勁草塾＃15・・愛語回天⑩

私が受けた「愛語回天」を棚卸していますが、10人目になります。

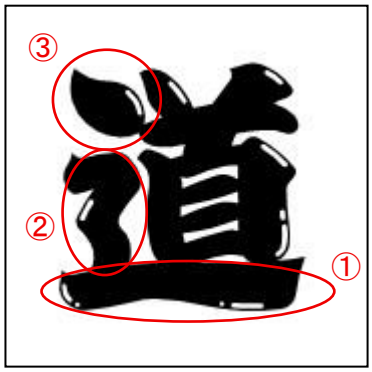
76年の人生で多くの方に声をかけて頂き今日に至っていますが、
今の人生に大きく影響を与えてくれた方々です。

今回はサラリーマン時代にお客様の近くで食事をした際に
向かい側に座った方の言葉です。

‘94年当時、情報システム会社に勤務して2年経過した頃、
No.2 で落下傘転職したが、慢性赤字体質の子会社風土に耐えきれず
・会社には日本LCAのDIPSを導入し、ホワイトカラーの生産性向上を狙う
　WBS（Work Breakdown Structure：作業分解構成図）手法をシステム化するプロジェクト
・個人的には船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通う
を同時並行しながら、システム開発の営業を担当していました。

ある日、お客様を訪問した後、奈良県に向かう途中、
富田林市の飲食店で一人ランチを頂いていたのですが、
向かい側の席に座った方から、突然、声かけられたのです。

余程、困った顔をしていたのかも知れませんが、
「道という字は、首をかけて曲がりくねった道を、こつこつと目標を失わずに歩み続けることをあらわしている」
と教えてくれたのです。



右掲は「道」という字ですが、「首」という字がデーンと座り
まず、①の長い修行の道のりが続いて、
ある時に、②のようにコツを得て③の目標に向かうが
その「目標」は「しんにゅう」（部首）のように点として離れており、決して辿り着かないものと話されたのです。

お名前は忘れましたが自民党員だとおっしゃっていました。

確かに、前職のトヨタ系販売店に20年勤務したが、
盆休み明けに人事異動があって、諸事情を考えて
「社長はクルマの道、私はシステムの道」
と辞表を出して転職したシステム会社だったのですが、
サラリーマン時代に見ていた印象とは大きく違い
子会社に多い万年赤字体質の風土
つまり、やる気のない集団だったのです。

自分は「トヨタ方式」の普及で、お客様の業務改善を志していたのですが、
IBM特約店だったが、お客様は殆どパッケージ販売の中小零細企業だったので、
「改善」以前のお客様ばかりだったのです。

こういう状況で「現実」と「理想」のギャップに悩み、
「船井流」という中小企業が受け入れやすいコンサルティング
を学ぼうとしていたのです。

しかし、客員経営コンサルタントの資格を得た時に、

社内で資格を活かすか独立するか
と心中で揺れ動いていたのです。

当時は比較的に高給をもらっていたので、
自分の夢と独立という不安定性との葛藤
「夢」と「現実」との心理的対峙状態だったのです。

幸いにも亡き妻が小学校の教員だったので
仮に片肺飛行になっても家族の生活が守れるので
「私が元気なうちに」
という励ましを支えに「夢」にチャレンジしたのです。

「道」で示す①の状態で、最初の半年はお客様ゼロでした。

サラリーマン時代の蓄え資本金300万円で有限会社を創業しましたが、
資本金の他にも創業費がかかり、どんどん、手元資金が減って行く
という怖しい展開から始まりました。

友人の手伝いで始めた「PL法セミナー」の参加者フォローで
お客様より「声」がかかったのは翌年に入ってからでした。

このお客様のお陰で②に転じるターニングポイントになったのです。

僅か半年でチャンスを得たのは幸運だったと感謝しています。

そして、30年経過した今も次男が東京支店で働き家族を養っています。

長男は京都で大企業に勤め、三男は会社を継いでくれました。

「**愛語**」:「道」という字は届かない夢に歩むことを表している
「**回天**」:多くの方の支援を得て創業30年で事業承継

まだまだ、③の「夢」実現とは満足せず、
「百歳現役」
という「夢」にチャレンジして、
自宅と事務所の往復というサイクリックな生活で
「健康」=「運動」x「食事」x「社会」
でアンチエイジングに励みたいと思っています。

男性の百歳生存率は 2.11%とありますが、
明るく元気な百歳を目指してサイクリックに生きて行きたいと思っています。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】