



NextNews 4月号

はじめに



いつもお世話になります。
オフィスワングループより皆様へ
事務所オリジナル記事も交えながら、
皆様のお役に立つ様々な
ビジネス情報を発信させて頂きます。

お時間のあるときに気軽に
読んでいただければ幸いです。

※この案内は、当社のお客様や、名刺交換をさせていただいた方へ、毎月お送りしております。
少しでも皆様のお役に立てれば幸いです。

今後この案内がご不要の場合は、お手数ですが弊社宛てにご連絡頂きますようお願いいたします。

オフィスワングループ
ホームページ

<http://officeone-jp.com/>



花便りが各地から届くこの頃、皆様はお花見にはお出かけになりましたか？

新年度を迎えお忙しいとは存じましたが、健康にはぐれぐれもお気配りされてください。

【最近増えている？成年後見セミナー開催！】

平成27年3月9日 ハウスメーカー様にて研修会させて頂きました！

「成年後見制度の活用法について」

不動産取引の現場や融資の現場など
様々な場面で、認知症の問題と向き合う必要があります。

ポイントは2つあります！

- ①スケジュールですが、約4ヶ月から半年近くかかります！（認知症になる前に対策を打ちましょう）
- ②コストですが、実費は1万円弱です。あとは裁判所に申立を司法書士が出来ますが、約10万円前後が多いように思います。

成年後見制度についてのセミナーも受付しています。お気軽にお問い合わせください。



あなたは監督タイプ？ コーチタイプ？

スポーツの指導者には「**タイプ**」がある。
現場の最高責任者としての監督と、チーム内の橋渡し役となるヘッドコーチである。
どちらもできる器用な人間もいるが、どちらかの性格が強い人間が多い。

昭和の時代は強いリーダーが求められた。
“親分肌”と呼ばれたり、剛腕をふるったりする人材が好まれた。

2015年は違う。
周囲の意見を巧みに吸い上げる“**調整型**”のリーダーが主流だ。



そこで重要なのが、組織の代表とその右腕となる中間管理職の関係である。
スポーツの世界なら、監督とヘッドコーチだ。

組織を束ねる上司が部下に歩み寄っても、部下は簡単に心を開かない。
開けない、と言ったほうがいい。
不用意な発言をして自分の利益が損なわれることを、部下は無意識のうちに警戒するものだ。

上司には打ち明けられない部下の本音を引き出すのは、ヘッドコーチ格の中間管理職の役割だ。
ここで大切なのは、部下の愚痴を聞くことがヘッドコーチの仕事のすべてではない、ということである。

上司（監督）はどんな戦略を描いているのか。
そのなかで、一人ひとりの部下は何を果たしていきべきなのか。

上司が事細かに説明できない仕事の細部を部下に伝達し、モチベーションを刺激するところまでが、中間管理職（ヘッドコーチ）の仕事なのだ。

結果を残している組織には、優れたリーダーがいる。
優れたリーダーの隣には、調整能力に長けた中間管理職がいる。
ヘッドコーチ格の人材を育てることは、目指すべき方向へ組織を導く第一歩になる。

もうすぐ開幕するプロ野球では、ベンチの様子に注目してほしい。
分かりやすいのは得点後だ。

風通しが良いチームは、監督、コーチ、選手が一体となって歓喜を分かち合っていることに気づくはずだ。

(引用:戸塚 啓(とつか・けい))

今月の
PICK UP

不動産を制する者は相続を制す！不動産の資産変動リスクと争族リスクをコントロールすれば、百戦危うからずー
弁護士法人マーシャル・アーツの堀代表の本です。
相続と不動産は切っても切れない関係です。
相続に携わる方は是非一度読んでみてください！



福岡県司法書士会所属 代表 島田 雄左

Mail: info@officeone-jp.com 法人番号43-00072 登録番号1573号