

◆クライアントとの葛藤の日々を乗り切る

リスク・カウンセラーという仕事の大半が、問題が起きてしまっただけで慌ててやってくる方々からのご相談となっております。悲しいことながら、問題が起きてからでない行動を起こせないという人間の悲しい習性なのでしょうか…。

問題がドロドロになっていたり…、精神的にボロボロであったり…、肉体的にへろへろになっていて、中には…「この人と会ってダメなら…自ら命を絶つことさえ考えていた…」と、相談者と一緒になって問題の解決ができ…ホッとしたときにそんな話を聞かされると「良かった!」と思う反面、自分が言葉の責任の重大さにゾーっとしたりします。

本来リスク・カウンセラーのあるべき姿は…、いや、そうであってほしいと思っている姿は…、「問題が起きる前に何をしておくか…」「問題が起きないようにしておくためにはどのようにしておいたらいいのか…」を、たくさんの人々に知っていただく「啓発活動」ではないかと考えています。

そうすることによって、万一、問題が起きたとしても冷静の問題に対処することができるでしょうし、思い余って…自ら命を絶つなどと考える人は、いなくなるのではないのでしょうか。

ですから、相談にいらして問題が解決した方にはお願いしていることがあります。

私がそうであったように…自分の中の辛かった出来事や自ら行動して問題を解決してきた体験を持ったということは、同じ状況に立たされている人のことが分かるのですから…「問題は必ず解決できますよ…!」「一人で悩んでいないで相談するといいですよ…」というように、ひと言の優しく力強い言葉を掛けてあげてください…」といっています。

それが、自分なりにトラブルを抱えた人々と接しても精神的に弱らないでいられる「神様は困った人の姿で現れる」という言葉につながっているからです。

◆カウンセラーだって鬱になる瞬間が…

…とは言いながらも、カウンセラーだって鬱になる瞬間があります。

「リスク・カウンセラーって大変な仕事ですねえ～」というねぎらいの言葉を掛けていただくことがあります。自分でも「本当に大変だ…」と思うときもあれば、「全然平気…」と平然としているときもあります。

その違いはと云えば…、自分の心身の疲れがどのような状況にあるかによって大きく変わっているのだと思います。だって…「リスク・カウンセラー」だって人間ですから、「鬱状態」になることもあれば、「躁状態」になることだってありますから「鬱状態」に入っている…」と感じたときは、自分で見つけたいくつかの方法によって対処するようにしています。

- ①動物と接して話しかけるようにして触れたり…
- ②街に出かけて草花や町並みの写真を撮ったり…

リスク・カウンセラー奮闘記・50

- ③事務所の応接机に花を飾ってみたり…
- ④書店に入って気になる本を購入したり…
- ⑤“丸善”に行って好きな文具売り場を見て回る…
- ⑥“ビックサイト”に行き展示会を見に行つて異種類の世界に触れること…

⑦仕事をしないで…ボーッとしている。…などなど、自分なりの鬱から脱出する方法として気がついたら実践していた…ということもあります。

以前は“カラオケ”の店に行つて好きな歌を思いっきり声を出して歌うことによって、かなりスッキリしていたような気がしますが、どうも…この年になると…さすがに“カラオケ”に…というわけにもいかず、自動車の運転をしているときにCDから流れてくる音楽に合わせて歌っていたりもしています。

実をいうと、自分が“鬱状態”にならない特效薬があることを知っています。その特效薬というのは、病院でいただくような強い薬などではありません。

それは…立ち直つて元気になって社会で活躍しているクライアントさんからの“電話”や“メール”や“お手紙”だったりします。

「細々ながら元気にやっています…」などのお手紙には、本当に感動します。大変だったときの状況とその方の顔を思い浮かべながら「出会えて良かった…!」と、胸のあたりに熱いものを感じます。

人間って…感動することによって、辛いものを吹き飛ばしてしまいますのですね。少々の“鬱症状”は感動することで直してしまうことが分かりました。

◆「ありがとう!」ことばの感動に触れて…

1万回の“ありがとう”のことばを言い続けると、自分の生き方の何かが変わるという本を読みました。

以前の自分でしたら、本を読んでも「そうなのか…」ということで終わってしまったと思います。でも今は違います。“ありがとう”の声を出して言い続けてみました。一人で自動車を運転しているときは絶好のチャンスです。“ありがとう”のことばを、ただ声を出して言ううちに、次第にいろいろな人の顔が浮かんでくるようになりました。

ただ懐かしいだけの人、お世話になった人、酷いことばを言われた人、悲しい思いをさせてしまった人、自分が傷つけてしまった人、大切なことを教えてくださった人、人、人…。千回、2千回、5千回と声に出しているうちに…自分がこの世に生まれてきたことの意味や、どのように死んでいくべきなのか…、いま何をしておくべきなのか…、今していることはこれで良いのだろうか…など、次から次へと数えあげられないほどの“なぜ”“どうする”という疑問が溢れてしまうと、生かされているコトへの感謝の気持ちで一杯になってしまいました。

これまでに会った人と、これから会おう人との関わりは、自分で切り拓いたものではなく、天の神様から与えられたもののような気がしてきました。

だから…来る人を選ぶこともせず、去つて行く人を追うこともせず、淡々とこの仕事を続けていきたいと考えられるような自分になってきました。



NEW! R.F.C+M Report

リスク・ファイナンシャル・コンサルティング+マネジメント レポート ===== 2008年7月号

●泥ぼうを捉えてから縄を縛うな!

中小企業の倒産が急増しています。原油価格の高騰によって原材料が大幅に値上がりした影響はかなり大きいようです。

また、サブプライム問題に起因した金融機関の融資停止や貸し剥がしも影響もあって、手形貸付による短期借入金の借り換えが予定通りに実行してもらえないなど、金融機関の融資引き締めが更に拍車を掛けているといった情報は、昨年末からかなり大きく予測の報道がされていたことは重要な内容で、やがては中小企業にも大きな影響もたらされることは見逃すことができないものでした。

中小企業経営者は、大手企業の小さな動きであっても目を離すことはできません。直接取引がある間接取引に関わらず、親亀の背に乗った子亀のようなもので、親亀がグラツとなれば子亀は落ちてしまうわけですから、いつ、なんどきでも親亀がグラリとなったときの為に備えておかなければならないのです。

大手企業の業績が悪化しリストラを実行すれば消費が低迷するでしょうし、そうなれば業種に関係なく売上に影響することは、どの経営者であっても十分に判断できているはずですが。

普段は試算表などほとんど無関心だった社長が、取引先の事情が急変し急激に売上減少となつてから慌てて相談にやってくるケースは多いのはとても残念なことです。

試算表は半年以上も前のものだったり、伝票の整理もができていないので直近の数字をまとめてあげただけでも数日かかるような状況には驚かされます。

「試算表」「資金繰り表」「事業計画書」らしきものはなく、レポート用紙に支払先と金額が書いてある程度のものであれば、銀行に融資の申し込みをしようにも何の役にも立たないのです。

●「財務諸表」は常備し活用しておこう!

金融機関に借入れを申し込む際に必ず言われるのは「財務諸表をご準備してください…」です。

それは…①決算書 ②直近の試算表 ③資金繰り表 ④事業計画書などです。借入をする際の目的がどんなことなのかによって上記以外の資料が求められます。

借入の目的が“設備資金”による場合は、“借入”をして導入する設備機器によって事業がどのように変わり効果はどのようになるのか…『費用対効果』を説明する資料が必要になります。

また、売上げ減少や事業拡大のための“運転資金”の借入は、先行して支出しなければならない「仕入資金」

社長は常備して…活用しているだろうか
銀行の常識を満たす「財務諸表」のつくり方
リスクのクサリ

や「経費支払い」と「売上入金」との時間差を調整するために必要な資金なのですから「売上げ予定表」などの詳細資料を準備しておかなければなりません。

このことで分かるように…“設備資金”の借入に対する返済期間は長期間かけて返済する「長期借入金」で賄うようにし、売上高の変動による資金不足を補完する意味で必要とする“運転資金”の借入は「短期借入金」で賄い、短期間に返済するようにすべきなのです。

いざ“運転資金”が足りないという事態になつてから慌てて“過去→現在→未来”の資料を作成しようとしても容易なことではありません。これらの資料は日常的に作成し、常備したそれらの資料を活用することが大切です。

●経営者は銀行の常識を知っておこう

中小企業にとって、経営者と銀行との関係は大切なものです。先ずは…相互の信頼関係の上に成り立っているものです。

会社の経営が安定し…成長していくためには必要ときに必要な資金が潤沢に調達できることだと言えます。

金融機関は、定期的に“決算書”(試算表)の提出を求めてきます。業績が下がった時などに“粉飾した決算書”を提出して、これで何とか取り繕えたと思つていてもそれは全て見抜かれていることです。

なぜならば、金融機関という組織は、さまざまな方法で情報収集をすると共に、社長が提出した“決算書”はすべてデータ入力し、時系列的な手法で計数管理をしているので、異常な状況は直ちに掌握できるのです。

また、融資の申し込みがあったときは、“決算書”を解析して経営指数に照らし合わせ判定をします。

さらに、『B/S』の資産と負債の詳細情報について担当者の面接などで聞き取りして裏付けを取っています。特に、“決算書”を裸にする「実態B/S」の数値で見えていますから、小手先の誤魔化しはかえってマイナス要因として印象を悪くします。

銀行が期待している社長像は、職人としての『技術力』もさることながら『経営指数』を理解しているかどうか…、そして『統率力』ということなのです。

誰にでも苦手なことはあるものです。経営者の立場で分らないこと税理士や金融機関に聴いて、もっと周囲の専門家を活用すべきだと思います。

協力者には会社の数値を「ディスクローズ」(開示)しながら、会社経営がどうしたら改善できるかの外部関係者の智慧を積極的に活用する社長こそ、金融機関から信頼される社長像なのです。



たかに 気巧もい支役ま弁に にいえ絡揺弁 せ型も暑
のり力大がみ花よえな夕せか残梅夏つてんれが薄らの薄公園
の見強和つに弁うての顔ん。こ露の間のば立だて いる陽園
か逃さびき絡にいで顔。こ露の間のば立だて いる陽園
知さかともま上脇をし小 ぼは雨中に直いきンも吹のて射グ
れずあるのしてを役臺より振 れ：の咲受け、がシけのが振当
まにこ々々、いくし：が る日いけ、りたつたのつ周
せ観あ、るよて目、花弁 ことまは、まるのかがパ風なす。さ
ん察を、るこう、立そ は、まるのかがパ風なす。さ
ね。しては、こう、立そ は、まるのかがパ風なす。さ
いつ顔 にとつなを主

夕がほの 露の契りや 小車の とこなつかしき 形見なりけむ (常徳院)

◇発行者 株式会社ホロニクス総研
◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12
TEL. 03-5684-0021 FAX. 03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
【ホロニクス】
(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。
すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。
生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でその
した個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)

