

Fun&Enjoyで「百歳現役」

1. 「好きな事」＝「仕事」

右掲は、サラリーマン時代、改善指導していた際に使用したイラスト集にあった物です。気に入って度々使っています。

「好きな事」＝「仕事」

これは換言すると「Fun&Enjoy」かなと思っています。多分、堀場雅夫さんの言葉だったと思います。

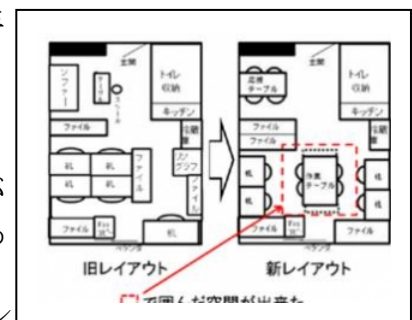
私は **Fun**:好きな事、**Enjoy**:楽しそうに と考えています。10年前にウォーキングを始めた時に、腕を振って楽しそうにすると歩く苦痛がなくなったのです。以後、毎日、自宅と事務所の2往復(昼食を含む)で直線500mを街ジムで4コースをつくり、1日6km月に200kmを目標にして継続しています。体調は日によって違い、その上歩く事は好きな事ではないですが、継続できています。お陰様で体重は94kgから72kgに減量できてBMIは24になっています。歩く習慣が出来て健康面でも大いに役立っています。私は「**運動**」×「**食事**」×「**社会**」×「**習慣**」⇒「**健康**」と公式化しています。歩く事で食事が楽しくなり習慣化して、さらに、自炊して栄養面も考えていろいろと工夫しています。2月27日の「健康カプセル！ゲんキの時間」で「運動」で筋肉を使うと認知症防止になり、よく噛んで食べるとダイエット効果があり、セルフ・ハグ3分間で「幸せホルモン」が出て免疫力にも効果的だとありましたが実感しています。

「好きな事」＝「仕事」ですが、まず、「**楽しそうに**」がキーポイントと思います。多くの方は仕事で楽しいと感じた事がないとの事です。確かに、誰かに認められるという事は少なく、仕事は出来て当たり前という考え方が主流なので、遅れたり・失敗して叱責を受けても、感謝される事がない仕事の方が多いようです。例えば、営業の方々はお客様から「ありがとう」という声を聞けるかも知れませんが、中の方はその機会が少ないのです。これに危機を感じた経営者は「サンキュー・カード」を作ったりして、社内の些細な事でも拾いあげるように工夫されていますが、カードを集めて発表なのでタイムラグがあり、感謝される「幸せ」度が低下しているのです。



2. リノベーションで楽しそうに

右掲は、去年3月に実施した事務所のレイアウト変更です。'97年に購入した僅か10坪程度の1DKをリフォームして事務所風にして来ましたが、不要な物を思い切って廃棄してレイアウト変更したら、 に囲んだ部分にスペースが出て、そこに作業テーブルを配置したのです。普段は全員が壁に向かってパソコンで仕事していますが、朝とか昼に集まってコーヒーを飲みながらコミュニケーションを取るようにしています。これを1onNミーティングと名付けていますが、結構、効果的な手法としてお客様にもお勧めしています。リノベーションは**プラスαの価値**を生み出す事と定義されていますが、正にリノベーションになっています。



私自身は、72才になり年金世代で、しかも、妻に先立たれてシルバー生活の楽しみは自分一人なので取り立てて何もない状況です。そこで、去年から事務所のあるマンションの老人会に毎週土曜日2時から茶話会に事務所を提供して楽しんで頂いています。会費は一人300円ですが儲ける必要がないのでお茶・コーヒーから茶菓子・果物などを惜しみなく提供するお世話をしています。このお世話で「買い物は楽しい」と気づいたのです。お菓子でも有名店の物を探したりして買う楽しみが増えています。今まで有名店でお菓子を買う事がなかっただけに「買う」という事で「運動」になっています。何よりも自分の財布は個人としての参加費300円しか痛まないのので、ホントにちょっと高い拘った物を探すようにしていると老人会の方々も自分で買いに行けない物をわざわざ買って来てくれたと喜んで下さり感謝されています。(ホンマに幸せです)

3. 「三方善」で QOL(生活の質) 向上

このように老人会のお世話していますが、2月末から日曜日でも茶話会を実施する事になり、さらに、皆さんに喜ばれるようになりました。右掲は、最近の大まかなスケジュール表ですが、今まで一人カラオケを2時から楽しんでいましたが時間を変更した事で可能になったのです。私自身は、毎日、事務所に出て来ていますので、生活自体は余り変化がないのです。土・日の午前は土曜日がメルマガの発信と茶菓子などの買い出し、日曜日は軽い仕事という感じで、ほぼスケジュールが埋まりました。

	午前 8:00~12:00	午後 13:00~17:00
月	仕事	仕事
火		
水		
木		
金		
土	フリー/仕事	老人会
日	フリー	老人会・カラオケ

私は72才ですが、「百歳現役」を目指しながら、お客様や地域の方々に役立つことを楽しみに出来るようになりました。QOL(生活の質)と言いますが、お金では買えない「幸せ」を頂いています。故船井先生は「Give&Give」とおっしゃっていましたが、儲けるという意識が無ければ「人に役立つ」という事は非常に楽しい事です。その意味で年金世代なので、稼ぐという点では「亡己(もうこ)利他(りた)」でやっていけるのです。蛇足ですが「亡己利他(もうこりた)」と書いた所、反対の意味で「もう、懲りた」ですねと言われましたが、私流に「三方善」と解釈しています。「老人会」の方々、「お店」の方々、そして、「自分」の三方が「善し」なのです。

第1項でも「幸せホルモン」と書きましたが、幸せに感じるという事がどれ程大切かを実感しています。QOL(Quality Of Life:生活の質)と言いますが、「三方善」で「幸せ」を実感できる喜びが今後の生活に重要と実感しています。「亡己利他」で自分が充実できる事で他の方々が幸せになれるなら最幸と言えます。「もう、こりた」ではなく、どんどん、できる範囲でGive&Giveの精神でやって行きたいと思えます。

4. 「百歳現役」をFun&Enjoyで

お陰様で仕事と地域社会の両面で「幸せ」を感じる生活が出来ています。例えば、仕事面では28年前に創業した際に武器として「Faxちらし・3段活用マーケティング」を商品化して、マーケティングとクロージングを分離するBPR手法を確立して来ました。Faxちらしでレスポンス客を炙り出して、営業がクロージングする訳ですが、「これ、見てくれましたか?」というシンプルな「ツール・手順・トーク」で潜在客の炙り出しが出来て成果に繋がっています。社員の「やる気」を何で量るかという課題ですが、結局、「実績」でしかないのです。「着実・前向き・具体的」が信条ですが「実績」が出やすいように「商品」を選んでマーケティングする事がポイントなのです。

「百歳現役」と言っていますが、年々、同世代が減少して行きますので、若い人との交流が課題になります。幸いにもお客様がモデルになって頂きソフト開発やマーケティングを進める事が出来るので「商品」と「経験値」が蓄積できています。メルマガで「商品」の話題を書いたら古いお客様から問合せが来て、それをキッカケに会社再建のコンサルティングを進める事になりました。今までの改善(リフォーム)という視点だけではなく事業再構築(リノベーション)の視点で「プラスαの価値」を提案して「大義」(その価値が広まった時のビジョン)を描いてブレない軸を決めてマーケティング戦略のお手伝い(Fax・メール・HP・SNS)をしています。

この事はマクロに見れば「三方善」という事になります。自社の得意(システム・マーケティング術)を通して「効率化」と「成長戦略」の両面作戦が出来ています。まず、お客様に得意を提供して専門性を発揮して、その結果、お客様が効率化して成長されると同時にその先のお客様も繁栄されるという構図です。「気力・体力・知力」と言いますが、この「知力」が生み出す「喜び」をエネルギーにして「気力」を高めて、加齢で「体力」が衰えていく事をカバーして行きたいと思えます。そして、「知力」の陳腐化を若い方々と交流する事で時流に合わせて行きたいと思っています。「時流」に応じた手段が現れますが、本質的には同じ事なので経験のある事との違いを教わりながら、一緒になってFun&Enjoyをしたいと思っています。ホンマ、「楽しそうに」一緒になってやる事でサミュエルウルマンの「青春」の詩のように「心の若さ」(柔軟性)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！】