

11月分

女子高生の教え

11月7日

今月のタイトルを見たとき、今迄のタイトルと違うので、路線変更かと思われたのではないで(しょうか)。しかし、ご心配なく内容は、今月私感動したことを皆様にお話をしたくて書きました。

この話は、私共の女子社員がマクドナルドで食事をしていたときに、隣の席にいた女子高生2人の会話を小耳にはさんで感動したという話です。その話を聞いて、私が感動しました。1人の女子高生がもう1人の女子高生にアドバイスをしていたのです。話の内容は、堅い表現をすると自己実現です。アドバイスの内容を要約すると、仮にA子さんとして、「A子さん、自分が成長するためには、自分の置かれている状況(立場)をイヤなこと、悪いこと全て受け入れることヨ」そして「目的をはっきりさせて、どうなりたい、どうしたいという具体的な目標にして、誰よりも強く思うことヨ」、さびに続けて言うのには、「自分の上に5人の人がいたよ、1番の人をすぐ目指すのではなく、まず4番目の人に近付き、追いつくために努力をする。次に3番目、2番目と続く、...。2番目になつたよ、1番になるために今まで以上の努力をするよ」とヨ。

いかがで(しょうか) この話 私達 経営者、幹部でもなかなか出来ない話です。説得力とは、相手に伝わりないと意味がないのですが、なんと説得力のある話し方なのか、すごい女子高生だと思いました。

この話を会社経営に置きがえるととてもよくわかります。会社には経営理念が必要です。経営者の強い想いを短かい言葉に凝縮したのが経営理念です。経営計画を作るという事は、まず自社の置かれている状況(人・物・金・情報等)を経営者がしっかりと分析し、会社の長所・短所を受け入れて、5年後、10年後の自社の姿を強くイメージすること、文章にすること。そのためには、長期事業計画により1年後、2年後と具体的に5年計画を作ります。急に大きな夢は実現できません。夢を実現するためには、当然ですが、今迄と同じ努力をしなければなりません。女子高生と同じ説明になります。

中小企業のほとんどの経営者は経営計画書をつくっていません。また決算書(数字)中心の計画書も多くあります。このような計画書ではあまり意味がないと思います。まず社長自身がつくることに意味が刺刺。古田土会計では、お客様と一緒に計画書を作ります。全て手書きです。1時間か、90分で出来ます。経営者の想い、方針は、社長自身が作って下さい。勉強して下さい。始めて作ったものは社長にとって本位では有りませんが、5年も続けると、目標達成、戦略力がおどろくほど身につきます。もうすぐ平成16年です。来年に向けて今が準備に下さい。勝負は戦う前についています。

古田土 満