

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『最高の体調』 鈴木祐著 クロスメディア・パブリッシング 287頁 1480円(税別)

本の扉にこうあります。「この本の目的は、あなたの日々の不満や不調を根こそぎ解決し、あなたが生まれ持つ最大のパフォーマンスを引き出すお手伝いをすることです」。著者はサイエンスライターです。自らの体調とメンタルを改善するためにさまざまな文献を参考にし、体験を重ねてその成果を書いたものです。いくつかご紹介します。

★身体不調対策

- ・自然との接触を増やす
- ・人間関係改善
- ・食物繊維をとる
- ・睡眠の改善

★不安対策

・リアプレイザル:スピーチの直前にストレス反応が起き始めたら「楽しくなってきたぞ」「興奮してきたぞ」と自分に言い聞かせる。私たちは自分の感情をコントロールし、意図的に影響を与えることができる。自分のストレスをいかに言葉や思考に変換するかで、感情を再構築できる。

・良質な睡眠をとる:

- 日中は日の光を浴び、夜は暗くする
- アイマスクと耳栓を使う
- 運動する:歩くなど軽い運動でOK

・自然に触れる

-近くの公園に行く

-観葉植物

-スマホの自然音、自然画像

★遊び:現代人の問題を解決するには、仕事・育児・勉強といった人生のあらゆる面を「遊び化」していく必要がある。

★ルール化

・ルール化することで“いまここ”に集中できる

-精肉工場:51分の労働と9分の休憩

-プログラマー:50分の作業と7分の休憩

-ポモドーロ:25分の仕事と5分の休憩

★未来を刻む「3のルール」

1.今日やりとげたいことを毎朝3つ書き出して実践

2.今週やりとげたいことを週の頭に3つ書き出して実践

3.以下、今月やりとげたいことを月初めに、次に、今年やりとげたいことを年始に、それぞれ3つ書き出して実践

4.毎週末にレビューを行い、うまく行った点を3つ、改善できる点を3つ書き出す

★プロジェクトの上位分析:自分の価値観発見

1.したいことを決定する

2.なぜしたいのかを考える

3.2はなぜなのかを考える

1の上に2,3を書いていき5つか6つさかのぼる。あとは最上位の価値観に基づいて毎日の暮らしをコントロールしていく。次の例では、最上位の価値観は[安心して暮らす]なので、安心して暮らすために毎日の暮らしを設計する。

[安心して暮らす]

↑ (目的は?) ↑ (目的は?)

[金を稼ぐ]

[***]

↑ (目的は?) ↑ (目的は?)

[仕事の効率アップ]

[***]

↑ (目的は?) ↑ (目的は?)

[体調をよくする]

[***]

↑ (目的は?) ↑ (目的は?)

[健康になる]

[体重を減らす]

↑ (目的は?) ↑

[食べ過ぎを止める]

★プロジェクトの下位分析:自分の価値観

上位分析とは逆に、[食べ過ぎを止める]にはどうしたらいいかを下を書いていく。一番下に出てきたものを実行する。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

本を簡単に利用する

本を読む方法はひとつではありません。読書についての本の中には、本を最初から最後まで読むのは、初歩的な読み方で小学生の読書法だと書いてあるものもあります。ではどんな読み方があるのでしょうか？

たとえば、前のページでご紹介した本の場合は、目次が充実していますから、目次から読む方法を取ることができます。面白そうな項目を見つけて、そこを読むのです。全部を読もうという気持ち、最初から読もうという気持ちは捨てます。全部を読む必要もありません。

目次でひっかかる言葉を探します。たとえば、トランス脂肪酸という言葉がひっかかったとします。よく聞く言葉ですが何のことかわかりません。ページをめくるとトランス脂肪酸のことがわかります。植物油に水素を付加して作る人口の油で、ほんの少し摂取するだけで悪玉コレステロールの数値が激増する。人体にとって「新しすぎる」せいです。また、肝臓の働きを乱し、免疫システムに異常をきたし、全身が炎症を起こす。ふむふむ、なんとなくわかった気になります。

目次の「人は環境に影響を受ける」も気になります。ここを開くとグーグルの実験が出てきました。オフィスの2か所にドリンクバーを設置、それぞれにスナック置き場を設置しますが、一か所はドリンクバーから6メートル、他の一か所は2メートルのところに置きました。スナックバーが近いドリンクバーを使った者は、遠いドリンクバーを使った者に比べて、お菓子を食べる量が69%も高かった。こんな実験が書いてありました。

本は、全部読まなくても知識を身に着けることができます。目次からの拾い読みだと、立ち読みでもできます。また、ぱっと開いてそこだけ読むこともできます。コンビニも本がおいてありますから、ぜひ試していただきたいと思います。

来店客二人

『創業の心を次世代に伝える』という記事が「日経トッパーリーダー10月号」に載っていました。著者は、元モスフードサービス会長です。一部ご紹介します。

★大雪

著者の大雪の日の体験です。著者は創業地成増店の店長でした。お昼前の11時、本社からの電話がありました。

創業者「今日は雪だけど、どうだ」

筆者「ダメです。7時から営業して、お客様は二人しか来ませんでした」

創業者「ちょっと待て。二人しか、とはどういうことだ。『こんな雪の日にお二人も見えていただいた』という気持ちはないのか！感謝の気持ちがない、反省しろ！」

★ゴミ

創業者は口癖のように「経営の根幹は『心＋科学』だ」と言っていた。心とは善意、親切など意味することはいろいろある。

ゴミが落ちていたとする。行動は4択。

1. ゴミに気が付かない
2. 見て見ぬふりをする
3. 他人に拾うよう指示する
4. 自分で拾う

心の大切さを理解している人は4.だ。

★商売のプロであるために日々意識したいこと

1. 100点が現実的に難しくても、100点を指す準備を怠らない
2. 経営の根幹は心と科学
3. 心のありようは行動に表れると意識する

いかがでしょうか？「心のありようは行動に表れる」とありますが、「行動は、心のありようを変える」とも思います。心を変えるよりは行動を変えるほうが簡単かもしれません。