

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

経営者が成果を上げる八つの習慣 (P. F. ドラッカー)

1. 「経営者が成果をあげるには、近頃の意味でのリーダーである必要はない。これまで会った CEO のほとんどが、いわゆるリーダータイプではない人だった。彼らが成果をあげたのは、八つのことを習慣化していたからだ」。この文章は、ドラッカー 94 歳のときに経営者への最後の助言である。
2. 第一が、なされるべきことを考えることである。なしたいことではない。第二が、組織のことを考えることである。株主、従業員、取引先はいずれも大事である。しかし、彼らのことを考える前に、社会の公器としての組織のことを考えなければならない。第三が、緻密なアクションプランをつくることである。経営とは、行動すべきものである。そのためには、計画しなければならない。しかし、状況が変化すれば、ただちに変更していく。こうして、日常から事業の展開について、シミュレーションを行なっておく。
3. 第四が、意思決定を行なうことである。もちろん、意思決定は定期的に見直していく必要がある。第五が、コミュニケーションを行なうことである。特にアクションプランについて、コミュニケーションを行なわなければならない。第六が、機会に焦点を合わせることである。問題の処理が成果をもたらすわけではない。成果は機会がもたらす。第七が、会議の生産性を上げることである。会議に出ているか、仕事をしているかである。会議に出ているだけでは仕事はできない。第八が、「私は」ではなく「われわれ」を考えることである。成果をあげるためには、なされるべきものをなすだけでよい。成果をあげることは、習慣である。したがって、他の習慣と同じように身につけることのできるものである。そして身につけなければならないものである。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2009年6月27日号)

経営者のための理念・哲学

吾我を離れる 角田 泰隆 (駒澤大学教授)

1. 仏教の基本的な思想を学ぶ中で、仏教は決して特別なものではなく、いわば当たり前のことが当たり前に説かれていることが分かりました。例えば、物事に一定不変のものはなく、すべて移り変わるといふ「諸行無常」の教え、物事には必ず原因があって、そこに様々な条件が重なって結果が生れるという「縁起」の教えです。
2. 道元禅師の「随聞記」に「学道は須く吾我をはなるべし」といふ言葉が出てきます。吾我とは、いわゆる我執、エゴを言います。なぜ吾我を離れなくてはならないかという、吾我があったのでは師の教えが素直に入っていないからです。師の教えを受けようとすれば、まずこの自分勝手な吾我を捨てなくてはならない。そして道元禅師は吾我を離れる方法として無常を観じるところを説いています。

(参考:「致知」:2009年10月号)

人事・労務について

2 段上の上司 (課長ならば本部長) との付き合い

佐々木 常夫 (東レ経営研究所社長)

1. 直属の上司はこちらの人事評価をするし、人事異動の権限も持っている。つまり自分の生殺与奪の権利を持っているのだから、特にマークしておくべき存在だが、2 段上の上司も時に大きな力を持つことができる。そのため、意識して 2 段上の上司との付き合い方を考える必要がある。第一に気をつけることは、いつもきちんと礼儀正しく挨拶すること。
2. そしてちょっとした会話を挟むことだ。「昨日の会議は大変だったようですね」「本部長の先週のパーティーでのスピーチは感動しました」といった、相手の琴線に触れるワンフレーズがいい。要は相手に関心があるということアピールしておくのである。日頃このようなコンタクトを取っておけば、相手はあなたのことを明確に認識するし、仕事で困ったときに相談に乗ってもらえる。

(参考:「週刊東洋経済」2009年7月25日号)

古典に学ぶ

真の誠への歩み

「真の誠は、何よりもまず己のつとめに打ち込むところから始まると言ってよいでしょう。すなわち、誠に至る出発点は、何よりもまず自分の仕事に打ち込むということでしょう。もうこれ以上は尽くしようがないというところを、なおもそこに不足を覚えて、さらに一段と自己を投げ出していく。これが真の誠への歩みといふものではないでしょうか」

(参考:森信三「修身教授録抄」:致知出版社)