでとうございます。さて、本年は、私にとって大きな節目となります。それは、7月に満65才になるという事実です。65才、そうなんです、年金もフルに頂くようになるのです。喜ぶべきか否かは、誰も最後まで分からないですが、お蔭様で会社経営をしていますので、定年はなく働き続ける事ができます。多くのサラリーマンの方々は、この年になると仕事から遠のく方が多くなるのですが、私の場合、お客様がある限り働けるので有難いです。

右掲は、60才になった時から順次始めてきた事柄です。「おまけの人生」は、母が教えてくれた言葉で、元気なうちは社会に役立つように「気安い」コンサルタントを目指して活動を続けたいと思っています。その為に「百歳現役」というスローガンで、新しい人生を切り開くための布石を打って来ました。

「元気」であることがベースなのでダイエットを兼ねてウオーキングを始めています。2時間位の距離なら、

行ってみようという気が湧くようになりました。さらに「お金」も重要です。少し余裕があれば、何事にも身軽に動けるので、この面で「年金」が役立って来ます。年金はコンスタントに頂けるので、会社への負担も少なくて済むようになります。その上で、「ゆるい交流」を目指した活動なのです。「人に会う」という刺激は元気の素です。お蔭様で、大阪府中小企業家同友会や大阪商工会議所に加入にしているのです。交流の場は数多くあり、それぞれ、いい出会いを頂いています。また、無芸な人間なのですが、最近、カラオケを始めて三波春夫さんの俵星玄蕃などの長編ものから、若い時の本田路津子さんのようなPOP系などにも挑戦しています。

「おまけの人生」の布石

1. 団体に加入して交流の場を広めている
同友会、商工会議所など
2. ゆるい交流にFacebookを始めた
3. 健康の為にウオーキングを始めた
4. 新しい趣味としてカラオケも始めた
5. 「ちよつとの差」を極める

2. キーはポケット・マネー

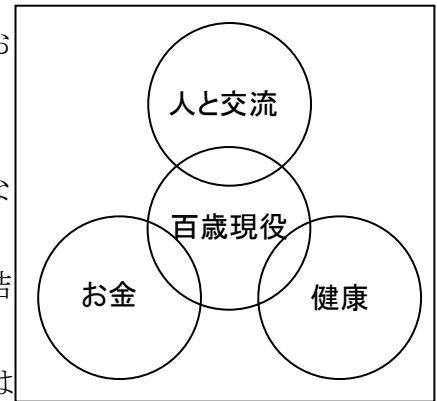
このように、65才をターゲットに準備して来ましたが、これらを活かす展望や戦略が重要になります。確かに、孫の成長を見るようになって、逆に、自分のことをよく考えるようになりました。以前から、「百歳現役」と掛け声をかけていますが、それはいきなりではなく、毎日の積み重ねでしかありません。準備して来たことが実り始めて健康という面でも自信がついて来ています。この背景から、例えば、70才までの5カ年の戦略が重要になります。

私は、「楽しい」をキーワードにして行きたいと思っています。若い人たちとの交流になるので、特に意識していかないと年齢差を埋めることが出来ないと思っています。そういう面では、「ふところ」が重要になります。前項でも書いたように、フル年金になりますので、これをどのように活かすかがポイントと思っています。家族、特に「孫」という存在もあるのでポケット・マネーの活用術がポイントになります。

「Enjoy&Fun」は堀場さんのスローガンですが、Fun、すなわち、いたずら心を持った若さを感じさせるように心がけて行きたいと思います。何にでも興味を抱くように柔軟性を磨きたいと思っています。長所伸展法という言葉がありますが、興味が湧くことで「長所」が見えて、それが続けるための重要な精神的エネルギーとなると確信しています。若い人が関心を持つようなことと一緒にされるように心がけて、できればポケット・マネーでチャレンジできるようにしたいと思います。

3. 今年の抱負

ともかく、事実として7月に65才になります。右掲は「健康」&「お金」をベースに「人と交流」の3要素で「百歳現役」を目指すという戦略構図です。シンプルなものですが、これを愚直に実践してこそ意義があるのです。私は、「人と交流」という面では余り積極的な方ではなく、最大の課題なのです。よく「人望」が大事だと言われますが、その為にも交流の範囲が広がることが重要であり、その結果、自分が磨かれて、自ずから「人望」が生まれるものだと思っています。確かに、金持ちに人が集まるというのは真理ですが、私は



、「健康」&「お金」という面で他人様に誇る程ではありませんが、実践という面で補って行きたいと思っています。「百歳現役」は遠大なテーマですが、何事も「而今」なのです。今を大切にしながら、戦略目標を見失わないようにして、可能な限り回り道を避けて歩んで行きたいと思います。

次の抱負は、やはり、「商品」を作り上げることです。三男がお客様をモデルに開発していますが、保険代理店向けのソフト、ねじを取り扱う工具商向けのソフトが本番を迎えて実践で磨かれて行きます。両者とも、CRMとして「日報」～「SP案件」～「PP案件」～「売上管理」という流れにそっており、中小企業の営業マネジメントを支援するものになっています。何事も「見える化」がキーになりますが、SP (Suspect: 気配) 案件が多くなければ、PP (Prospect: 見積) 案件につながって行かないのです。マネージャーの仕事は、SPやPPを管理して「受注」に促進することです。クロージングで立ち足る障壁をクリアするための指示、すなわち、真のNA (Next Action: 次の一手) につながって行くのです。このシステムがお客様で活躍するのが楽しみなのです。

4. キーは「面白い」

65才になろうとしています。サミュエル・ウルマンの「青春」という詩にあるように身体的なものではなく、精神の若さが重要になります。若い人たちとの交流で「面白い」ということを増やして行きたいと思っています。例えば、Facebookでも写真を入れると「いいね」が倍増する訳です。「写真」ということでは、スマホという事になるのですが、私は、タブレットで実施しています。スマホは、携帯電話とタブレットの両面を併せ持つ素晴らしいものですが、若い人の動きを見ていると受け身な情報にしがみ付いているような印象を受けます。私は、携帯電話とタブレットという組合せでOn、Offにメリハリをつけたいと思っています。

さらに、「面白い」から「Fun」(遊び心)へシフトして行きたいと思っています。例えば、タブレットで「写真」を撮るという事で行動範囲を広げたいのです。右掲は、お客様であった試飲会のスナップです。タブレットを高くあげて頭越しに撮影しています。こういうアングルで撮影したのも「こうやってみよう」という好奇心からです。お蔭様でFacebookに約300人の友達がいるので「いいね」を沢山頂けたスナップになりました。こんな風にいろいろとチャレンジしたいと思っています。

