

広島の木原先生に学ぶ

1. 長寿時代の人生訓

右掲は、尊敬する広島の木原先生がデイリーメッセージを毎月まとめて製本されて送って下さる表紙にある70から100才の心得と下は有名な論語から孔子が教える人生訓です。孔子の時代は医学も古い物だったので70才は長寿だったので。孔子が自分を振り返ってみて、志学・而立・不惑・知命・耳順として、70才になったその後は、不踰矩と戒めたのです。

木原先生は80才を超えられて、振り返ると70代は得る事が多かったとして、それを元に80才代を大いに頑張るぞと気を引き締められたのです。この10年が大切であり、その先の90や100才はどうなるか分からないので特別な事は思わないとされているのです。要は、80代を大いに頑張るぞとされているのです。

このお言葉に感銘しています。私は、今、68才ですが、少し体力の衰えを感じ、そろそろ隠居かなと思い始めていたのですが、先生の言葉で覚醒して、まだまだ若く見えるので、気持ちだけでも前向きに頑張ろうと思うようになったのです。特に、「七十は得ること多し」とあるが、自分の経験を活かして行く事が世間様への恩返しと思うようになったのです。

2. 「七十は得ること多し」

今は、満68才だが、すぐに70才がやって来るので準備が必要になります。前述のように、「自分の経験を活かして行く事が世間様への恩返しと思うようになった」のですが、その為には、心構えを再構築する必要があります。と言うのは、私も65才から年金や基金を頂くようになり、すでに、ローンは完済しているので生活的には非常にゆとりが生まれるようになったのです。例えば、自宅と事務所の管理費は駐車場を入れて月に約4万円、水道光熱費と新聞代は約2万円、そして、固定資産税と保険をいれて約2万円と比較的金がかからない構図になっているので、働くという気持ちも薄くなりがちなのです。その上、弟初め友人たちがリタイアして年金生活を始めているので、ますます、労働意欲が湧かなくなっていたのです。

こんな風なので孔子の「七十にして心の欲する所に従へども、矩(のり)を踰(こ)えず(不踰矩)」を羅針盤として、地域社会に溶け込み活動する方向で考えていたのです。しかし、木原先生の「七十は得ること多し、八十大いに為すべし」に接し覚醒したのです。私は、以前から「百歳現役」という言葉を使っていたのですが、これを本気で進める事が大切だと気づいたのです。確かに、経営コンサルタントという職業は経験が物をいう仕事なので、若い人の新しい技術と融合してお客様の「欠如」の部分の補うことが使命だと再確認したのです。

正に、「経験値」=Σ(経験)という式に従えば、私の専門分野においてはコンサルタントとしての22年の経験、その前のサラリーマン時代の23年の経験も基礎になっているので計45年の経験値を持っているのです。この高い経験値をお客様に提供して実績も挙げているのです。これらを活かして、「得ること多し」すなわち「お客様への貢献」を増やして行く事で、例えば、「伯樂」という言葉があるように「人材育成」に役立って行きたいのです。「人を育てる」ことが人生の恩返しだと考えるようになったのです。

人生、百歳は古来稀なり 九十は奇とするに足る無し
八十は大いに為すべし 七十は得ること多し

木原 伸雄

吾、十有五にして学に志す。(志学)

三十にして立つ。(而立)

四十にして惑はず。(不惑)

五十にして天命を知る。(知命)

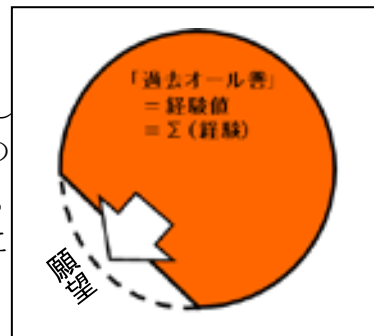
六十にして耳順(したが)ふ。(耳順)

七十にして心の欲する所に従へども、矩(のり)を踰(こ)えず(不踰矩)

論語: 為政より

3. 「実りの秋」

人の人生には「願望」(≒夢)が重要な要素になります。「なりたい」と言う思いがなければ、糸の切れた凧のように風のままにフラフラとさ迷う事になってしまいます。右掲は船井総研から学んだ図なのですが、新しい願望を描くにも「過去オール善」という立場で「経験値」= Σ (経験)の中から生まれないと「願望」に向かうベクトルが小さくなってしまいます。経験値が高い程、「願望」へ向かうベクトルは大きくダイナミックなものになるのです。



人生のライフサイクルは、誕生から幼少期は「冬」の時期であり、この時期に仕込まれた性格が「三つ子の魂百まで」というように大きく影響を与えるのです。これは、新入社員にも当てはまるのです。入社直後の接し方が、その後に大きく影響を与えるのです。この冬の時期を過ぎて少年期・青年期となり「春」を迎え、而立という方向に向かうのです。職業や異性という存在が身近になるのです。この時期は、本当に何事も目新しいので楽しい時期でもありますが、孔子が15才で志学というように早く自分の道を見つける事が大切です。

そして、40代から不惑・知命という風に道一筋という展開になり、これが「夏」(熟年期)として部下育成という違った役割が加わるのです。私は、43才でトヨタ系販売店から関連会社に行き、この関連会社在籍の時に「志学」として経営コンサルティングを選び、自費で船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通い船井流を学んだのです。客員経営コンサルタントの資格を得て、平成7年7月3日に有限会社エー・エム・アイを創業して今日に至っているのです。

「願望」としての経営コンサルティングは22年の実績を数えるようになり、紆余曲折がありましたが、お蔭様で今日に至っているのです。今、満68才ですが、これからが「実りの秋」と考えて木原先生の「七十は得る多し」という訓を実践したいと思います。確かに、年金や基金からの収入もあるので、心にゆとりがあります。この「ゆとり」をベースに、過去の経験を活かして経営コンサルティングを生業として行きたいのです。「不踰矩」と言いますが、まず、お客様を幸せにする事を中心に活動して行く訳であります。

4. 初秋～中秋～晩秋

皆が定年を迎え年金暮らしに入る65才からを「初秋」とすると満68才の今は「初秋」の真っ只中と言えます。味覚で言えば、油の乗ったサンマが出て来る時期であり、チラホラと松茸なども出てくる時期なのです。この時期を現役として過ごしているのは非常に有難い事なのです。多くの男性は、「自分」-「仕事」=ゼロと仕事を失うと行く場所がないのです。ボランティア活動をされても、毎年、次から次へと新しいボランティアが生まれるので、殆どの方は、長続きしないのです。稀に、プロ顔負けのボランティアをなさる方もいらっしゃいますが、そういう方が数少ないのが現実なのです。

こんな環境の中で、自分の道を歩む事で経験値 = Σ (経験)も高くプロ(顧問先)として活躍する事は有難い事なのです。これからも、健康に注意して70代を「中秋」=「実りの秋」として満月の如く輝いて行きたいのです。人を明るく照らす事で、その反対給付として対価を頂くという構図になって来たのです。そのためには、本当に「健康」が一番重要なのです。確かに、経験値が高いので、お客様の要求にも早く・高いレベルで応える事が可能なのです。このスピード感が重要なのです。私の熱い情熱の速度に追いつけないというお客様が逆に引っ張って行ってくれるのです。これこそが真の経営コンサルティングと考えています。晩秋は考えないでおきます。