

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2009年3月号 (No. 3)

あいまい表現をなくして一致団結！

「多めに発注してくれる？」

「早く仕事を終わらせてね」

「ときどき様子を見るように」

「とにかくたくさん売ってこい！」

『多め』、『早く』、『ときどき』、『たくさん』…、普段から何気なく使っている表現ですが、伝える側と受取る側で想像する数量や時間が違うことがよくあります。

今日はそんなあいまい表現が経営に大打撃を与える事例をご紹介します。

◆売上を伸ばせ！

○×社は家電製品の部品メーカー。お客様にも恵まれて創業から順調に業績が伸びましたが、ここ最近では売上10億円程度で足踏みしています。

「なんでもっと売上が伸びないんだ！」

会議ではいつも社長の大きな声が響きます。

「プッシュはしているのですが、価格の折り合いが…」

部長はのらりくらりと返答します。

「そんな理由になるか！お前たちは気合が足らん！」

社長はさらに声を張り上げますが“またはじまった”

と部長はうんざりした表情を浮かべています。

◆いくら売りたいんですか？

このやりとりを横で聞いている新人は、いつも疑問に思うことがありました。

“伸び悩んでいるといっても売上は前年比プラスなのに、なんで社長はいつも怒るんだろう？”

一度、部長に疑問をぶつけてみましたが

「意味なんかあるか。社長は怒るのが趣味なんだよ。」

と、まるで相手にされません。

モヤモヤの晴れない新人は、ある日思い切って社長に質問してみました。

「前年比プラスなのに社長は何がご不満なんですか？」

ぶしつけな質問に社長は「生意気だ！」と一喝しましたが、新人はなおも食い下がります。

「じゃあ、いくら売れば社長は満足するんですか？」

社長は一瞬、間をおいて答えました。

「…1年でプラス3億円！」

その言葉を聞いて新人は驚きました。社長の目標がそんな高いとはまったく思っていなかったからです。

平井会計事務所 税理士 平井満広

〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1

芝浦アイランドエアタワー1704号

電話:03-3452-7082 Fax:03-6303-3350

Mail:hirai_tax@max.odn.ne.jp

◆社長の反省

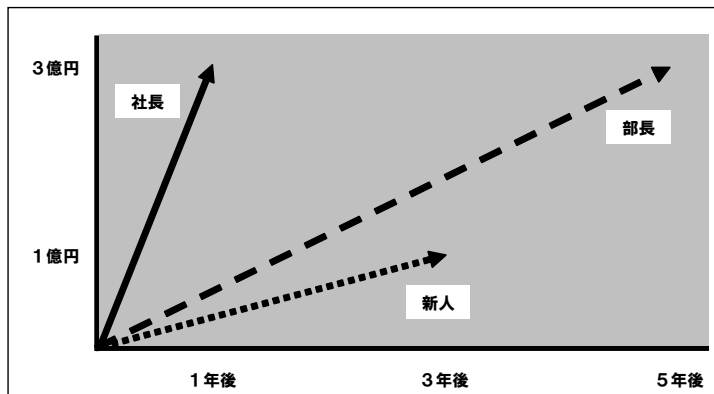
社長は「早いうちに売上を大きく伸ばしたい」というのが口ぐせでした。会議でも朝礼でも年末年始のあいさつでも、必ず同じ言葉を口にしていました。しかしこれまで数値や期日を明確にしたことはありませんでした。

「てっきり3年でプラス1億円くらいかと思ってた」

驚いた新人は早速、部長にこのことを伝えました。

「プラス3億円は分かるけど5年だと思った」

新人の話聞いた部長も驚きを隠せない様子でした。



しかし今回の件で1番驚いたのは実は社長でした。

「みんなの目標意識がそんなにかけ離れていたとは…」

普段から社員に直接指示を出していた社長は、全社員が同じ目標を共有しているとはばかり思っていたのです。

反省した社長は全社員を集めて説明会を開きました。会社の業績だけでなく設備投資額や借入金の返済額、材料在庫高をオープンにし、1年で売上をプラス3億円にしないと資金繰りが厳しいことを初めて伝えました。

「これからはもっと頑張らないといけない！」

部長も新人も新たな決意を心に誓ったのでした。

◆目標は明確に！

普段から何気なく使っているあいまいな表現ですが、注意しないと意思の疎通を妨害する原因になります。

「自分の考えが社員に伝わらない…」

そんなお悩みをお持ちの経営者のみなさん！もしかしてあいまいな表現をしていませんか？ぜひ一度、ご自分の言動を振り返ってみることをおすすめします。

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。ご不要の場合はご連絡ください。