

R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフルレポート====2015年2月号

◆ストレスチェックで早期発見・早期対策

2014年6月に「労働安全衛生法の一部を改正する法案(通称: **ストレスチェック義務化法案**)」が国会で可決・成立しました。この法案は、**従業員50人以上の総ての事業所**におけるメンタルヘルス対策の充実・強化等を目的として「**ストレスチェック**」の実施を義務付けるものです。

職場におけるうつ病患者の急増は深刻な問題であり、今まで最も多いとされていた糖尿病患者数の237万人を大きく上回り**320万人を超えた『精神疾患』の患者数**を鑑み、厚生労働省は「4大疾病(がん、脳卒中、心臓病、糖尿病)」に、新たに『精神疾患』を加えて「**5大疾病**」として、『精神疾患』の患者への取り組みを始めています。

ある職場に、メンタル面が元々弱かった社員がいた。彼は何年も遅刻や欠勤が多く非常に多く休職や復職を繰り返していました。

会社の配慮で、あまりストレスのかからない軽い雑用のような仕事を任せ、少しずつ職場にも慣れて意欲も湧いてきているようでした。

そこで、本人の希望に沿って仕事に復帰させるべく元の職場に配属をしました。ところが、3ヶ月を過ぎた頃から再び遅刻や欠勤が目立ち始めるようになり、会社に連絡がないので同僚や上司が電話をすると家において「今から行きます…」と返事しても出社しないのです。

そんな勤務態度だから仕事を任せることもできず、その社員の行動の影響で、その社員がいる時の職場がなぜか異様な雰囲気になり…、他の社員達の士気が下がって困っている。

出社してこない社員の家に会いに行って状況を尋ねると、働く気持ちはあるのだけれども身体が云うことをきかない、やっとの思いで電車に乗り出勤するときに利用する駅で下車して会社の近くまで行くものの、頭痛と吐き気がしてどうしても出社できない…とのことであった。

会社としては、十分な休職期間がとれるように考えていることを本人に伝え、職場復帰について配慮はしていますが、その社員との円滑なコミュニケーションがとれないまま、時間ばかりがいたずらに過ぎる。

繰り返す上司からのパワーハラスメントや、歪んだコミュニケーションなど自らが原因をつくり出している組織内での疎外感がマイナススパイラルとなっている場合など、会社にも本人にとっても状況は深刻です。

リスクのクサリ
職場のメンタルヘルスは経営の必須条件だ!

◆心の病気は専門家の力を借りて解決する

70%を超える企業で「心の病気により休職している社員がいる」という状況で、多くは「うつ病」であるという実態。企業で自殺防止対策などのメンタルヘルス活動に取り組んでいる企業は、全体ではまだ40%程度で、従業員数千人以上の企業では90%を超えているものの、100人未満の企業で50%に満たないという。30人未満の企業では、30%に満たない現状です。

メンタルヘルス活動は…

- ・労働者からの相談対応の体制整備…約60%
- ・労働者への教育研修・情報提供…約50%
- ・管理監督者への教育研修・情報提供…約35%

メンタルヘルス対策に取り組んでいる企業の半数は「産業医」「保健スタッフ」「衛生管理者」などの専門家の力を借りていて、効果があつたと60%強の企業が回答している。

社内では役員や管理職がメンタルヘルスの基本的な知識を学び、リスクマネジメントの重要性やWLB(ワークライフバランス)の概念を浸透させ、従業員がメンタル不調に陥る確率を減らせるよう、『ストレス耐性を高める教育プログラム』を取り入れ、従業員の中

から「不調者」を出さないようにすることが、これからの経営の必須条件になると考えられています。

◆経営者のメンタルヘルスは最重要な課題だ!

リスク・カウンセラーが事業再生の相談を受けたとき、当事者である社長はもとより、他の役員や幹部社員のメンタル状態を把握することから始まっている。

企業再生に取り組むには、再生という難題に取り組む中心となる人のメンタル面の現状把握が必要で、『人的資源』、モノ、カネ…という位置づけで重要なものであるといえます。

とかく、長期にわたって資金繰りの悪化が継続している会社の経営者には「うつ病」の症状が見受けられることが多い。会社が窮状であるのに思うように働かない従業員と、慢性的な売上不振、改善できない資金繰りや金融機関の対応などに行き詰まり精根尽き果て、家族や従業員を思う余り生命保険金の活用(?)を決意し「自死」の道を選択した経営者の遺書を見せていただいたこともある。

茫然自失になっている経営者には、ショックを与え目覚めさせてからカウンセリングする必要もある。



【花言葉】慈しみ・ゆかしさ・愛情・慈愛・先見

花が、まるで蠟細工のような光沢と質感があることからロウバイと名付けられた説と、月偏の「臘梅」と書いて臘月(新暦1月)頃に咲く花として広く親しまれていた花です。

「別名。黄梅花」
寒冷の青空に映える黄色い花は、ややうつむき加減に咲き覗き込むようにして観ると雄しべを確認することができません。葉の落葉後に咲き、梅に似た香りのよい花なので、つい鼻を近づけて香りを楽しんでしまいます。(別名。黄梅花)

中国では椿、梅、水仙と並んで「雪中四花」の一つに挙げられている花です。

「ちよっと歳時記」
「蠟梅(ロウバイ)」の花は、

私は日々様々な方からご相談を承っているのですが、多くの方が将来に向けてお金を貯める必要性を感じているもの思うように実行し継続していくことは難しいのが現状のようです。

その理由は各家庭で様ではないのですが、ご相談の内容から家計の見直しに話が及べば、効果が高い保険の見直しを必要に応じてご提案もしますし、将来を見据えた資産の構築であれば時間や金利を味方に付けての貯蓄・運用が効果的な旨をご説明しています。

しかしながら限られた機会や時間では問題解消の要点にのみ時間を割くことが多く、他の事柄については伝えきれぬままになってしまいがちで心残りです。

今回は以前にお金との上手なつき合い方について記述しました内容に多少の反響がありましたので、もう少し掘り下げて「節約」という視点でお話してみたいと思います。

【何を節約するのか?】

さて「お金を貯めたい」を実行に移すのなら、多くの方にとって収入を増やすよりも支出を抑える方が着手しやすいことと思います。

皆さんは日頃、支出を減らすべく節約を心掛けていることはあるでしょうか?節約と一口に言っても対象は多岐にわたるのですが、中でも「食費を削る」といったご意見が多数であると感じています。確かに外食を減らすことは勿論、買い物や献立を工夫することで節約の効果は期待できそうです。

しかし現実には食費による節約には限界があります。それは普段の食費中の無駄遣いがそもそも多額ではなく減らせる金額に限られていることや、食費を切り詰める生活を長期的に継続していくことは、かなりの覚悟と努力を要したり、精神的な負担にもなり得るからなのです。

つまり節約の効果を上げるためには、食費だけではなく他の固定費などに目を向けることも必要でしょう。大切な基本は「家計の全般において無駄を省くことである」と私は考えています。

【いろいろな節約の知恵】

それでは幾つか主な例を挙げてみます。まず固定費なら光熱費、通信費、保険料などでしょう。保険の見直しは最初の一步として重要と考えて下さい。保険料は要不要を正しく判断し払いすぎ削りすぎの無い状態にするべきです。

暮らしの節約術

ファイナンシャルプランナー 山口 晶子

通信費では携帯電話やインターネット等の料金プランがご自身の使用頻度に合っているか再確認をしてみてください。意外に大きな節約につながる場合もあるようです。又、光熱費では無駄使いの無きよう小まめに節約に努めるのは勿論のこと、もし家電の買い替えをご検討であれば早めに最新のエコ家電にすることで年間の電気代を大きく抑える効果を見込めるかも知れません。

次にお子様の教育費についてはどうでしょう。一般的には教育費は年収とほぼ比例するとされており、ご両親はお子様にご自身と同等以上の学歴を求める傾向が強いです。ただお子様への期待から、少々無理をしてでも幼少期より私立学校に通わせることを望む場合も少なくなく、大学を卒業するまで長期にわたり大きな金額を毎年出費することが家計の重い負担となってしまうことも珍しくはないのです。

教育費を削ることは心情的に抵抗があると思いますが、経済的に不安を抱えず一家が暮らしている賢い決断が必要かもしれません。

続いてはご主人様のお小遣いについてです。こればかりはご夫婦の力関係が鍵でしょうか?ご主人様の趣味の有無や内容によって状況が異なると思いますが、円満に折り合いをつけて頂きたいと願うばかりです。

ところで注意したいのがクレジットカードの存在です。上手に活用すればお買い物でポイントが付くなどお得で重宝するのですが、くれぐれも使い過ぎには気を付けたいものです。

【節約の秘訣】

代表的な項目を挙げてみましたがいかがでしょうか?人生観や価値観は人それぞれであり、その意味では生活の中で何を重視するべきか?に正答は無いとも言えます。また向き不向きも考慮しご自身に合った節約方法で無理せず出来る範囲で始めてみるといいのではないのでしょうか。

そして最後に無駄を減らし家計を改善させる秘訣をお伝えします。実は「一人で悩まずに、家族で話し合い協力し合うこと」こそ大きな効果を生む秘訣であり大切なことであると思っております。

【山口 晶子さん・プロフィール】

横浜市在住。株式会社RKコンサルティング所属。日本FP協会会員(AFP)。2014年度MDRT成績資格会員。神奈川県ファイナンシャルプランナーズ協同組合正会員。ライフプラン、保険、年金相談の他、セミナーでの講師も務める。

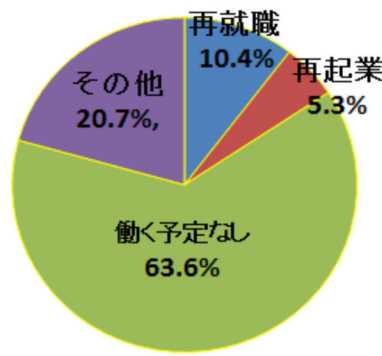


2014年度版の『中小企業白書』によると、少子高齢化が進む日本において、経営者の後継者不足が深刻になっているということが明らかになってきました。

70歳代の中小企業経営者の約半数で、後継者がおらず、休廃業数の増加につながっているのが実態です。

また、廃業後の経営者の多くの方が「不安やストレスが減った」と回答しているということで、長い期間緊張感の高い生活をしてきたと言うことに他ならない。

気になる数字…… 63.6% 廃業後の経営者で働く予定がない人



廃業後に働く意思があるかどうかについての調査回答のうち、働く意思がないと回答した人が全体の63%を超えている。

廃業に、社会的な信用が低下していると感じているかという質問に対しては、90%の人は、社会的信用が低下したとは感じていないという回答であった。

様々な理由から事業継続を断念する企業が増加する中、最近では事業整理支援ローン(愛称:カーテンコール)の取扱をする金融機関もあるようです。

体力的に衰えることを考えての住み替えを

なるほど納得……不動産!!……No.015

株式会社ありがとう・不動産

『シュウカツ』といえば、最近では『就活』だけでなく『終活』も思い浮かべられる方も多いと思います。ただ、『終活』といっても多方面にわたり、いつどのような活動をすればいいのかは、個人によって異なり、もちろん正解はありません。

不動産の観点からは、お子さまがいらっしゃるご夫婦が、お子さまのご結婚などの理由で、ご夫婦だけで住まわれるようになった場合は、思い切って住み替えをなさることをお勧めします。将来的にどなたかと同居なさる予定がある場合を除き、ご夫婦がお仕事を退かれ、老後のことを考えるのは少し早いと思われる時点で検討されることをお勧めしています。

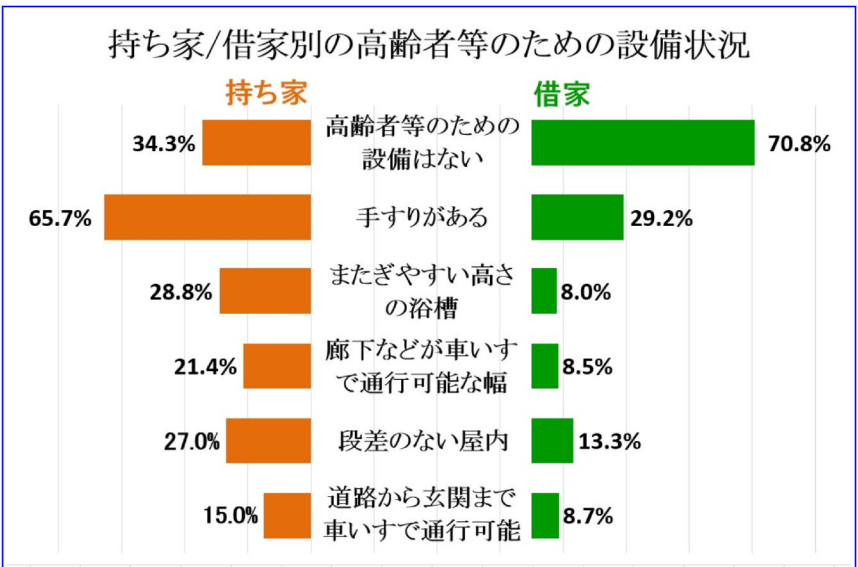
その理由は、不動産会社としての経験上、2つあります。ひとつは、持ち物を整理する機会をつくるという観点です。年輩のご夫婦が引越しを決められたあと、家の明け渡しが予想以上におおごとになったケースを多々経験してきました。健康上の問題を抱えていたり、力仕事が辛くなったり、さまざまな事情により、専門業者に頼んで廃品を処分してもらったことになった場合、必要経費が予想外に高く、その工面に苦労されることもあります。一戸建てでお子さまが過ごされた時代のものでそのまま残っているケースですと、50万円かけても廃品を処分できないのが一般的です。広さにも依りますが100万円かかることも珍しくありません。引越し業者に支払う費用や持ち家の登記費用などは意識されていても、この廃品処分費用をお忘れになることはよく見受けられます。そうはいつても、廃品を処分できないと引越しできないので、最終的には廃棄されるわけですが、傍から見ていて、大慌ての処分のあと、大切な思い出の品も勢いで処分してしまったということにならないか、ひやひやします。

もうひとつの理由は、体力的に衰えたあとも住める家は、思うほど多くな

いといる点です。以下のグラフは、高齢者等のための設備があるかどうかの調査結果(<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?bid=000001052724&cycode=0>)です。

借家ですと、高齢者等のための設備がまったくない家が、70%以上を占めています。これは、借り手の都合でリフォームできる物件が少ないためです。持ち家であっても、転倒等を防止するための手すりなどを取り付けることは容易でも、浴槽をまたぎやすい高さにするのは、やはり相応の費用や広さが必要となるため、そう簡単にはいきません。さらに車椅子による移動となると、物理的に難しくなります。たとえ小回りのきく車椅子を使うとしてもやはり一定以上の幅がなければ、段差を解消するなどのリフォームを施しても意味がないからです。集合住宅ではなく、一戸建ての場合ですと、道路から高い位置に家がある場合があります。土地の広さや高低差にもよりますが、難易度が高いのは否めません。

そういう事情から、体力的に余裕のあるときにシニアライフに適した住まいを検討なさることをお勧めしています。



気になる！コトバのあれこれ 気づきにくい重言あれこれ 『えーっ！これ、言い間違い!?!』かおり&ゆかり/飛鳥新社

『馬から落馬した』のように同じ意味の語を重ねた言い方を重言(じゅうげん・じゅうごん)と言います。重言がすべて悪いわけではありませんが、特別に強調するなどの意図がなければ、使わないほうが良いとされています。『馬から落馬』のようにひと目で重複がわかればいいのですが、なかにはうっかり使ってしまうような表現もあります。

たとえば『お身体ご自愛ください』の場合、『自愛』

は、自分の身体を大切にすることなので、身体が重複しています。ほかにも『すべて一任する』の『一任』は『すべて任せること』なので、『すべて』が重複、『余分な贅肉』は『贅肉』が『余分な肉』なので、『余分な』が重複、『アンケート調査』の『アンケート』は『意見や質問に対する答え』を紙に書き入れてもらう調査のことなので、『調査』が重複しています。

この『えーっ！これ、言い間違い!?!』は、クスッと笑える漫画で、重言以外にも間違いやすい日本語を楽しく学ぶことができます。



●北風型の交渉術より太陽型の交渉法が勝る…

ビジネスや日常生活の中ではさまざまな状況の交渉ごとが行われており、大きなトラブルも穏やかな話し合いで解決させてしまう人もあれば、いつまでもダラダラと解決を長引かせている人もいます。交渉ごとですから、結論は…、双方が納得することが解決したということになるのですが、その違いは何なのでしょう。

交渉術が下手な人の多くは、絶対に自分の側には非がないものと論理を自分本位の考えで組み立てていることが見られます。相手の弱点を見つけて「氷の矢」ような言葉や行動で、まるで、今にも刺し殺すのではないかと感じられるような般若か悪魔のような形相で、相手をひねり潰してやりたいという気持ちをむき出しにしている人を目にします。

つい先日まで仲良く笑顔で話をしていた相手に…裏切られた…という思い込みで気持ちが一転してしまふ。報復的、復讐的な態度で、スムーズな問題の解決はありません。

復讐的な意思を以て交渉をすると、その人は相手に対して非を追求し憎み卑しむ顔になる。目はつり上がり、口元が歪み、見るに堪えない人相になっていることに本人は気づきません。

そんな人たちの多くは、目先の経済的利害しか考えておらず、自分の身の回りに歪みが生じていることも分からないし、将来を何も考えていないわけです。

一方、交渉が上手な人は「トラブルの行き違いとなった原因は、相互の歩み寄りによって解決する…」という方法を心得ています。交渉の前に、法律家や専門家の意見にしっかりと耳を傾ける習慣が身につけていますから、相手に対して意見を述べるときも、相手の表情を確かめつつ「自分自身の言葉」として伝えています。自分の言葉のどこの部分で相手が反応があったのかが手に取るように分かります。

イソップ寓話の北風は旅人の襟元を強く閉ざしますが、太陽は旅人が自ら服を脱いでいく…、その光景を思い浮かべれば、上手な交渉ができることでしょ

リスク・カウンセラー 奮闘記 - 129

●力(法律)で戦わず、憎しみを捨て胸襟を開く…

「法の不知は許さず！」という…厳しい言葉ですが、それは法治国家として当然の「ルールに従いルールを守る！」という事なのでしょう。

一般人には、生活の中から生じる他人との小さな行き違いに対しては、社会の常識として少しづつ身につけ解決していくのですが、「六法全書」を携えているわけでもなし、「六法全書」読み取ることさえ不可能なのが一般人(私のことです)。

全てのトラブルを「法」で解決するなんてできません。

問題解決の中の経済面では『讓歩』が必要で、精神的には『情』による解決方法もあります。中でも最悪な結果を生むのが『力(法)で制する』という方法ではないでしょうか。

相手の立場を考えつつ、解決に向け誠実に話し合いを続け、自ら胸襟を開き相手の懐に飛び込む気持ちで問題解決に臨むことが一番です。

自分の主張を受け止めてくれる弁護士を探し求めて弁護士事務所めぐりをしている人がいますが、法律はどの弁護士が対応しても結果は大きく変わりません。

依頼する人の『感情の高まり』を沈め、いたずらに正義を振りかざしていたのでは交渉はできません。

脅しにも繋がるような『内容証明』を送付したり、相手の顔を見たくないという電話で交渉したり、言い難いことをメールで送信したり、ほとんどの場合マイナスの結果を生むことになり、時間も費用もかかることとなります。

相手の幸せは…自分の幸せ繋がることを信じて、人間関係を続けていきたいものです。



都営地下鉄・三田線の全180車両に当社の広告が掲載されています。掲示の場所は、優先席とドアの間の壁面で、お知り合いにも是非ご紹介下さい。カウンセリング・サロン『たまゆら』では、サロンにご登録のFPやカウンセラーの皆様を募集しています。新たなネットワーク作りによって、皆さんの活躍の場を広げて下さい。

一人でも悩んでいても問題は解決しません！
リスク・カウンセラーにご相談下さい。

新設カウンセリング料無料
相談費 0円
初回 1000円
2回目 2000円
3回目 3000円
4回目 4000円
5回目 5000円
6回目 6000円
7回目 7000円
8回目 8000円
9回目 9000円
10回目 10000円

株式会社 ホロニクス総研 | 株式会社 玉響 | 株式会社 研研 | 株式会社 研研
文京区本郷1-35-12 | かんたビル5階 | 文京区本郷1-35-12 | かんたビル5階
TEL.03-5684-0021 | FAX.03-5684-0021
FP・カウンセラー募集 (兼業可・登録制)

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引き

ご利用ください! 『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
 - ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
 - ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
 - ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
 - ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
- “万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

※問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。
※出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

◇発行者 株式会社 ホロニクス総研
 ◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士
 ◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12
 TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
 【ホロニクス】

(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。
 すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)