

### ◆トラブルがなかったら出会いはなかった人

「こうすれば成功する…」というコンサルタントや先生方による多くの著書や講演が、いまでも新聞や雑誌の広告面を飾っていますが、私の事務所に相談しにいらっしやる社長のお話では、ほとんどのご縁がないと云っておられます。

会社が危機的な状況にあって、「明日の支払いをどうしようか…」と東奔西走しておられる経営者には、「成功へのサクセス・ストーリー」や「成功ノウハウ」や「成功するための精神論」よりも、今、どうしたらこの危機を乗り越えられるかということが、最重要課題なのです。

経済的に余裕のある企業や社長のまわりには、多くの人が集まってくるのはどの時代も同じです。

「どうすればこの社長のように成功できるのか…」という人もいれば、「どうしたらこの会社と取引ができるだろうか…」や「こんな事業に投資してみませんか…」など、群がってくる人の思惑はそれぞれに違いはあれ、何らかの恩恵にあずからんという期待があることは明々白々のことなのです。

しかし…、ひとたび経営危機に陥るとなると、昨日まで群がっていた人々も、まるで潮が引くようにサーッと遠ざかってしまい、孤独になった貧乏社長の辛い想いに、耳を傾けてくれる人はほとんどいなくなってしまいます。

妻からさえも「自業自得よ…!」「私はそうなると思っていたのよ…」などと冷たく突き放され、栄枯盛衰の落差をしみじみと感ずることになるのです。

それがどんな状況なのか「リスク・カウンセラー」には十分すぎるほど理解できるのです。人と人との出会いのキッカケは、どんな時にどんな人と出会えたかによって、その人の人生が大きく変わっていくということを、たくさん事例から学ばせていただきました。

### ◆出会ったクライアントは神様なのです

当然ですが、成功した人には人間的にも素晴らしく、社会的にも高い信望を得て、多くの人々に目には見えない「ミラクルパワー」を降り注ぎ、社会的弱者を何気なく救済している意味で「神様」のような慈愛に満ちた著名な方もいらっしやいます。

でも、私の事務所にいらっしやる経営者の方々は、『トラブルがあったからこそ出会えた縁』で知り合うことになり、たくさん人間模様余を学ばせていただくものが多く、リスクカウンセラーから見ると、まさに神様に会えたようなものだと思っています。

それは仰ぎ見るような大きな神様ではなく、同じ目線の位置にいらっしやり、しかも自分と等身大の神様なのです

リスク・カウンセラー奮闘記・51

から、一挙手一投足を目の当たりにしているのです、心に響いてくるものが感じられるのです。その神様は、いろいろなことを学ばせて下さいます。

経営危機を招くことになった「原因と結果」と言うように、具体的な事象として示してくれる場合もあります。

会社の事業内容についてはお訊ねすると、それは経営者が一番詳しくご存じなことなので、活き活きと話して下さいますし、業種や事業形態によって異なる微妙な違いは別として、社長のお話しからかなりのことを教えられることがしばしばあります。

ときには、会話がはずみ少しずつ本音を話せるようになってくると、幹部社員や一般社員のことが話題にのぼります。でも、『敗軍の将、兵を語らず』と口を閉ざす人もいますが、本当はその部分を一番話したいのであって、上手に聞き出してあげると堰を切ったように、役員会の様子や社員の不祥事など、次々と問題の状況が語られます。

話すだけ話すと「今更そんなこと言っても仕方ないですよ。要するに全ては私の責任なのですから…」と、自分自身でその話題を締めくくります。

そんな時の社長の顔は、自分の立場を悟ったようで、まるで菩薩のようなオーラを放つようにさえ感じられます。

### ◆一番嬉しい言葉は「先生と出会えて良かった!」

本当に希なことですが、話の流れの中で問題点を指摘すると、逆上したように抵抗し自分の失敗を頑なに認めようとしない人もいます。

ここに至ってまで、「他人のセイにするのか…」と思うこともあります、何度か打ち合わせをしているうちに、全体の中に占めるその問題は些細なことであることも少しずつ理解していただけるようになってくるのです。

窮地から這い上がろうと必死になっている経営者と出会うと、「健常者でありながら…健常者ではない」と思えるような独特な空気を背負ってくることを感じます。

健常者の目には見えなくても、それは…黒くて、臭くて、歪んでいて、絡み合っていて、尖っていて、重～い、荷物が詰め込まれた袋なのです。

「どっころしょ…」と、下ろした袋を私の前に置くと、眉間のシワがすーっと緩み、破顔というのでしょうか安堵の顔になってきます。「いい顔だなあ～」と感ずる瞬間です。そんな顔を見ながら…袋の中身を少しずつテーブルに広げて作業の手順を話し合うのですが、不思議なことに、決して大変だなあ～と思うことはありません。

帰り際に、「先生と出会えて良かった～」と言って下さる言葉が、私のエネルギーとなっていくからなのです。



# 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8月号

### ●事業の拡大よりも事業の継続が大切

はじめて相談にいらした経営者に、社長になった動機をお尋ねしてみます。

サラリーマン社会で培った多くの経験を生かして自分なりの事業計画を実現したいと会社を興して社長になった人、高齢になった親の会社を引き継いで社長になった人、一人娘の妻の父親が経営していた会社に勤めてそのまま社長になった人、親の言うがままに社長に就任した人など、その方が社長に就任したときの「事情」や「夢と希望」などを聞かせていただくと、就任から今日までの顛末が鮮明に見えてくるのです。

事業を立ち上げたり、事業を引き継いだり…と社長としての仕事が始まるわけですが、後継者として先代社長からみっちり教育を受けていた社長は例外として、ほとんどの社長が「財務諸表」の中身を読みとり「B/S」から経営体力などは推し量るなどしていない場合が多いようです。

中には経営の基本を修得していないまま事業が順調に推移してしまい、会社経営なんてこんなものかとかばかり「イケイケドンドン」と拡大を邁進し、「少しおかしいぞ…?」と気が付いた時には…利益が出ていなかったり、資金繰りが追いつかなくなったり、社員が育っていないで社長や幹部だけが忙しく走り回っているような結果になっていたり、勢いよく売上規模が拡大したものの、企業としての体をなしていないような会社はアツという間に倒産してしまうことも珍しくありません。

まさに、『進むこと急なれば、退くこと速やかなり』の状況です。

勢いにのり事業を拡大することよりも、いかにして事業を継続して行けるかということの方が大切であるということを知っていなければなりません。

それには、オーナー会社であっても会社は社長のモノではなく、社員とその家族、関係取引先、お客様などに受け入れてもらえるように経営してこそ、永く継続させていくことができるものです。

### ●事業が安定している時こそ…万一のことを心かげること

経営状態が磐石な会社は、会社内はいつもきちんと片付き整頓され、トイレは綺麗に掃除され、床も輝くように磨かれ、どの社員も活き活きと輝くように働き、来客にも、取引先に訪問したときにも、礼儀作法がしっかり身につけているし、ひとりひとりが自己研鑽に励み業務の情報を全員で共有しているのです。

リスクのクessler  
安くして危うきを忘れず…  
兆しを読む力、兆しに対処する用心深さ

『安くして危うきを忘れず、存して亡を忘れず、治して乱を忘れず、以て身を安くして国家保つ』という言葉が「易経」にありました。

安定した経営ができているときには、不測の事態などの危機が起きることを忘れないように心がけ、いまそこに有るものがいつまでもあると思わず亡くなったときに備え、社員が何事もなく満足して働いていると思わず、社内の人間関係が乱れることもあることを、きちんと掌握しておけば、会社に万一のことがあっても簡単に倒産するようなことにはならないのだと云っているのです。

安定経営をめざす経営者は、休憩時間に社員同士が話す何気ない会話、商品倉庫の荷動きの状態、取引先と電話で話している社員の表情など、社内に漂っている空気から目では見えづらい何かの兆しを…観て、感じて、読み取っていく能力を身につけていて、そうして読み取ったものに対して…直ちに手を打っておく用心深さと実行力を持っているのではないのでしょうか。

トラブルが、トラブルとして顕在化してから対応するのと、トラブルになりそうなことを事前に見つけて対処しておくのとでは、数倍、数十倍、数百倍の時間と労力を必要とするので、大きな損失過失でもあり、時には信用失墜という大きな事故に結びつけられることにもなりかねません。

### ●あたり前のことを、当たり前でできる会社

近年、「コンプライアンス」を軽視したばかりに、倒産の危機に至った会社が目立つようになりました。

それらの会社の社長が「会社が儲けるのが何故悪い!」と消費者に居直っているようでは、自分の会社が、なぜ倒産したのかと「倒産理由」さえ分からないままでは、再起のチャンスさえ失ってしまうのです。

たびたび耳にする“コンプライアンス経営”とは…「**当たり前**のことを**当たり前**にやり続けること」だと云われていますが、社内の「社員教育」や「**当たり前**にやり続けること」に対する社長の情熱が、そこで働く社員一人一人の心に、思い通りに響き伝わると云うことに尽きるのではないのでしょうか。

「**当たり前**のこと」とは、正義に則ってする行為のことですから、“**粉飾決算**”や“**違法行為**”といった不正な行為で社会を欺いて経営しているよう会社からは、安定と継続という期待は引き出せません。

何かを感じたら…“社内体制”や“実態B/S”を改めて見直し、社会から受け入れられる会社かどうか自己採点してみたいかがでしょうか。



か寝でな としい合な やれ面では、柔ず：くにわ  
らて見が 同まで飲豆のやが合小合ららふ  
るの寝木なうま飲豆のやが合小合ららふ  
来とはてがんだを一を秋をよせがな花弁で  
と：い恋すすな間くり迎に閉夜た息を風薬色  
こるをるね。でんもりなにしに状ノキ)の  
とをあを人す。枯らすと眠下るに並  
は…せ私を人れせが大眠下るに並  
たに一想 人れせが大眠下るに並  
いも人い 間てな

ちよつと歳時記

昼は咲き  
夜は恋ひ寝る  
合歡木(ねぶ)の花  
君のみ見ゆ  
戯奴(わけ)さへに見よ  
(紀女郎)

◇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う  
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)

