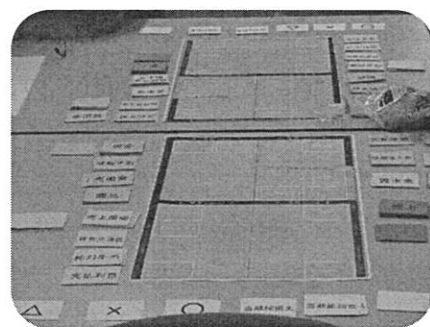


第3回 経営者研究会



去る6月13日水曜日、弊社4階セミナー室において第3回経営者研究会を開催しました。今回のテーマは会計体験ビジネスゲーム。参加者同士がチームとなり、会社経営を疑似体験できるビジネスゲームをしていただき、会社が儲かったり、資金繰りのための借入をしたりと大いに盛り上がり、参加者の皆様からは、楽しく簿記の仕組みを勉強できたとお声をいただきました。



資金繰り & 銀行対応セミナー



去る6月21日木曜日、弊社4階セミナー室において資金繰り&銀行対応セミナーを開催しました。今回は初級編として、「資金繰りの基礎知識」と「銀行対応の基礎知識」をテーマにしました。当日は、新規に取引を開始する上での注意点、銀行の格付けを意識し普段から法令に準拠した月次決算書を作成する必要性、銀行担当者へ普段から会社の状況などを報告し、融資が必要な時にはなるべく早く対応してもらえる状況にしておくことの重要性など、ポイントを丁寧に解説しました。受講された皆様には、資金繰り表を普段から作成・活用し、余裕を持った資金繰りを行うことの必要性をご理解いただけたと思います。多くの方から分かりやすかったとお声をいただきました。

ご参加いただいた皆様、
誠にありがとうございました！

仕事の意義と目的を伝えない上司が急増中！

～言葉次第で部下のやる気は倍増する～

「とりあえず、この仕事お願い」と、何も言わないで部下に仕事を依頼する上司が増えています。説明するといえば仕事の要領だけ。「そのどこがいけないの？」という方にうかがいます。部下は生き生きと仕事していますか？仕事の意義と目的をしっかりと伝えることで、部下のやる気は増大し、大きな成果が期待できるようになります。

■仕事のその先をいかに伝えられるか

電話営業を例に挙げてみましょう。リストアップした企業に1件ずつ電話をかけ、商品やサービスの説明をしてアポイントを取るのが、入社間もない若手社員の仕事の典型例です。話を聞いてくれるのはごくわずか。たいていは一言話ただけで一方向的に電話を切られたり、「二度とかけてくるな！」と電話越しに胸ぐらをつかまれるものです。こんな状態が続くと、どんな人でもモチベーションが下がる一方です。

そんなとき、上司や先輩が仕事の意義と目的を伝えるとどうなるでしょう？

君たちが電話をかけてくれることで、当社の商品やサービスに興味がある会社と接点ができる。そこに訪問して、商品やサービスを歓迎してくれたらそこにビジネスが生まれる。それがたくさん集まったら、当社の事業は世の中を変えられるかもしれない



こんな風に「電話かけの先に何かがあるか」を教えるだけで、部下の気持ちは楽になり、やる気が出てくるものです。すると「どんな企業が当社に興味があるか」を考えるようになり、工夫を凝らして電話をかけるようになるでしょう。

■目的を告げない仕事は精神的苦痛を伴う

昔、ある国では囚人への刑罰として、目的を告げずに穴を掘らせ、掘った穴をまた自分で埋め直させていたといわれています。何の意義もない作業を延々と繰り返させることで、精神的苦痛を与えていたのです。部下への仕事の指示が、これに近い上司はいませんか？何のための仕事か。仕事の目的をどうとらえるかによって、仕事に対する誇りは変わり、満たされたときの喜びもひとしおです。ご自身が社員に対する指示の仕方はもちろん、管理職が部下にどんな指示をしているかを、いま一度見直してみましょう。

