

お忙しくても、約 2 分間で読めます

山内公認会計士事務所

ハートフル・ワード (心からの言葉)

TEL 098-868-6895
FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

他の人の時間にも配慮しなければならない

茂木 友三郎 (キックマン取締役名誉会長)

1. 世の中の動きは早くなっていて、時間の大切さが増している。自分の時間も大切だが、他の人の時間にも配慮しなければならない。人の時間を無駄にしない配慮は、ビジネスでも重要だ。時間を最も無駄使いしがちなのは会議である。短い場合でも参加者を 1 時間、長い場合には数時間も拘束する。重要な会議もあるが、それほどでもない場合も多い。
2. 会議の無駄をなくすには、目的をはっきりさせることが重要だ。会議の目的は大きく「連絡」「意見交換」「決定」の 3 つがある。当日の議長の役割は重要で、どの議題について何分ずつ時間を取るか、考えておかなければならない。会議の目的と議題は事前に周知し、参加者もそれぞれ事前に準備しておくべきだ。
3. 部下が上司に報告する場合も、上司の時間を無駄にしないよう要領よくすべきだ。部下は報告内容を 100% 理解し、短時間で説明できるようにすべきだ。一方、経営者も、指示は明確でなければならない。部下が一度で理解できないような指示は、時間の無駄になる。リーダーシップに必要なことは説得力があり、言い換えれば論理的な説明だ。何をすべきか、具体的で分かりやすい指示を心がけなければならない。
(参考:「日経ビジネス」2019 年 6 月 10 日号)

経営者のための理念・哲学

人を説得する三つの要素

(ロゴス・パトス・エトス)「アリストテレス」

1. 哲学者・アリストテレスは著書「弁論術」において、人を説得するには「ロゴス・パトス・エトス」の三つの要素だと説いた。ロゴスとは「ロジック＝論理」のこと。つまり、「論理だけでは人は動かない」というのがアリストテレスの指摘だ。
2. では他に何が必要なのか。それは「パトス＝パッション＝情熱」と「エトス＝エシックス＝倫理」だ。数字目標だけを掲げて、組織を引っ張って行こうとしてもダメなのだ。肝に銘じたいものだ。

(参考:「週刊ダイヤモンド」:2019 年 6 月 8 日号)

経営者のための危機管理

銀行業界の苦しみ

1. 首都圏の地方銀行を昨年退職した 30 代の男性は、「銀行の掲げる目標は顧客本位。そうはいつでも銀行は一定の収益を上げていく必要がある。顧客の利益と相反することも多かった」と振り返る。これは金融商品の販売や貸し出しなど、業務ノルマを背負った多くの業行員の偽らざる本音だろう。
2. 金融庁が企業からヒアリングをすると、「ノルマ達成のために担当者が頻繁に訪問してくる」「支店の業績のため、期末に資金需要に基づかない短期間の借り入れをするように求められた」といった、銀行都合の営業に対する不満が多数出てくる。かつて日本経済が右肩上がりだったとき、そうした不満は少なかったはずだ。企業に融資をすれば銀行の収益につながったからだ。

(参考:「週刊東洋経済」2019 年 6 月 22 日号)

古典に学ぶ

財多ければ

(解説) 世間の人々は、とかくこの金を悪用したがるものである。されば古人もこれを戒めて「小人罪なし、宝を抱くこれ罪」とか、「君子財多ければその徳を損し、小人財多ければその過を増す」などと言っている。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)