

●どこで?…誰と? …出逢えたことを大切にしたい

相談にいらっしやる約8割の方がうつ症状なのはリスク・カウンセラーの宿命なのかも知れません。老若男女…主婦あり、経営者あり…ご相談の内容は千差万別です。

クライアントが抱えている問題を解決するためには直ぐにでも対応しなければ時間的に間に合わないという緊急を要するものもあれば、とりあえず…家族以外の誰かに聴いて欲しい…というような場合もあります。

そんなクライアントとの初めての会話は「リスク・カウンセラーとの出会いをつくって下さった方に感謝しましょう…」と、お互いの出会いが偶然ではなく必然的であったことを感じあい、その日に逢いがあったことを喜び合えるように心がけています。

問題の本質を正しく受け止めることが大切なのですが、これがなかなか難しいものなのです。一番いけないのが先入観です。あらかじめご紹介者からのコメントがあるような場合、そのコメントが傾聴するカウンセラーの意識に影響を与えてしまいます。カウンセラーは、紹介者の予備情報をもたず客観的立場に立ち、できるだけ白紙の状態でクライアントの仕事を観察、言葉に傾聴するほうが、「受容」と「共感」が自然にできて、良い感じのチューニングができるのだと思います。

正しくチューニングができるとクライアントの心の苦しみや痛みの叫び声がどんどん聞こえてくるようになるから不思議です。

その席に、ご紹介者や親族などのようにクライアントの過去の経緯を知っているの方が同席している場合は、リスク・カウンセラーはしばしば対応に戸惑ってしまう場合があります。

ひどい場合は、クライアントが話している言葉を打ち消すように、付き添いの人が「過去の事例」を引き出して頭ごなしに否定してくる場合があり、言いかけていたことが途中で止まってしまって、本人から吐き出していただけなくなります。

そんな状況では、その日の面談はそれ以上進まなくなってしまう。

カウンセラーが「この人はこう言いたいのだろう…」と言うように勝手に判断したり、本人が自分の言葉として言い出せないでことを、誘導の質問をして…無理矢理言わせたり…、そんな場合も、事態がいつこうに進展しないという状況になってしまいます。

●すぐに巣籠もりしてしまうクライアント

クライアントさんと何度かお会いするようになって、少しずつ問題解決に向けて進展しはじめた頃、ちょっとしたことがキッカケになって連絡が取れなくなってしまうことがあります。

多くのばあい、ご紹介者やご家族の方が心配のあまり本人に問いただしたりことがあるのですが、周囲の人達

リスク・カウンセラー奮闘記・49

が期待しているように、問題はトントンと解決しているわけではないので、本人としては返答に詰まってしまうと、先に進むことすら嫌になってしまうようです。

カウンセラーには守秘義務があります。本人からの要望がない限り、ご紹介者にも、親族にも二人の会話を報告したりしないようにしています。

なぜならば、カウンセラーが報告をしてしまうと、それを聞いた関係者は、どうしても自分の思惑を背景にしてクライアントを見てしまうので、分かっている…別の話題の中から何となく遠回しに探りを入れるようなことをしてしまいます。

心が傷ついてどこかに負い目をもっている人にとっては、周りの何気ない声かけが、周囲の人に見張られているような被害者意識をもってしまうようです。

そこから巣籠もり状態になってしまうクライアントもあります。電話しても返事が返ってこない…日程がたてられない…、問題解決をしておかなければならない期日が迫ってくると、カウンセラーも落ち着いていられません。

ですから、クライアントが「巣籠もり」しても、時間の制約がないばあいはしばらく放置しておくばあいもありますが、第三者との利害関係のトラブルなどが絡んでくるようなばあいは、よほど慎重に対応しておかなければとんでもないことになってしまいます。

●ときには…弁護士との連携プレーも有効

金融機関や第三者との利害問題が予測されるような場合は、早期に弁護士に介入していただくことの有効性を説明して、お引き合わせをしておくこともあります。

そのかわり、弁護士事務所での打ち合わせの場合には必ずクライアントに付き添うように心がけています。どんなに温厚な感じの弁護士でも、「弁護士」という名前だけでだけでクライアントは緊張してしまうようなので、そうすることで、時間と情報を共有したと云うことになり、その後の進展もスムーズになってきます。

「巣籠もり」している人を次の行動に移してもらわなければならないときは、弁護士からの通知がそれなりに効き目があります。

別に、弁護士を強面の人と同じようにみているというのではなく、常にそうした厳しさの中で仕事をしている人としての位置づけが、社会的にも多くの人々の周知の事実として広く浸透しているわけですから、カウンセラーにはない力強く頼もしいものを感じます。

現実的にみて、クライアントと会話をすすめるながら問題を引き出す立場と、トラブルを法的に決着をつけておかなければならない場合とがあるわけですから、その立場の違いで受け持つ仕事の棲み分けが出来ているのだと思います。

リスクカウンセラーの認知度については、残念ながらまだまだ浸透していないのが現実ですが、企業経営者やご家族の危機管理の側近として実践してきたノウハウを多くの方々



に知っていただけることを願っています。

NEW! R.F.C+M Report

リスク・ファイナンシャル・コンサルティング+マネジメント レポート ===== 2008年6月号

◆会社と個人が一体の小規模企業の宿命

38歳のA氏。15年勤めたサラリーマンから独立して会社を設立、出来たての真新しい名刺には「代表取締役」と印刷されている。

設立した社長はすぐに中小企業制度融資の「創業融資」を申し込んだ。保証協会の保証付きの借入なのに、なぜか社長が連帯保証人にならなければ借り入れをすることはできない。

サラリーマン時代には連帯保証人ということは全く無縁なA氏だったが、金利が低い公的融資は万が一に備えて借りておくべきと判断した。これがA氏が初めて連帯保証人となった瞬間だ。

それから事業は順調に推移した。売上げ規模も大きくなり運転資金のボリュームも当初の数倍になっていた。大きな受注がとれたが資金が足りない。借換えの融資枠を拡大して貰うためには、妻を連帯保証人に加えることが条件だった。一番避けたいことだが、妻と相談して受諾することにし融資を受けた。

B社では、「父親が高齢になってきたので…」ということから、一緒に仕事をしていた息子のB氏が会社を継ぐことになった。

「今日から俺が社長か…」としみじみと名刺を見る。「代表取締役」と印刷されている。先代社長の父親と一緒にお客様と取引銀行へ挨拶に回るのが初めての仕事だった。挨拶回りに行った翌週に取引銀行の次長と担当者が会社に訪ねてきた。

「早速で恐縮なのですが、融資関係書類に新社長のご署名をお願いしたいのですが…」と懇懇ご挨拶と共に書類をテーブルに広げ、先代社長の名前は残したままで、B社長の署名を要求してきた。

中小零細企業が金融機関からお金を借りるとき、ほとんどの場合、社長が連帯保証人になるのはやむを得ないとしても、その家族までもが連帯保証人にさせられるのは、中小零細企業の宿命であり、「会社の債務=個人の債務」の構図は避けて通ることはできない。

◆連帯保証人は鎖でつながれた債務奴隷

A氏の創業した事業や、B氏の父親から引き継いだ事業がいつまでも成長し続けて、借入債務がゼロになっていれば連帯保証人も安心していられるのだが、必ずしも順調に推移し債務がゼロになるとは限りません。むしろ、事業の拡大路線を選択すると資金繰りは益々きつくなっていくのが一般的で、借入債務の増加は必然的なものとなります。

事業の規模が拡大している中で、急激な売上高の減少があると一気に資金繰りが厳しくなります。借入金の返済や滞ったり、支払手形の決済ができなくなったりすれば、ただちに、「倒産の危機」ということにもなりかねません。

数ヶ月間にわたって金融機関への返済が滞ると、銀行内では支店窓口の手を離れ、取扱窓口が管理部門に移管

中小零細企業の倒産件数が増加傾向に… 「借入金相関図」は家族を守る

されてしまいます。毎月、約束した期限までに返済ができなくなった場合『期限の利益が喪失した…』ということになり、一括返済を求められることとなります。

管理部門は、積極的に回収の手段を講じる窓口ですから、当然のこととして「連帯保証人」に対し、催告書を送達し、元金と遅延損害金を一括して返済するよう請求してきます。

連帯保証人は、離婚して妻が旧姓に戻そうが、その債務を連帯保証人の誰かが返済するか、債権者が放棄するか、個人破産をしない限り消滅することはありません。

◆「借入金相関図」は家族を守る

事業主の家族が、たいした認識もなく、金融機関や社長に求められるままに会社の資金繰りに必要な借入金の連帯保証人になっているケースが目立ちます。事業が順調なときこそ「どの借入金に対して、誰が連帯保証人になっているのか…」をきちんと把握しておくことをおすすめします。それが『借入金相関図』です。

借入金相関図◎

『借入金相関図』を作成しておくことによって「どの借入金を優先して返済したほうがいいのか…」が一目瞭然と分かるわけです。小規模事業の経営者は、常に経営の危機にさらされている場合が多いので、家族ぐるみで借入債

務に対するしっかりした危機管理をしておくべきであります。

『借入金相関図』には、会社の借入金のみを列記するのではなく、社長が個人で借り入れて会社に貸し付けている…いわゆる「社長貸付」として計上している場合、サラ金などの借入先もしっかり書き出しておくことが必要です。

また、「リース契約」や「特約店契約」に社長が連帯保証している場合もあります。

債務相関図◎

『借入金相関図』に、必ず書き加えておかなければならないのは、社長が友人や取引先から頼まれて連帯保証人になっているといった「保証債務」があります。

こうした「保証債務」は普段は見えないだけに危険を孕んだ債務なのです。万一、社長が急逝してしまったような場合に、そうした債務があることを知らずに、プラスの資産だけを相続手続きをしていたとしたら、後になって出てきた「保証債務」を相続人として相続しないわけにはいかないからです。

これは事業主の家族だけに言えることではありません。家族一人一人の債務がどのようになっているのか、お互いに知っておくことが大切だということです。

経営者が必要なのは、経営危機に対する予防のノウハウです。経営危機に陥ってから法律の専門家に相談しても殆どが手遅れです。万一の事態にならない予防対策のご相談はリスク・カウンセラーにご連絡ください。



灯火(ともしび)の光りに見ゆるさ百合花の思ひ逢はむと(内蔵縄麻呂)

ちよつと歳時記

◇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)

