

経営支援ニュースレター

※※御社の経営に役立つ情報を、毎月わかりやすくまとめてお伝えします※※

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

<今月の主な内容>

- バイオリズムを活用する。10ヶ月働いて2ヶ月休む。
 - 言霊を語るには...?
 - 決断とは、2つのものを断つこと。
 - 私たちの仕事は、経営者と語ること。カオスの縁で応援すること。
- 付録：第2顧問制度、Give&Take紹介制度のご案内

東京メトロポリタン税理士法人
TMコンサルティング(株)／(株)クイック經理
代表／税理士 北岡 修一

魂が宿る言葉(言霊)を発する秘訣は、「信ずる力」だ！

皆様、こんにちは。ようやく猛暑も過ぎ、多少涼しくなってきましたね。といってもまた、ぶり返しが来るかもしれません。

それでは、今月もよろしくお願ひします。

■バイオリズムを活用する

8月は当社の決算月であるとともに、その最終日は私の誕生日でもあります。そういうこともあって、いつも8月は来期のこと、新しい歳を迎えてみたいなことを考える月になっています。この時期は仕事も比較的余裕があるので、思索にふけるみたいなのところもあります。

(とは言っても、大した考えは浮かんでこないのですが...笑)

以前、聞いた話ですが、年間を通じた人間のバイオリズムは、10ヶ月間は活発に活動するが、2ヶ月間は低調になるそうです。その低調になるのが、誕生日前の2ヶ月間とのこと。10ヶ月間走り続け、2ヶ月間はじっくり休息した後、誕生日を境にまたパワー全開！こんな展開になるようです。

私の場合、誕生日を決算日にしましたから、10ヶ月間は稼ぎ続け、2ヶ月間で税務対策(休息?)する...みたいな感じででしょうか。休息しつつ、次期の計画を考える時間にあてる。できれば2ヶ月間休暇を取ってしまう、ようなことになれるといいですね!(夢ですね)

中小企業は、社長で98%決まってしまうから、

社長のバイオリズムを考慮した事業経営というのも考えてもいいのではないのでしょうか?

まあ、そんな影響(バイオリズムの低迷期)もあるのか、今月は皆様に何をお伝えしようか、ずい分悩み苦しんでいました。でも、開き直って、自分の思っていること書くしかないな、ということで、こんな話からスタートしている次第です。

■言霊(ことだま)を語るには?

今月は、田坂広志氏の講演テープを聞き、非常に感銘を受けました。そのテープは次のものです。

「経営者が語るべき『言霊』とは何か」

講師：田坂広志氏(シンクタンク ソフィアバンク代表)

企画制作：日本経営合理化協会

あるメルマガの記事を見て、興味を持って購入したのですが、ずい分前(2年位)のものようですね。でも、こういった内容に古い新しいは関係ないです。すばらしい内容でした。

ほんの一部ですが、特に感銘を受けた部分を紹介いたします。

田坂氏は、経営者の発する言葉から、「力」が失われているという。経営者が話す「ビジョン」や「理念」、意味は通じて、心に響いてこない、社員が元気にならな

い、ワクワクしてこない...

経営者の皆様、そんなことを感じたことはありませんか？せつかく一生懸命考えて言っているのに、皆に伝わらない、反応がない、感動も起こらない。その結果、何も変わらない、ということ...ありませんか？

それは、なぜか？ 理由は明確だと言い切ります。

それは、「**腹で語っていないから**」

そもそも、経営者の言葉は口で語るものではない。腹をどしっと据えて語るべき言葉である。腹を据えて語るならば、その言葉を聞く人間も、腹を据えて聞く。そのとき、この言葉は腹から腹に伝わる。まさに、その言葉に「言霊が宿った瞬間」です。

では、「腹で語るための力」とは何でしょうか？

それは、「**信ずる力**」である。

自分の語っていることを、本当に深く信じているか？

そのことを問われている、と田坂氏は言います。

経営者が、ビジョンや計画を話すとき、社員は次のように無言の質問を投げかけています。

「社長、本気でその計画が達成できているのですか？ 本当にそれを信じているのですか？」

決して社員はそれを口に出して言ったりしませんが、有能な社員こそ、心の中でそう思っている、と...

「この社長、本気かな」と値踏みしている。

もし、社長が本気で語っていないとすれば、本当はそれが実現すると信じていないとすれば... そのビジョンや計画が社員の心に響くわけがないです。それだけ人間は、相手の本気を敏感に感じ取ってしまうものなんですね。 恐ろしいことです。

では、どうすればその「信ずる力」を身につけることができるのか？ 実は、この問いが最も難しいとのこと。

なぜか？それは「無意識」の営みだからです。表面的には信じているつもりでも、無意識は信じていない。この状態では、本当の「信ずる力」は発揮できない。

本当の「信ずる力」は、全身全霊、心の深いところ、無意識の世界まで含めて、何かを信じている状態となることであると、述べています。

残念ながら、「信ずる力」をどのように身につけるのか、までは書いてありません。ある意味では「才能」でもあると言っています。

京セラの創業者稲盛氏が言うように「**潜在意識にも透徹するほどの強い願望を持って、来る日も来る日もそのことだけを考え続ける。**」ことが、1つの方法なのかも知れません。

いずれにしても、自分の本当に信じること、本気で思っていることでなければ、相手に伝わらない、変化は起こらない、ということは明白です。

私も含め経営者の皆様、是非、心しておいて欲しいことです。

■決断とは何を断ち切るか？

もう1つ、上記のテープの中で皆様にお伝えしたいこと。それは決断ということの本当の意味です。

経営者にとって決断は、最も重要な仕事の1つです。社長の決断なくしては、会社は1歩も前へ進むことはできません。右か左かを決めなければなりません。

決断とは、決めて断つこと。

決めることはいいとしても、何を断つのか。

断つものは、2つあるとのこと。

まず1つは、「**迷い**」を断つこと。経営者の心の中に「迷い」があると、言葉に出さなくとも部下はこれを感じ取る。その結果、その決断に対する説得ができない。表面的に説得できても、部下は納得していない。これでは、決断したことは、うまくいきません。

なぜ、「迷い」が生じるのか。それは、もう1つのもの

を断っていないからだ、と田坂氏は言います。

それは、「退路」を断つこと。

経営者も人間である限り、迷う。

しかし、経営者である限り、最後の段階で迷いを捨てる。迷いを捨てて、「腹決め」をしなければならない。

それが退路を断つということ。この決定をしたからには、何が何でもやり遂げる。もし、この決定が間違っていたらならば、全責任を取る。責任の取り方はその人、企業においてそれぞれだろう。場合によっては、辞表を出す、次代に経営を譲る、ということにまでなる。

「退路」を断ち、「迷い」を断ち切ってこそ、経営者の真の決断と言える。そして、そこまでしないと言霊は伝わらない、ということです。

果たして、私たちはそこまでの決断をしているでしょうか？

なお、上記の講演をまとめた上で、加筆した本があるのを、発見しました。タイトルも同じ次の本です。



経営者が語るべき「言霊」とは何か

著者：田坂広志

出版社：東洋経済新報社

定価：1,575 円（税込み）

初版：2003 年 2 月 6 日

■私たちの仕事＝経営者と語り合う、カオスの縁で応援すること。

今回、田坂氏のテープ、本を読んでみてあらためて自分たちの仕事について考えてみました。

誤解を恐れずに言います。私たち、税理士・会計専門家は、決して税務や経理だけを受嘱しているわけで

はありません。税務や経理は、私たちが具体的に実行する役割の 1 つです。会社にとっては非常に重要な部分を任されていると思います。ただし、これがすべてではない、と考えています。

税務や経理という「数字」を中心にした具体的・明確な部分と、会社のビジョンや夢といった、経営者の想い・心といった内面的、抽象的な部分までかかわってきたいと、考えています。そのためには、どうするか？ 経営者と「数字」を前に、語り合うことです。話題は、その時々で違います。出てしまった結果を、どうのこうの言っても始まりません。その結果をもとに、これからどうしていくのか、どうしていききたいのか、そのためには、... みたいなことを話します。その中から少しでもお役に立てることを見出し、お手伝いしていきます。また、話をする中で経営者自ら気づいた方針・戦略を実行してもらいます。そんなお付き合いをしていきたい、というのが当社の願いです。

田坂氏の本にも出てくるのですが、複雑系の法則というのがあります。

アメリカのサンタフェ研究所で、ノーベル賞級の科学者が集まって始まった「複雑系」の研究というのがあります。そこで、注目されているのが「カオスの縁(ふち)」という言葉。カオスとは、「混沌」ということです。

どういうことか？ 最も生命的な現象というのは、この「カオスの縁」で起こるとのこと。**つまり新しい何か**が生まれてくるのは、「混沌」と「秩序」の境目で**起こる**、ということ。過度の混沌でもなく、過度の秩序でもない、ちょうどその中間のところで、生命力溢れる現象が起こるのだそうです。

あまり詳しくは説明できないのですが、何となくわかるような気がしませんか？

私たちの仕事は、正にこれではないか、と考えています。すなわち、**数字という「秩序」の世界と、夢やビジョンという「混沌」とした世界の中間で、経営者と語り合えるというのが私たちの仕事**ではないだろうか、という

ことです。最も想像力を掻き立てられるポジションで仕事ができる、我ながらすばらしい仕事だなと、想ってしまいます。

このポジションを活かせるかどうか、私たちの実力です。このポジショニングを活かして、これからの仕事をもっと価値あるものにしていこう、というのが私たちの来期の課題です。

最近、改めてそんなことを考えていました。

ビジネスは、ポジショニングが大事だなと思います。自社の仕事は、ビジネスの構造・流れの中で、どのポジションに位置して仕事をしているのか、そのポジションの役割は何なのか、それを考える・意識しておくことが重要です。自社の存在意義とも言えますね。

そんなわけで、今回別紙のように、皆様に2つのご案内を入れさせていただいています。

1つが、第2顧問制度。もう1つが、Give & Take紹介制度。いずれも、私たちのポジションを活かしていくための制度です。(制度といっても自分たちで決めているものですが。)

第2顧問は、正に経営者の皆様と語り合っていきたい、ということ。税務顧問にこだわらず、セカンドオピニオンも含めて、数字とビジョンという「カオスの縁」で私と語り合っていこうという会社、を期間限定で募集しています。

また、紹介制度は、私どもと御社、お互いのためになる相互紹介をいたしませんか、という提案です。私も自分のポジションを活かし、皆様のお役に立つことが多々あると思います。カンタンな話、このニュースレターで紹介すること、毎週発行しているメルマガで紹介すること、も1つのポジショニングの力です。多少でもお役に立てるのではないのでしょうか。ということで、是非、ご検討ください。

■編集後記：仕事をこなす秘訣

皆様、やることがたくさんあるのに、なかなか仕事が終わらないということ、多くありませんか？

今回、冒頭でも述べたように、今月はこのニュースレターで何を書いて良いのか考えあぐね、時間ばかりが過ぎていました。やらなくちゃ、と思うとツラくなるんですね。乗って書く時は本当に楽で、楽しいのに...

どうしようかと、試案をメモっていてもなかなか考えがまとまりません。しょうがないので、「とりあえず、これでもういいや。」と思って書き始めると、結構書けるんですね。書いていくうちにインスピレーションが湧いてきます。インスピレーションが湧いた時に、その前の“とりあえず書いた文章”がおかしいことに気づきます。それから、その文章を直していけばいいわけです。(これはワープロの最大の効用だと思います。)

要は、ある程度考えたらまとまらなくても、とにかく始めること、手をつけることが大事です。余程大きな仕事(本を書くとか)は、設計図をきちんと考えなくてはいけないのですが、通常の短期間で終わる仕事は、とにかく手をつけること、が大事だと今回痛感しました。

「仕事が終わらないのではなく、始めてない」のです。皆様にもそういうこと、心当たりありませんか？それが凄いストレスになることもあります。精神衛生上も良くないですよ。

とにかくまず、手をつけてみましょう。やりながら考えて、後で直せばいいんですから...

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>

株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>

発行人: 代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp

〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653

TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992