

「時間を流すな、迎え撃て！」

1. 充実した生活

右掲は、俳優の二谷英明さんですが、娘の友里恵さんが郷ひろみさんと結婚した時に「愛される理由」(‘90年)という著書を出版され、当時、勤務していた会社の女性から借りて読んで光った言葉に「時間を流すな、迎え撃て！」という父の英明さんの教えがありました。実は、本の中では郷ひろみさんがデートの時に切れ目なくもてなしてくれるという惚気でしたが、郷さんの計画性が友里恵さんに伝わったのです。この「時間を流すな、迎え撃て！」は、私の心に残り今も怠惰になりかけた時に思い出して戒めています。確かに、時間を有効に使うと充実感が増えて一日疲労度が大きく軽減されますので、「寸暇」が出た場合、このような記事を書いてムダに流さないようにしています。



二谷英明さん ウイキペディアより

また、近年はZOOMなどのオンラインで会話をする機会が増えて、移動する時間がなくなり「正味の仕事」が多くなっています。事前にお客様と打ち合わせて資料を準備して画面共有の機能で同じ資料を見ながら会話するので話の齟齬がなくなり、さらに、チャット機能を利用して同時にメモを作りながら行えるので課題や宿題を共有できるので議事録も同時に作成できています。意外に、文字で表現すると齟齬が明確になり精度の高い議事録になっています。このようにムダのない仕事を心がけています。現在、71才になるので「移動」という時間がなくなり体力的にも余裕ができて充実した生活ができています。

「働き方改革」で生産性向上が叫ばれていますが、このように私はオンラインを活用して労働の時間密度が向上させてメリットを生み出しています。今後の課題は、事前に準備する資料作成を余裕を持って行いメールなどで先にお客様に送付して目を通して頂く事でオンラインで画面共有で討議しても中身の濃い会話になり、時間的にも予定時間内に追われるようになっていきます。さらに、余った時間でメモに残した課題や宿題を整理して作業計画を練るようにしています。まさに、ホットな状態で着手するので効率的に行えています。

2. 「一日の働き」=「今日の食い扶持」+「明日への蓄え」

私は、船井総研で学んだ時の講師は宮内先生でしたが、「一日の働きで今日の食い扶持と明日への蓄えを残す」とおっしゃって日報に「本日のルール化」という欄の重要性を教えてくださいました。先生によると日報のルール化を記録して、別のお客様で披露したり書籍にまとめたりする事が可能になるので「明日への蓄え」なのだという事でした。確かに、船井総研で出世する方は、このルール化を報告の為にだけでなく自分の物にしておられました。

私は、船井総研の社員ではないので日報とは無縁ですが、起業して小さな会社を運営していますので「明日への蓄え」が重要になります。この「蓄え」を「知識データベース」と名付けて資料をファイルするという習慣を作りました。資料はパソコンで作成するのでファイルは保存されますが、後日、再利用する際にファイルを開いて確認する必要があるので手間がかかるのです。当時は、紙に打ち出してファイルしましたが、最近では、文書管理ソフトで索引とサムネールをつけて効率化を図るようにしています。「蓄え」があっても、探すムダをとる工夫が必要と確信していますが、お客様別にクリアファイルに資料を保存すると早い場合もあるので継続しています。

改善の言葉に「物はファイルすると安心して忘れて死蔵化してしまう」がありますが、死蔵化は存在を忘れてしまうと置換できるので、「記憶」から「アレ」を思い出し、「アレ」を文書管理システムで曖昧検索するか、クリアファイルを繰って探すの方法で引き出すようにしています。紙の媒体でも製作日付が分かるので電子データにたどり着くまでの時間短縮になって、さらに、再利用して効率化に繋がっています。まさに、「蓄え」が「明日への蓄え」となって活かされた瞬間なのです。こんなムダとりで生活の充実に繋がっています。

3. 小刻みなシフトでメリハリ

「時間を流すな、迎え撃て！」という言葉から私流のムダとり法をご紹介しますが、そこは「人間」なので、どうしても「寸暇」が発生します。この活用法として、このような記事を書くことをご紹介しますが、さらに、別の角度から「寸暇」の活用法をご紹介します。その一つは、SNSの活用なのです。FaceBook (FB) やブログを活用していますので、テーマに応じて自由に記事を発信しています。FBは知人や中小企業家同友会関係の方が多いのですが、ブログに書いた記事をFBで発信して、多くの方に読んで頂いています。レスポンスを頂いて元気が湧いて来ます。

また、さらに違った角度ですが、仕事を早めて4時に終わるようにしています。前項で「蓄え」を活用する方法や資料を事前に作成して齟齬を無くし、メモを同時記録してオンライン終了後に課題や宿題に着手して時間を早める方法で「圧縮付加」が可能になって、仕事が重なっても効率よく行えています。その結果、4時に終わっても支障がないのです。少し個人的な領域ですが生活パターンについて触れますと、多くの友人はリタイアされていますが、現役で活躍されている方は週3日で勤務時間も短縮されているので私も9時から4時の勤務に変更したのです。実は、実質的には9時から11時が仕事、11時から14時は自宅で昼食、14時から16時が仕事という事なので実質4時間です。ほぼ土日も事務所に出て軽い仕事をしているという毎日です。16時から近所のカラオケ(まねきねこ)で1時間ストレスを発散して17時半頃に自宅に戻り夕飯の準備というパターンを基本形にしています。また、朝は8時に喫茶店でモーニングを頂き近所の方々と会話して8時40分に出てハルカスを写真に撮って出社というパターンです。そして、風呂上りにマッサージ機でリラックスして就寝というのが最後のパターンです。

このように、1日を小刻みにシフトする事で集中力を補っています。71才ですが、体力的な低下を自覚するようになっており、「運動」x「食事」x「社会性」⇒「健康」という図式が重要になっています。自宅から事務所へは直線で500m程ですが、例えば、氏神様にお参りや食品スーパーで買い出しなどのコースを作って1日約7kmを歩くようにして「運動」をムリなく実践していますので、「食事」は食欲旺盛でおいしく頂いています。喫茶店や老人会などで地域の方々との触れ合いを頂いて社会的存在感を実感しています。もちろん、お客様との会話もあるので社会性は今のところ保たれています。

4. 即行動で3つのマーケティングを加速

右掲は私が「成功の方程式」と名付けていますが、作者不明の4行訓です。この訓のポイントは「心」に思ったことを「行動」に移すという一行目なのです。多くの方は思うだけで色んな理由をつけて行動に移さないのですが、私の場合、面白いと思った事は即行動という性格なので「後で」という事は少ないのです。あるお客様が「うちの社員は棚野さんのペースに付いていけない」とお

<p style="text-align: center;">成功の方程式</p> <p style="text-align: center;">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</p>
--

っしゃいましたが、決めたことを即「形」にすることで3つのマーケティングを回しているのです。まず、「形」にする事で商品を各担当者に伝達できるので内部マーケティングが出来て、商品調達と商品知識の習得が始まり、その上で情報発信する外部マーケティングを展開してレスポンスを得て「営業」が始まるのです。「営業」は事前に「手順・ツール・トーク」を習得して自分の言葉で語る関係マーケティングを展開して説得力が増しクローズング率が高めています。

今号は、二谷英明さんの「時間を流すな、迎え撃て！」という言葉から、計画して時間を流さない習慣づくりに触れ、最後に、「3つのマーケティングは「形」にするスピードで加速する事をご紹介します。まさに、「形は心を動かす」という言葉通りと思っています。「21世紀は企画の時代」を信じて起業しましたが、即行動の習慣で時間をムダにしないと思っています。

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