

3. 「守・破・離」と「壁」

「三日坊主」という言葉があるように、「これをやろう」と思って始めたことがすぐに途切れることが多いのも事実です。つまり、「これをやろう」と思ったことは体内に蓄積した経験DNAが反応したことなのですが、最初は出来ても徐々に「限界効用逓減の法則」のように2回3回と続かないようになりやすいのです。例えば、'94年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に入学金130万円を支払ったにも関わらず、ちょっとしたトラブルで揉めて「返金」と引き換えにやめた方が数多くいらっしゃったのです。私は大阪で受講した約30人の1人ですが、資格をもらった方は約10名であり、その後、アフターフォローで宮内先生の「塾」に参加したのは私だけという減衰の状況でした。他の方たちの「船井流」を学ぶという「好奇心」はどこへ消えたのかと思います。

「守・破・離」は「芸事」の基本ですが、例えば、華道の師範をもらった方は多くいらっしゃるとは思いますが、その「師範」という資格だけでは教室を開いても長続きしないのです。つまり、「離」すなわち「自分流」の域がポイントであり、その個性が魅力的でなければ生徒は長続きしないのです。当然、現実という「壁」があり、生活という大きな課題に直面するので「挫折」しやすいのも事実です。「武士は食わねど高楊枝」と言いますが、生活難に耐えてチャンスが到来するのを待つ「信念」が必要なのです。つまり、武士なら「剣」を磨き続ける「信念」は、例えば、他者との試合で勝つという「自信」の裏打ちが必須です。私の場合、ラッキーにも最初のお客様で「初年度16億円から20億円へ」という僅か半年で成果を出すことが出来たのです。この成果から「Faxちらし・3段活用マーケティング」と名付けた商品化でセミナーを開催してお客様を拡大したという流れになりました。

しかし、「9.11テロ事件」や「リーマンショック」などが起こり、景気低迷の中でお客様が減少して行ったのです。現在は、縁の濃いお客様ばかりになっていますが、これらのお客様を「見えない資産」として、今年7月に事業承継を果たしました。私の30年間は「ラッキー」の連続だったと思っています。

4. 「心の若さ」を保つ

お陰様で「喜寿」を迎え、外見上は健康に暮らしています。しかし、誰しも何かしらの課題を抱えているように私も「やりがい」という基本的な面に直面しています。7月に創業30年で三男に事業承継して「相談役」になりましたが、急に、人生の充実感が薄れた感じでセルフエスティームが不安定な状況になっています。お客様と直接対峙する機会が減ったので自己達成感に欠けるという個人的に大きな課題です。サラリーマンの方なら嘱託になり、嘗ての部下に使われるという逆転を体感するのでしょうか、お陰様で私の場合、そんな逆転現象が起こっている訳ではないのですが「何もない」という空白感に苛まれているのです。

先日、腎臓内科で生活指導を受けたが、「何かスポーツをしていますか？」と尋ねられた時に、自宅と事務所の往復というサイクリックな習慣を話したのですが、「趣味」とか「運動」と言われました。確かに、「今日行く所、今日の用事」という2大課題には恵まれています。それは生活スタイルの基本なので、その上に「何」かが欲しいのです。例として、サイクリングやゴルフなどを挙げてくれましたが、確かに、汗を流すという面では少し長距離の自転車や打ちっ放しなども良いかも知れないと思いました。「心の若さ」なので「思ったら行動」ということになり、少し距離を伸ばした自転車で街散策を始めました。目的もなく方面だけを考えて自転車、まず、これを定期的にやってみようと思います。

行動半径が拡大すれば、新しい発見も多くなるので「楽しい」につながると期待しています。「而今」と言いますが、今が一番若いので、体力維持の為に適度に行いたいと思います。身体の全身運動という面ではゴルフも良いですが、これはストレッチでカバーしたいと思います。ともかく、続けられることが大切なので、意識的に機会を作って「3回安定10回固定の法則」に繋がりたいと思います。