

## 「白秋期」に学ぶ

### 1. 五木寛之さんの著書からヒント

右掲は、日経新聞社から発行されている五木寛之著「白秋期」という本です。「地図のない明日への旅立ち」とあり、「黄金時代は人生後半に始まる」として「お金・健康・孤独の道標」とあります。ネットで紹介を参照すると「人生を、青春、朱夏、白秋、玄冬の四つの時期に分けて考えれば、白秋期とは五十歳から七十五歳あたりまでの二十五年間である。その季節を私たちはどう生きるのか。白秋期は晩年ではない。フィジカルにはさまざまな問題を抱えていたとしても、いまの五十歳から七十五歳までの時期は、むしろ人生の収穫期ではないかと、私は思っている。——まえがきより」とあります。

因みに章立ては、

地図のない明日への旅立ち——まえがき

1章 白秋期は人生の黄金期——六十代からはじまる黄金時代

2章 たかがお金、されどお金——脱仕事主義のすすめ

3章 長寿は幸福に能わず——病院に依存しない生き方のすすめ

4章 ことわざの効用——巧言令色のすすめ

5章 孤独のユートピア——慣習の絆を断ち自由に生きる

エピローグ——あとがきにかえて

とあります。

これを見ても「健康寿命」をどのようにして獲得するかという事をベースに「遣り甲斐・働き甲斐・生き甲斐」をどのように獲得するかという点が大きな課題だと分かります。誰もが未知の世界に挑む訳ですから、その道標を五木先生流に書かれていると思います。実は、私自身はこの本を読んでいませんので、上記の前提条件で自分流に解釈している事を書いているとご承知おき下さい。



### 2. 白秋期を観察

私は、常に10年先の先輩をウォッチングして「道標」として来ました。例えば、昨年他界された木原先生からは社内向けに書かれている「ディリー・メッセージ」を1週間分Faxで送って頂き、それに感想を送るという交流をしていました。その毎日のメッセージから学ぶところが多かったのです。例えば、先生は「畏友」と評されていましたが、素晴らしい方々と交流されて、それぞれの流儀から学ぶ事ができました。イエローハットの創業者である鍵山秀三郎さんとの交流は「そうじの会」を通じて始まったようですが、鍵山さんから早朝にFaxが届き激励されていると話され、自ら「鉄人」と名乗っておられ、厳しく身を律しておられました。また、日野原先生とも交流があったようで「3S(粗食、小食、咀嚼)」を実践されていました。

また、身近なところに10才上の方々が数多くいらっしゃいます。中には、家に引きこもり勝ちな方もいたり、活発に地域活動で走り回っておられる方もいらっしゃいます。顕著なのは、女性陣です。概ね、皆さんがお元気で、毎日の買い物や色んな会合に顔を出しておられますし、近所の喫茶店などで井戸端会議をされている風景を良く見かけます。この点、男性陣は群れる事は少なく、会話となると途端に乏しくなります。この差が平均寿命の差だと思います。つまり、煎じ詰めると「外出」と「会話」という2点が浮かんで来ます。

「白秋期」を豊かにするもしないも「外出」と「会話」の2点にかかっているとすると課題として明確化できるのです。これを日常で実践できるように心掛けています。

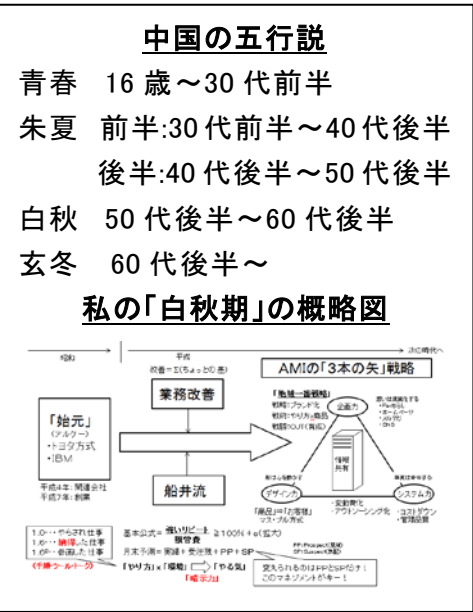
### 3. 私の「白秋期」

五木先生は50、60、70代の30年間で「白秋期」と定義されていますが、中国の五行説から見ると右掲のようになります。また、辞書で調べると「季節の「秋」を示す言葉。転じて、生涯において人間的に落ち着き深みの出てくる年代、主に中年期を指す語として用いられる」とあります。その意味で五木先生は50、60、70代の30年が「収穫期」とされた推測できます。

私は、ほぼ47才で独立起業したので「白秋期」の入り口で自分の道を歩み出したと振り返る事ができます。青春・朱夏という体力に満ちた時代に「コンピュータ」を通して「トヨタ方式」の実践を展開しましたが、その経験を「始元」としてコンサルティングの道を歩んで、お蔭様で24年も頑張ってきた、三男が入社して事業承継の準備段階に入っています。

私の24年間は、独立起業して経営コンサルタント会社を経営して来たのですが、結果的には「債務超過」の状態であるが、債務は私個人の物が殆どなので放棄すると解消できる状態です。サラリーマン時代の退職金、生命保険など約1400万円の資金を注ぎ込み、今、残っている個人資産は自宅と事務所があり金額評価すると1400万円を上回っているため金銭的にも帳尻が合うと思っています。また、この12年間連続して僅かですが黒字決算が続いており「落ち着いた」状態であります。

私の「白秋期」の概略図に『AMIの「3本の矢」戦略』と描いたスキームがありますが、これが24年間で磨きあげた「術」と「体」であり、これをベースに事業承継を進める心算であります。コンサルタント術として船井流を学び、その実践法として「Faxちらし・3段活用マーケティング」を商品化して、その後、デザイナーとシステム要員を得て「発信」と「管理」の両面で支援できる段階になっています。製造業では「管理点・管理項目」の連鎖という事が定着していますが、これを中小企業の販売部門に応用するスキームになっています。



### 4. 2大課題を日常生活で取り込む

今、70代に突入する段階ですが、確実に言えるのは、体力の衰えです。10年上の先輩を観察していますが、この10年で運動能力が激変します。私も徐々に実感しています。体力面の変化は自覚できますが、恐ろしいのは認知力の衰えです。この認知は自分では自覚できないのです。「体力」と「認知」が2大課題です。

まず、「体力」ですが、「健康寿命」という言葉があるように日常生活で他人の世話にならない事が大切なので、まずは「運動能力」の維持です。「百歳現役」と標榜して働いているので、仕事をしながら日常生活の中で「運動」をする必要があります。持続できる方法として「歩く」という事で、自宅と事務所は直線で500mほどの距離ですが、大回りして片道約1.5kmを20分ほどで歩くことを朝、昼、晩の2往復をベースにして、お客様へも可能な限り電車を使うようにしています。お蔭様で腎機能を示すクレアチニンの値も維持し、血圧も薬を頂いていますが120台で心拍数も65前後で推移して、ほぼ良い状態と言えます。

残る問題は「認知」です。今のところ仕事をしており、また、ヒマな時にこの記事を書いたり、SNSで情報発信したりしています。また、ストレス発散を兼ねて「カラオケ」にも出かけ、昼食後、自宅から事務所に戻る途中で30分一人カラオケで新曲などに挑戦して音感の開発に心掛けています。この「認知」の課題は「神のみぞ知る」なので、日常生活で持続できる事で実践して行きたいと思います。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】