

「一日一善」

1. 「従心」を実感

右掲は、孔子の論語で有名な為政にある年齢と使命の関係を表したものです。私の過去を振り返ってみると15ではないが22才の時にコンピュータを目指し、30才ではオンライン開発を行い、40才の時にコンピュータを使った改善に従事したが、46才で起業して、50才で経営コンサルタントを知命して、60才に三男が入社して、70才で2025年事業承継を決めて準備を進めているという流れで、ほぼ孔子の教えに近い人生だ(自己満足)と思っています。

現在、私は、71才で「従心所欲。不踰矩。」(心の欲するままに動くが規定・規範を破らない)という段階にいますが、コロナ危機下でもお陰様で仕事が出来ており、右掲の流れを基本にして毎日を過ごしています。そして、フレイル対策として「30分一人カラオケ」を日課に組み込んで、ストレス解消と道中の徒歩(片道約10分)で運動不足を補っています。カラオケは採点を取り入れて機械のアドバイスを楽しんでいます。最近、AI採点の最新機種のアドバイスでロングトーンを工夫して表現力を高める努力をしています。特にAI感性メーターという機能があって各フレーズ毎に良し悪しが分かるので参考になり、毎日通っても飽きない素になっていると思います。また、新曲にもチャレンジして生活のハリにもなっています。

「従心」という点では、三男に2025年事業承継と決めたので、三男が経営者として一人前になる為に大阪府中小企業家同友会の青年部会で鍛えて頂く環境づくりや新規顧客を獲得の為にHPを新しい物を制作して次世代の姿を明確化するようにしています。新しいHPを制作に入って業者と打ち合わせを通して、この25年間の集大成が出来ていると実感しています。さらに、次世代の課題を方向性で示す事が出来るように、CMS機能で順次アップデートして行けるように制作して頂いています。「従心」の最大ポイントは、お金と健康で次世代に迷惑をかけないという事ですが、お陰様で「運動」x「食事」x「社交」⇒「健康」という図式で健康面では大丈夫であり、お金の面でも年金が貯蓄出来ているので大丈夫という状況です。

論語の教え

吾十有五而志于學。(志学)
三十而立。(而立)
四十而不惑。(不惑)
五十而知天命。(知命)
六十而耳順。(耳順)
七十而従心所欲。不踰矩。(従心)

1日の流れ

6:00 起床
8:00 喫茶店でモーニング
9:00 仕事
11:00 昼食準備に帰宅
13:00 仕事
16:00 30分一人カラオケ
17:00 帰宅・夕食準備
18:00 夕食
22:00 就寝

2. 「若さ」と「希望」

右掲は、サミュエル・ウルマンの「青春」という詩から公式化したものです。ウルマンは「青春」=「肉体的な若さ」ではなく「心の若さ」だと
して、「信念」と「実績」に支えられた「希望」を持ち続けることで、いつまでも「若さ」を保つことができると言っているのです。「信念」= Σ (経験)とありますように、実績に裏打ちされた経験に基づく知見・見識をベースに未来に向かう「希望」をもつ必要があるのです。

「若さ」=「信念」x「実績」x「希望」
「信念」= Σ (経験)

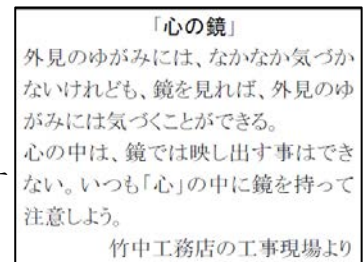
私個人としては、サラリーマン時代の故福井社長から「クルマが売れるコンピュータ」というミッションから得た「車検DM」による営業活性化OJTがベースになり、コンサルティングを学ぶ際に流通業の船井総研を選び、起業する際に、他社がやらない「Fax」を活用するマーケティングで「無人探客」を磨き「Faxちらし3段活用マーケティング」を商品化して今日に至っているのです。サラリーマン時代の成功体験で「ちらしはお客様への手紙」という信念が出来ており、船井流を学んでレスポンス・マーケティングで独立起業したのです。

それから25年が経過して、後5年で三男に事業承継するという段階に到達したのです。勿論、自主的近代化として、三男はシステム面に注力して自信を深めている際中なのです。デザインとシステムの両輪を持ったコンサルティングで「3つのM(マーケティング)」(内部M・外部M・関係M)をワンストップで行なえるコンサル会社を目指しているのです。この実現を目指す「夢」を持って若さ(希望)を保っているのです。5年後に向けて基盤づくりを目指しています。

3. 一日一善

しかし、何事も日々の積み重ねです。SDG'sと言いますが「持続」が大切で、まさに「継続は力なり」なのです。その為には「習慣化」が基本ですが、人は「慣れる」と「飽きる」という根本的なものを持っていますので、「習慣化」しながら日々新たな事を取り入れる必要があるのです。だが、これが難しいのです。私は、「華まる主義」で一日を振り返って良かった点に◎をつけるという事を繰り返しています。簡単に言えば、悪かった事を華マル(◎)で打ち消して持ち越さないのです。つまり、明日への希望を持って一日を終わるのです。これは、「一日一善」の教えにもつながります。これは「1日に一つの善行をして、それを積み重ねるようにしなさい」という事ですが、善行と大げさに構えると何も無いのですが、良かった点を見出すことで善行と見做すのです。

例えば、感謝の気持ちを持っておれば、「今日はこんな事が出来て良かった」と思えるのですが、少し薄れると「不満」になってしまうので「心の鏡」にしています。右掲は、サラリーマン時代の会社がリノベーション工事を行った時に竹中工務店が現場トイレに掲げていたものです。年をとって71才になりましたが、ほぼ生活パターンで出来ていますが、生活の乱れのチェックが重要になっています。コロナ危機で社会性が薄れていますので、心の励みがなくなり色々な事が「マンネリ」になりがちです。フレイル対策と言いますが社会性が薄れて動かなくなり筋力が衰え食欲にも影響が出るという悪循環が怖い訳です。まずは「心の健全性」なのです。「感謝」の気持ちがバロメータ一と考えています。



4. アンチ・エイジング

しかしながら、寄る年波というものがあります。回復力の面では、10月の初めに赤信号を走って渡ろうとした時に右足の脛脛(ふくらはぎ)が攣った状態になり激痛に見舞われましたが、すぐに回復すると思っていたが何度も痛みをぶり返して完治した状態ではないのです。また、痛む箇所も一ヶ所ではなく脛脛を中心にグルグルと廻っている感じです。筋力の衰えなのか回復力なのかと悩ましい状態です。

7月に71才になりましたが、いろんな面で変化が出ています。例えば、昼食後に眠くなるのです。今までは、そんな事がなかったのが驚いています。仕事の集中力も低下している感じがします。確かに、熱中する事が少なくなったのが大きな要因だと思います。事業承継を2025年に行うと決めて、その準備、例えば、新しいHPを作って25年間の実績をギュッと圧縮して「3つのM(マーケティング)」による「無人探客」と「磁石商品」の2本に絞り込みました。

それは、内部Mで商品を絞り込み「磁石化」してコンテンツを制作しHPや販促物にする事、外部MでメールやFaxそしてDMなどをターゲットに発信してレスポンス・マーケティングを行ない、そのレスポンスに対して営業が「手順・ツール・トーク」を共有して関係Mを行うのです。無人探客と言うようにメディアを介してマーケティングを行い「関心客」を炙り出す事なのですが、これを完結させた途端に意欲が薄れた感じになったのです。多分、これからは、何かが完結する毎に、脱力感に襲われてネガティブ化して行くのだと思います。この流れで危惧するのはセルフ・ネグレクトという事です。最悪、身の回りのことに無頓着になり、廃人化しないかと危惧しています。

私は、7年前に妻に先立たれて、今年3月に母が亡くなり、三男も独立したので一人暮らしになっています。私を叱る存在がいなくなり、単調な一人暮らしの繰り返しでは熱中する事がドンドン消えて行くのです。お陰様で「運動x食事x社会⇒健康」という公式で、足を痛めながらもウォーキングや一人カラオケで運動不足を補完して、自炊による食事で栄養バランスも考え、喫茶店のモーニング仲間との会話で対人接触もある程度カバーできています。本当に「何かに熱中」が残されたアンチ・エイジングの課題なので、これからも見つかられるように好奇心を保ちたいです。

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