

「覚えようとせなあかん。」(土手)

携帯やスマホってとても便利ですね。アドレスの登録やカレンダー、健康管理、カーナビ、銀行振込、ネットショッピングなどあらゆる事が出来てしまいます。先日福知山駅で公衆電話を使おうとしている男子中学生を見かけたんですが、彼はお金を入れ何も見ず番号を入力するのです。その時、ハッとしました。自分はスマホに頼りっきりで、人の携帯の番号を全く覚えてない事に気がつきました。外で電池が無くなれば誰にも連絡できません。公衆電話も使えません。緊急事態に備えて、せめて、妻の番号ぐらい覚えておこうと思いました。(昔は覚えていたんですが・・・(^; ; )皆様はどうされてますか？



## 今さら聞けない 経済用語

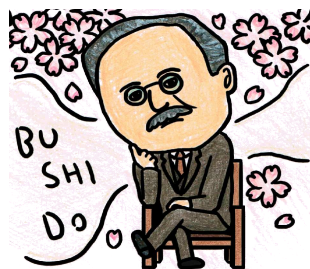
### 【今月の教えてキーワード：偶発債務】

現時点では履行すべき債務ではないが将来、一定の条件が成立した場合に発生する可能性のある債務のこと。手形の裏書譲渡や他人の債務を保証した場合、係争中の事件に関わる損害賠償義務といった事例が該当する。偶発的に発生し、その負債額を事前に予測できないのが特徴。潜在的な債務のため貸借対照表には「注記」し、負債となる可能性が高まった時点で「引当金」として計上、債務として確定した時点で「負債」へ計上される。

## 偉なる日本の100人に学ぶ 人の心を魅了する生き方。

### 【国際交流の先駆者：新渡戸稲造】

「願はくはわれ太平洋の橋とならん」との理想を掲げ、世界的ベストセラー『武士道』を著した新渡戸稲造は1862年、現在の岩手県盛岡市に生まれました。15歳で札幌農学校に進学、その後東京大学に入るも授業内容に満足がいかず退学します。そしてアメリカに私費留学して欧米各地で農政学などを幅広く学びました。アメリカ人女性と国際結婚して帰国し、札幌農学校教授に就任。同時に私立中学の校長や貧しくて学校に行けない



子どもたちを教育する遠友夜学校を設立するなど、熱心に教育に取り組みました。その後、台湾総督府技師として台湾に製糖業を興し、京都帝国大学教授、第一高等学校長などを歴任、東京女子大学設立時には初代学長となり女子教育にも情熱を注ぎました。幅広い知識と経験、キリスト教に裏打ちされた博愛と平等を大切にす人柄は多くの人の信望を集めました。

1920年には国際連盟事務次長に就任し、世界平和を祈願して奔走します。稲造が国際連盟で作った知的協力委員会にはキュリー夫人も参加して現在のユネスコへとつながっています。「万人に教育の機会を」という理念で作られ遠友夜学校に掲げられた稲造の揮毫(きごう)「With malice toward none, With charity for all (何人にも悪意をいだかず、すべての人に慈愛をもって)」は、稲造が尊敬したリンカーンの言葉です。

### 今を生きる 先人の言葉

英雄なのだ  
りつらよっバカが

「ギャグ漫画の王様」といわれた赤塚不二夫の言葉。大成した者の多くは世の常識にとらわれない。「何をバカなことを」と笑われるくらいでちょうどいいのだ。

# トレンドを斬る!

日本の伝統芸能である「落語」が、その世界を描いたドラマやアニメをきっかけに若い世代で人気です。昔ながらの演芸場の

寄席以外にも小さなライブが増え、東京渋谷の劇場で毎月開催される「渋谷らくご」は若者たちでにぎわっています。イケメンの若い落語家が古典落語を現代の言葉に変換して演じるなど敷居の高かった落語は進化を続けています。言葉を駆使し高度な芸芸で粋な「オチ」をつける落語が、若い世代の目には斬新でカッコよく映るのかもしれませんが。



## 365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

### 今月の商売のヒント: 【「うまい指示」と「まずい指示」】

子どもの頃は親に学生時代は先生に、「分かったか?」と聞かれ、「分かりました」と答えながら本当は何も分かっていなかったことはありませんか。会社では上司と部下の間で同じことが起こっているかもしれません。この場合、上司の指示が部下にちゃんと伝わっているかどうか、まずはそこから考えてみる必要があります。例えば「定期的に顧客をフォローするように」という指示は「うまい指示」とは言えません。なぜなら「定期的」や「顧客フォロー」の内容があいまいだからです。「定期的」とは週に一度なのか1カ月に一度なのか。何をすれば「顧客フォロー」なのか。そこを部下に言わなければ指示の意図が伝わらず、上司としても「やった」「やらない」を評価できません。評価できない指示は「まずい指示」の典型かもしれません。



「先月に注文をしてくれた客先には週に一度、顔を出して、使い方で分からないことはないかを直接確認しておくように」。こうした具体的な指示なら部下は自分のやるべきことをイメージできます。上司と部下との間で「定期的」や「顧客フォロー」の認識がずれることもありません。指示に対する行動を評価することもできるでしょう。「うまい指示」の条件は、第一に相手が指示の内容を具体的にイメージできること。具体的に



にイメージできないと実際の行動が伴わず、口先だけの「分かりました」になりがちです。次に、評価できる指示であること。「売り上げアップ」は一見評価できそうですが、どの程度が「売り上げアップ」なのかが不明瞭です。その点、いわゆる数値目標なら結果は一目瞭然で評価も可能になります。具体的で評価可能な「うまい指示」には、最低でも「いつまでに、何を、どうするか」が必要でしょう。「顧客と信頼関係を築いてこい」のひと言で信頼関係を築いてくる部下は優秀ですが、ごく少数だと思ったほうがいいかもしれません。言葉だけ投げかけても部下に行動を促すことは困難です。具体的なイメージができるからこそ、人は行動に移すことができるのではないのでしょうか。

トナリの

## 本棚



### 【諦める力】

400mハードル日本記録保持者で「侍ハードラー」と呼ばれた為末大氏の著書。タイトルから受ける印象とは異なり、「手段は諦めてもいいけれど、目的を諦めてはいけない」と論理的に語りかけます。挫折したり悩んでいる人に届けたい一冊です。

### 船越税理士事務所

〒620-0054

京都府福知山市末広町 1-1-1 中川ビル 3階

TEL: 0773-22-3708 FAX: 0773-22-7343

<http://www.f-office301.com>

E-mail: [info@f-office301.com](mailto:info@f-office301.com)

皆様のご感想をお待ちしております◎◎◎◎◎◎