

## 税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。今月(3月)で 180 世帯ほどをまとめる町内会長の任が終わります。

町内会活動を通して多くの学びがありました。住民それぞれ立場や環境が違うので意見が異なるのは当然です。たとえば、町内会活動に関しては高齢者世帯では「もう歳で参



加できない」と言い、子育て世代は「忙しくて参加できない」と言います。

つまり、義務を果たす事は出来ない。一方、権利(自分たちが楽しむ行事の開催やお祝金)は主張します。

また、隣人とのお付き合いがほぼ無いとの話もけっこう耳にします。雪の処理問題、騒音(子供?)なのか土地が接しているほどトラブルの発生回数は増えます(イラストは ChatGPT 作です)。町内会に限らず会社もそうですが人の集合体にはトラブルがつきものです。

争いが無いにこしたことはありませんが・・・この原稿を作成している現在で、イスラエルとアメリカがイランを攻撃中です。パキスタンとアフガニスタンも交戦中、ロシア、ウクライナ戦争も 5 年目に突入です。

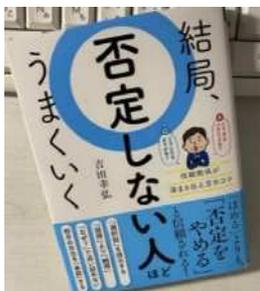
文明が発達すると戦争がなくなると思われていましたが現実には真逆の世界になりました。人がいる限り、争いは無くならないのでしょうね・・・。

## 否定

国際間の大きなトラブル(戦争・紛争)はさておいて、私たちにとっては身近な人(職場、取引先等)との信頼関係は大切です。

本書の冒頭のあいさつで『否定』は、信頼関係を壊す『猛毒』のようなもの」と記し、本書(「結局、否定しない人ほどうまくいく」、吉田幸弘著、長岡書店発行)がはじまります。

お金がたまる人はどんどん資産が増えていき、借金体質の人はどんどん負債を抱えていきます。この関係はリーダーと部下の関係に似ていると筆者は言います。



つまり、部下を元気づける言葉を使えば、その言葉は「資産」となり、部下を傷つける言葉を使えば「負債」となるという事です。私たち(経営者・管理者)にとっては耳の痛い話ですね・・・。

筆者曰く、日々の部下との関係において注意すべきは無意識にしてしまう「否定」で、これは「猛毒のようなもの」と言います。長い年月をかけ積み上げた、部下とのコミュニケーションという「資産」がたった「一言の否定」でマイナス(負債)となります。何気ない、一言や感情的な発言には気をつけたいものです。

## 否定ばかり言う人

先月に衆議院選挙が行われました、結果は皆様のご存じのとおりです。特徴的な事は

「誰かの批判ばかりしていた」候補者のほと



んどが落選した事実です。私たちも人の悪口は聞きたくありません。

アメリカの精神科医 A 氏は、否定的な発言を

している本人にはその自覚が無い事に着目し、その行動を7つの習慣としてまとめました。

彼らの行動パターンとしては「①批判する、②責める、③文句を言う、④ガミガミ言う、⑤脅す、⑥罰する、⑦褒美で釣る」が常識なのです。実際、私が仕事を通じて接する銀行や税務署のような大きな組織でも昔(昭和?)はそうだったという話は耳にします。今だにパワハラする人や否定ばかりな事を言う人は、この行動パターンが正しいと思っているのです。

一方、A 氏は「自発的な組織にするための7つの習慣」を提案しています。「①傾聴する、②支援する、③励ます、④尊敬する、⑤信頼する、⑥受容する、⑦意見の違いを認める」を身に着けると組織全体が変わるそうです。

出来るか、出来ないかではなく、意識する事は大切です。

## 「常識」＝「正解」？

私たちの行動や思考は多くの場合、過去の経験則で「常識」が形成されています。筆者は、「自分の価値観や常識を部下に一方的に押し付ける事は、柔軟な発想やイノベーションを妨げる」だけだと述べています。とは言え、長年の慣習(風土)である会社のルールや思いやりや助け合いといった人としてのルールを求めるのは当然な行為なので遠慮しないで下さい。

一方、多くの社員さんにとっては業務命令には「はいと言っていれば良い」と思っているのが現実です。そう考えると組織の成長のためには「相手が上司」の話を聞く耳を持つことから始まります。そのためには相手を承認(認める)する事が不可欠です。そのために必要な「3つの承認」について筆者は記していますのでご紹介します。

①結果(貢献)承認・・社員が実際に行動した結果を認める事。②行動(プロセス)承認・・結果は失敗に終わっても、その一部を認める事。③存在承認・・この組織にとってあなたは不可欠と認める事。

社員さんの長所を探し出して下さい。それが社員の定着や成長に結びつくかも知れません。。

つまらない喧嘩が高じると、取り返しのつかない事態が生じるから、早く和解せよ。

イソップ(古代ギリシャの寓話作家)

編集後記：

ずるい狐(イソップ物語)を紹介します。2匹の猫が食べ物で揉めています。それぞれ自分の物だと言いたいのでしょう。そこへ仲介者として狐が現れます。2つに分けると公平なので良い方法だと言います。しかし、実際分けると片方が大きいと2匹は納得しません。困った狐が大きい方を少し食べると反対が大きいとまた揉めます。それを繰り返して、最後には全部を狐が食べてしまうという話です。

この教訓は2つの考えが違う存在がいれば「自分が得をしよう」と争いが起きる。また、一見、仲介者のような存在の第3者も「自分が得をしよう」と心の中で思っているのです。結局、争いのほとんどは自分の自我(エゴ)なのでしょうね。。

(寿)。