

発展を目指す企業家のための経営指南役

No. 492

平成20年11月10日(月曜日)

社外重役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド
 東京本社)東京都千代田区丸の内3-2-3 富士ビル5F
 Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439
 大阪支社)大阪市北区堂島2-1-31 ORIX堂島ビル5F
 Tel.06-4799-2004 Fax.06-4799-0539

人 事

失意を回復させ次につなげる 部下の失敗への対応ポイントは?

部下の仕事の失敗をいかにフォローするか。この能力は一筋縄でいかないものの、管理職上司の管理能力の大事な要素である。

管理職がまずしなければならないことは、感情的になり頭ごなしに失敗を責めないことが大原則になる。新入社員など仕事に不慣れな部下への禁句は「やる気はあるのか...」「そもそも君という人間は...」「もう頼まない...」などの連発であり、管理職失格をも意味すると言っても過言ではない。管理職には部下の落ちこんだ持ちを高めなければならない職責がある。「君らしくないね」(部下の自尊心を救う)、「俺もこんな失敗をしたよ」(部下の気持ちを楽にさせる)、「大事に至らなくてよかった」(救いの道を残す)、などの言葉をかけ、一緒になって次善策への意欲をかきたてる態度が必須となる。これが中堅社員の場合、1対1でポイントだけ短く聞き、失敗・対策・責任を共有するくらいの度量を以って対応することが信頼感を生むことにつながる。

失敗には本人の100%の責任か、上司の指示ミスか、取引先の問題か、など必ず原因がある。まず事実関係を確認し、次に原因と再発防止を本人に報告させ、それからフォロー(気持ちの切り替えや元気づけ)を入れる。そして最後に修正(結果、成果を点検)を考える。このような一連の作業を、ロジカルシンキング(ピラミッド原則)で処理することが、管理職に求められる定番の仕事力である。

税務会計

海外取引調査は20%増の調査実施 1件平均2,267万円の申告漏れ把握

経済社会のボーダレス化の進展に伴い、国際的な課税問題は企業のみならず個人の富裕層にも広がりを見せている。

国税庁はこのほど、今年6月までの1年間(2007事務年度)に海外取引を行っている者を対象に、前年度比20%増の3,103件の調査を実施し、60%増の総額約703億円、34%増の1件平均2,267万円の申告漏れ所得を把握したと発表した。この金額は、実地調査(特別・一般調査)での1件平均965万円の2.3倍にのぼる。

海外取引調査3,103件を取引区分別にみると、「海外投資」(預貯金等の蓄財を含む海外の不動産や証券などに対する投資)が全体の33%を占める1,037件、「輸出入」(事業での売上や原価に係る取引で、海外の輸出(入)業者との契約による取引)が同21%の665件、「役務提供」(工事請負やプログラム設計など海外において行う、労力・技術等の第三者に対するサービスの提供)が同11%の338件となっている。

そのほか、金銭授受や贈与(親族に対する海外送金等)など海外取引に係るもので上記の取引に該当しない「その他」が全体の35%を占める1,063件だった。

これらの海外取引調査の結果、1件あたりの申告漏れ所得が2,267万円見つかったわけだが、取引区分別では、「海外投資」で2,087万円、「輸出入」で1,094万円、「役務提供」で1,729万円、「その他」で3,346万円が、それぞれ把握された。なお、全体の18%程度が無申告だった。

今週のキーワード

ピラミッド原則

ロジカルシンキングとは論理的に主張、または物事を処理していく方法で、結論 根拠という図をピラミッド上に書いた構造のこと。別名、ピラミッドストラクチャーとして、多くのコンサルティング会社が採用している定石として知られる。本来は営業や宣伝部門の企画提案での問題解決力を伸ばすための手法、思考方法で、失敗をフォローする人事策にも応用できる。アメリカ、B・ミント著『考える技術・書く技術』は就職前の学生も読むなどバイブルとされる。