

今さら聞けない#43・・「マイブーム」で達成感

1. 「やり甲斐」

右掲は「シニア生活の3カ条」ですが、企業経営でも参考になる要素が含まれています。まず、収入の範囲内で身の丈の生活がポイントですが、シニアの場合、年金などに依存する比率が高くなり、それ以外の収入は減少するリスクがあると弁えて「投資」などに臨む必要があります。つまり、今後、物価上昇経済になりベースの年金が追い付かないのでベース生活が破綻しないように身の丈の生活スタイルを身につける必要がありますが「守り」だけではマンネリになるので、余りコストが掛からない新しい「攻め」の投資を行うという相反する課題があります。

シニア生活の3カ条

1. 収入の範囲内で生活
2. 地域社会で交流
3. やり甲斐を実感する

次に、一般的に男性は現役時代と違って、何かと地域社会のお世話になる機会が多くなるので全く違った方々との交流が増えるのです。この交流を拒否すると地域社会から孤立した状況になり、諸々の問題が出て来ます。勿論、個人の人生観にも寄りますが、年をとると「遠くの家族・友人よりも近くの隣人が大切」と考え方を変える必要があります。

そして、最後の「やり甲斐」を見出す事がポイントです。例えば、地域の世話役になるのも一案です。熱心にお世話をすれば地域の方から「信頼」される存在になるのです。その為には過去の経験から離れてプライドを持たずに地道に努力する「凡事一流」に徹するのも重要な事であり、地道な努力で地域の方々と一緒に活動するという存在感が生まれます。そして、交流が深まれば「仲間」となって個人的な活動にも変化が出ます。例えば、何かのイベントを実施した後で「打ち上げ会」に参加すると各自の個性が見えて来て外見だけでは分からない意外な発見があるのです。さらに意気投合すれば、より高い達成感となってイキイキする源泉になります。

2. 「マイブーム」でイキイキ

皆さんは「マイブーム」という懐かしい言葉を覚えていますか？ ‘90年代に流行ったと言うので生まれてなかったという方もいらっしゃるかも知れません。「マイブーム」(my+boom)は和製英語で「自分の中での流行。自分が現在集めているもの、興味をもっているものごとをいう」と辞書に載っています。つまり、何かに熱中していることですが、あなたの会社やご自身で「熱中」していることがあるでしょうか？意外に「池の魚」の状況で、波風が立たない風土ではないでしょうか？仮に、誰かが「マイブーム」を持って熱中しても「それで？」と無関心を装っていないでしょうか？若い人は「陰キャラ」と呼ぶようですが、まさに「陰」な風土ではないでしょうか？これでは組織が硬直化してビジネスが時流から離れて衰退して行きます。

しかし、誰もが「陽キャラ」である必要はないと思いますが、少なくともリーダーシップをとる方は「陽キャラ」であって欲しいと思います。例えば、企業活動で新しい課題が出た時に、「俺がやる」と積極的に行動できる方がいれば、「川の魚」となって「未知」の課題にチャレンジして、組織に新しい世界を切り拓いてくれるのです。新しい「商品」(技術・サービス)が加わり、新しい「お客」が増えて行くのです。「池」は放置すると小さくなる傾向があり、維持拡大するには新しい水源から水を引く必要があるように、新しい「何か」(something new)が出現することが大きな課題になります。それは「着眼大局、着手小局」の原則で、まずは「手軽」に始める事が大切なので、課題を小さくしてクリアできる事から始めるのです。「3回安定10回固定の法則」がありますが、小さな課題を次々とクリアすることで「流れ」(flow)ができて、その「コツ」(zone)を掴むと「勢い」が増して行き周囲を巻き込むパワーを発揮するのです。

故船井先生は「百匹目の猿現象」と名付けた「イモ洗い」は正に「マイブーム」の例です。宮崎県の幸島(コウジマ)は「幸島猿生息地」として国の天然記念物に指定されている小さな島ですが、京大の研究チームが海岸で餌のイモを撒いたところ、若いメス猿が海と川が交わるところでイモを洗うとキレイになって適度な塩味になり「美味しい」と気づき、繰り返しているうちに若いオスが真似るようになり、次第に猿の群れ全体に広がったという事です。何事も同じで、例えば、食品でもサクラが美味しそうに食べると周囲が注目して試食するようになり、集団の原理で「美味しい」という刷り込みが出来て新商品の売れ行きに「勢い」が付くのです。つまり、誰かが「マイブーム」を繰り返すうちに他に影響を与えるというパワーが生まれるのです。

3. エッジを効かす

私自身は今年数えて喜寿という後期高齢者です。お蔭様で生活に困らない年金を頂き、高齢者の大きな2つの課題「キョーイク、キョーヨー」(今日行く所、今日の用事)はお蔭様で事務所に出勤して仕事があり、自炊をしているので生活の用事もあり、お蔭様で1日5km程歩きますし、最近では6段変速の自転車で行動エリアを広げています。自動車では行けなかったお店に「今日はあそこに行こう」と次々と巡っていて、ランチでも右掲のように東部市場にあるお店に行き美味しい海鮮丼を頂くなど結構グルメになっています。この写真では隠れている情報の最大は「ご飯が美味しい」です。喫茶店のモーニング仲間に見せて一言付け加えると喜んでくれました。



「エッジを効かす」と言いますが、表面に現れている情報も大切ですが、裏に隠れている体験談は相手の琴線を揺さぶる効果が大きいのです。「エッジ」は「尖っている物」という意味ですが、日常的には先端的とかカッコ良いなどの意味で使われますが、心に刺さる言葉になり「気づき」が起こり「行動」へ動かすエネルギーの素になることが大切です。もう20年ほど前にオール電化の普及活動していた時に関西電力の和歌山支店で若い人が「オール電化営業の秘訣は・・・」という質問があった時に咄嗟に「バカと言われる程やる事」と応えた事が若い人たちの行動に影響を与えたと喜ばれました。

元近鉄バッファローズの300勝投手の鈴木啓示さんは高校時代に1日300球というノルマを与えられたが、250球ほどまでは力で投げる事ができたが超えると足腰と連動するようになり真のコツが分かったとか元巨人でMLBで活躍した松井さんは長嶋監督と素振りを繰り返して真のコツを体得したと言っておられます。つまり、限界を超えて得るコツがご自身の真のコツなのです。これは「見よう見まね」では得られないコツなので、安直には体得できないと覚悟が必要です。

4. 「マイブーム」のコツ

一般的には何事にも「3回の壁」があります。故船井幸雄先生は「3回安定10回固定の法則」と教えて下さいましたが、未知のことにチャレンジするには「3回の壁」があるのです。「三日坊主」と言いますが例えば「日記」でも最初は何とか書けるが2日目は同じことを書けないのでムリに書いたとしても達成感が薄れて3日目へ続かないのです。例えば、ダイエットでEMS方式の腹筋ベルトを購入しても「すぐには効果が出ない」ので着用しなくなるケースがあります。カタログなどの写真はモデルの素晴らしい体形が載っているので「自分も・・・」と妄想するのですが、この方たちはEMSだけではなく他にも努力されているという背景が隠れているのです。

性格にも「陽キャラ」「陰キャラ」と個人差があるように、進め方にも差があります。私の例では、最近、マンションの立体駐車場が経年劣化で廃止になるので自動車を廃車して約50年ぶりに自転車を愛用するようになりましたが、同じように奥様のママチャリに乗った方は酷い筋肉痛に襲われて敬遠されています。つまり、「6段変速の自転車」と「ママチャリ」の差があり、筋肉痛の程度に大きな差があったのです。さらに、私は自転車の後ウオーキングで筋肉をストレッチしてクールダウンしていますが、その方は用が済んだら部屋に戻って何もしなかったという隠れた要因があったのです。

つまり、「マイブーム」を続ける為の「努力」がポイントになるのです。自転車の場合、「筋肉痛」を回避して自転車に乗ることが「凡事」になるように「ストレッチ」を行うことが一つの要因だったのです。「凡事一流」は続けられてこそ価値が生まれるという意味が含まれていますが、たかが自転車でも高齢者が「マイブーム」にするには陰の努力の差があって「陰」と「陽」に分かれたのです。何事も「継続」するための「陰」の努力を怠ると続けられないので、続ける為のコツを見つけ出すことがポイントと実感しています。