

1. はじめに
2. 石川 圭一氏「時創学」との出会い
3. 時創学
4. 時創学の効果<人>
5. 時創学の効果<仕事>

## 1.はじめに

「自分は他の人より懸命に努力してきた。経験も実力だってある。だがどうしても、人生が、仕事が、人間関係が理想に向かわない。何故だ?! 何が足りないんだ… 運?」  
これは2年前の私である。なんと傲慢で自分本位な思考だろうか。

私の時創学はここからスタートした。

時創学を修得する過程に於いて、短期間で自分がどんどん変わっていくのを実感する事ができた。その波紋は仕事に、家庭に、その他様々な場面に及んでいる。今の私にはもう過去のような迷いはない。ただ未来(幸福)に向かって一步一步進むだけである。

時創学<初級編>卒業にあたり、これから僭越ながら2年間で学んだ私の実体験を書かせていただこうと思う。

### ●筆者プロフィール

佐藤 吉幸(さとう よしゆき)、男、既婚、1969年福岡県田川市生まれ、東京デザイナー学院を卒業後、広告代理店(東京1年)、デザイン会社勤務(東京5年、福岡4年)、フリーランスデザイナー(東京8年)を経て、株式会社コムズ(デザイン会社)を平成18年福岡市内で設立。

私が新卒の頃、広告業界はまだMac(パソコン)は普及しておらず、すべて手作業で切った貼ったの細かな職人デザインだった。時代はMacに移行し新時代突入となる。若い頃は仕事に没頭し、Macを使ったデザイン力に磨きを掛けた。現在、自身で営業、企画・制作・アフターケアと一貫して行う会社を経営している。

## 2. 石川 圭一氏「時創学」との出会い

～ 石川 圭一氏との出会い ～

2012年4月。「パンフレットのお見積をお願いしたい」という弊社には良くある一本の電話によって転機が訪れる。このお問い合わせ頂いた方が『時創学』の発起人である石川 圭一氏(株式会社時創学舎 代表取締役 以下 石川社長)である。

石川社長は打合せの場に某老舗ホテルの喫茶ラウンジを指定した。普段、打合せは安いCafeを使うのが定例となっていたため、この時点でいつもと違う空気を感じたのを覚えている。そして初顔合わせ。お会いしてすぐ石川社長は「社長の会社儲かってないでしょ?」と屈託ない笑顔で私に言う。「実はそうなんです… え、どうして分かるんですか?」の問いに「そりゃ分かるよー、ホームページ見たから～」と自信満々の答え。事実その通りなのだが、石川社長が何故そう感じたのか原因の検討もつかないでいた。

仕事の内容に入り、石川社長の制作物に対する考え方や過去の仕事状況の話をついた。2、3分後、私は「はぁ～」としか言えなくなる。私は広告に関してそれなりの経験と自信を持っていた。が、耳に入ってくるキーワードや話のレベルがあまりにも想像を超越していたのだ。私は何事にも疑い深い性格である。普段ならその非現実的とも思える話に少なからず疑いを覚えるはずである。だが微塵もそれを感じない。それどころか胸の高鳴りが止まらなくなっていた。私の本能が石川社長を『本物』と記憶した瞬間だったと思う。

私はずっと頭を巡っていた疑問を投げ掛けた。「(福岡にも屈指の大手広告代理店があるのに)何故弊社にお問い合わせを？」石川社長「WEBで検索したら上に出てたからさ～誰でもよかったんだよ(笑)」気持ちが良いくらいストレートな言葉は、逆に私の心をホッとさせた。

あっと言う間の2時間が過ぎた。私は恥ずかしくも石川社長の話に聞き入ってしまい、肝心の仕事内容を聞くことを忘れていた。申し訳ない事に後日改めてパンフレットの本題「時創学」について伺うことになる。

当時私には、この打合せ状況の奥にある意味が全く見えていなかった。しかし今、少しその奥が見えるようだ。

#### ～ 時創学との出会い ～

二度目の打合せは、別の某ホテル喫茶ラウンジで行われた。早速、石川社長は「時創学とは…」と切り出す。説明が始まるや否や、私の脳裏に焼き付き、たまらなく嬉しく思った一節がある。「人が変われば、他人が変わり、世界が変わり、地球上が変わる」この「人が変われば」に私は希望の光を感じずにはいられなかった。人は変わるのか?!と。「人=自分」の事である。

実はこの時私は「人の力(自分の力)」というものに限界を感じ諦め掛けていた。会社設立以来、次世代を生きれる一人前のデザイナーを育てようと何人も試みた。しかし各々の理由で皆志半ば会社を去っていった。理由は何であれ結果を出せなかった原因は私にある。また、弊社の経営状況を好転させようと、考え付くあらゆる手法を試みたが、結果的に変化を起こすことが出来ていなかった。「ここまで努力してもダメなのか。」と自分の力を信じれなくなっていたのである。

(上から目線で大変恐縮だが)初めて石川社長にお会いした時からこの方を「本物」と思っている。その方が「人は変わる」と断言している。それは時創学の2本柱の1つであると。許される限りこの方の側で少しでも「時創学」を学びたいと切願したのはこの時である。もうパンフレット制作は時創学を学ばせて頂くための立前になっていた。

### 3. 時創学

時創学を学べば誰でも自分を変えられる訳ではない。それは私が学んだ過程で実感したことである。

時創学の授業は基本的に机上ではなく実践で行う。実際に動いている仕事の中で、石川社長が私に合った課題を提示する。私はその主旨を自分なりに解釈し、自分の判断で行動(調査・制作・実行など)する。途中、石川社長の教えを受けながらこれを何度か繰り返すと、その技法だけでなく根幹となるセオリーが見えてくる。このセオリーを修得できれば、次回、他の仕事への応用も可能となるのである。

時創学では時間の重要性を幾度となく指摘された。人の命は永遠ではない。死を宣告されたとすれば残された時間の1分1秒を有効に使うだろう。その精神を常に持っていなければならないと。頭では分かっているのだが… 私はまだこれをマスターできていない。

### 4. 時創学の効果 <人>

時創学を学んだこの2年間、人間関係に於いて大小様々な変化が私の回りに起きている。その中でも強く印象に残っている変化を4分類してみた。

#### ～ 自分の変化 ～

普通自分の変化に気付かないのではないだろうか。しかし私は、数日後、数週間後、数ヶ月後に気付いていた。他人は自分を映す鏡と言われるように、相手の反応によって気付かされることが多かった。この即効性は、私が凄腕の訳ではない。石川社長の教え方にあると断言できる。私が理解しやすい言葉、タイミング、エピソードで表現してくださるから、スーッと呼吸するかの如く入ってくる。だから即効果として現れる。

①相手に怖じ気づかなくなった。

大企業、多勢、高収入、高学歴等、表面的なものをあまり意識しなくなったのである。今、私の判断基準はその奥にある人間性が大半を占めている。

②無駄な不安がなくなった。

「この選択が本当に正しいのか」「自分がどう思われているか」「会社の将来性は…」等、以前であれば悩んだところでどうにもならない事に足を引っ張られ、思うように行動が取れていなかった。今、自分の意志と決断を信じてことができ着実に歩めるようになっている。

③人の本質が見えるようになった。

元々私は無意識に相手が何を考えているのか読む（想像する）癖がある。相手の顔色をうかがうために身に付いたトラブル回避能力かもしれない。しかし今、「相手の幸せ」も含めた、もっと広い視野で考える（想像する）ようになっている。

～ お客様の変化 ～

以前、弊社は受注のため、相見積もりを想定し競合他社に合わせた超低価格、高サービスで提供していた。しかし安さで受注した仕事は、トラブルや不条理なクレーム、作業ミスも比例して増加する傾向にある。この問題が発生すると、更に時間・金・人を費やし、悪循環の負のスパイラルが起きてしまう。このような仕事をふるいに掛けたい気持ちはあったが、売上確保が上回り、そんな悪状況を変えられないでいた。

時創学に出会い、石川社長に心強いアドバイスを頂いた。「クリエイティブ（デザイン）は特殊なもの。だから決して安売りしてはならない。そしてどんな仕事であれ無料の仕事（無料サービス）をしてはいけない。きちんと正当な対価を頂くことが必要」

言い換えると、安価を要求するお客様の仕事はしないとすることである。これを実行するには弊社にとって多大なリスクと不安が付きまとった。既存の仕事の過半数をその仕事が占めていることと、以前、対価を求めた営業方針の結果、広告費の安価な福岡ではお客様を獲得出来なかった経験があったからである。

私には他と戦える武器「デザイン技術・経験・知識」がある。そして時創学により私自身が過去とは変わった。私は理想郷である対価の仕事の線引きを決断し、昨年より実行している。今思えば迷う必要はなかった。安売りの延長線上には弊社の未来は見えなかったのだから。

不思議な事が起きた。「対価方針」を実行して間もなく、安価を求めない、クリエイティブを求めお客様が、一人、二人と向こうからやってきた。そして高確率で受注出来るようになったのである。

その効果はお客様層にも変化が見えた。個人経営の方からではなく、企業のお客様から問い合わせが増えたのである。まさに正のスパイラルが発生していた。

ふと気が付いたことがある。お客様は「会社（弊社）」ではなく「私個人」を見て決断している。私の中にある時創学に興味を抱いて見ているのである。

「自分が変われば、周囲が変わる」を私はまざまざと体験している。

～ 家族の変化 ～

少なくとも1年以上、我が家で夫婦喧嘩をした記憶がない。以前は些細なことで険悪なムードになることがあったが、いつの間にか無くなっている。どんなに疲れていても毎日笑顔と笑い声がそこにある。お互いその日あった出来事や仕事話もよく交わり、石川社長や同期生、時創学関係の話も日常的に出ている。

前項のように仕事では理想とするお客様が徐々に増えてきている。逆に常にトラブルの発生していたお客様とは距離を置くことも出来ている。夫婦喧嘩の原因は、仕事から来る私の表情・態度・言動の変化だったのかもしれない。妻はきっとそれらを敏感に感じ取っていたのだろう。

今年1月、妻は初めて時創学の方々とその御家族にお目にかかった。日常会話で皆さんの話は良くしていることもあり、戸惑いなく溶け込めその時間を楽しめたようだ。このような関係を嬉しく思う。

## ～ 時創学仲間の変化 ～

時創学 第1期生は、3人でスタートした。仕事内容、経験、年齢は異なる人ばかりである。現在は2人。時創学を学ぶと、見栄・嘘・世辞・ハッタリ（以下4悪）が更に見えるようになってくる。それらは愚かに映る。だから時創学仲間では「4悪」が存在しない。いや、最初はあるとしても徐々に無くなるという方が正しいかも知れない。自身を磨けば、4悪は逆に邪魔な存在になる。

ずっと表面的な社会に嫌気が差していた私には、今、時創学はこの上ない居心地の良い場所となっている。互いに切磋琢磨でき、共に成長し、共に喜べる。まさか40歳過ぎて親友（同志）ができるとは夢にも思わなかった。

## 5. 時創学の効果 <仕事>

### ①資料作成の課題

資料作成の仕事（課題）を頂いた。私にとっては質・量共に大掛かりな内容であった。この時、石川社長はAppleのKeynoteという資料作成のソフトを教えてくれる。私の中では「資料作成=PowerPoint」が常識で、PC互換性の問題で企業に懸念されるのではないかと疑問を持った。が、意味のないことは決して言わない方である。早速ソフトについて調べると、まだ浸透こそしていないが、企業にとっても効果的かつ画期的な新時代ソフトだった。すぐさま購入し、頂いた課題（資料作成）を不慣れながらもKeynoteで作成する。石川社長に資料のノウハウを教わりながら一通り出来上がった頃、不思議がまたタイミングよくやってくる。

ある大手企業から印刷物の見積依頼が入る。願ってもない大手に入り込むチャンスだった。見積依頼であったが、デザイン案、先日教わったばかりの資料作成テクニックを盛り込んだ資料、も添えて提出した。デザイン案と資料は担当者の判断で上司に渡し、更に上へ。結果、この仕事は受注でき、別件でリピートまで頂いた。その後、この話を耳にしたこのグループ企業の本体からも直接声が掛かることになる。弊社の出した見積もりは他社よりかなり高かったらしい。しかし担当者は私を認めてくれ、上に押してくれたそうだ。

時を同じくして、顧客から資料作成のお問い合わせを頂いた。弊社に資料作成の問い合わせは殆どないのに、これもまた不思議だった。ここぞとばかりに先日修得したばかりのKeynoteで作成しプレゼンする。お客様は見たことのないプレゼン効果に驚いていた。そして弊社は最先端の資料作成という新たな武器を装備する事になる。今では、Keynoteを使う企業は右肩上がりに増えている。

### ①広告以外の課題

弊社はデザイン会社である。主に印刷物制作とWebサイト制作を業務としている。だが、時創学の課題はこの2つに留まらない。それ以外の様々な仕事（課題）を与えてくれる。店舗、商品、映像、アプリ等、デザイン以外の部分にも携わらせていただいている。このことによって私の視野、発想力、能力は過去と比べものにならないほど広がった。

デザインの仕事だけでなく、クリエイティブの感性を様々な形で生かせることを体験し知る事ができた。このような事を経験できる会社はそうそう無いだろう。今私は、充実感と期待感に満ちている。

このような機会を与えてくれ、誠心誠意尽力してくださった石川圭一氏に深く心より感謝の意を表したい。時創学を学んで2年、私は公私ともに幸福を感じている。これを他の人にも渡していきたいと思う。