

いつもお世話になります。近代建築の父と呼ばれる建築家、ミース・ファン・デル・ローエが提唱する生き方「Less is more. (より少ないことは、より豊かなこと)」が静かに注目されています。床の間に飾られた、たった一輪の花が空間の美を引き立てるように、**純粹でシンプルな人生ほど実は豊かなのかもしれない**ね。

トレンドを斬る!

きれいな字を学ぶ「ペン習字」が注目されています。パソコンの普及で文字を書く機会は減りましたが、美しい文字は人を良

識ある人物に見せるものです。独学が可能な練習帳や通信講座の人気も急上昇、稽古事として教室に通う人も増えています。芸能人の美文字、汚文字をランク付けするテレビ番組が人気なのも、先生が書くきれいな文字に惚れ惚れしたからこそ。気持ちを伝える美しい筆跡を手に入れば、手書きのお礼状などビジネスチャンスもつかめそうですね。



365日楽しくてたまらない! 「商売のヒント」!

今月の商売のヒント:【「結果」より「努力」をほめる】

「為せば成る 為さねば成らぬ何事も」で知られた米沢藩主の名君、上杉鷹山(ようざん)は、人を動かす方法を「してみせて、言ってみせて、させてみよ」と説きました。これをもとにしたと言われるのが山本五十六元帥の名言、「やってみせ、言ってみせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ」です。教育者としても知られ、人望に厚く部下にやる気を出させることが非常に上手かった山本五十六は、模範を示し、指導して、実際にやらせる上杉鷹山流のやり方に「ほめる」を加え、理論ばかりでは人は動かないことを暗にほめかけたのでしょ。人の心が動くのは感情が刺激されたとき。まずは心が動かなければ人は動きません。



「ほめて伸ばす」は人育ての定説です。最近では人のほめ方を学ぶ「ほめる研修」を導入する企業もあるようです。しかし、人をほめることは意外と難しく、「どんな言葉をかけたらいいいのかわからない」という声をよく聞きますが、ほめ方で最も大事なものは「ほめ言葉」より「何をほめるか」でし



よう。かつて、ニューヨークの小学校で興味深い実験が行われました。小学4年生に簡単なパズル課題を与え、課題終了後に生徒をほめました。そのとき、「頭がいいんだね」などと結果をほめられた生徒は、続く実験で自尊心を守るためにチャレンジを避け、最終的に成績がダウンしてしまいました。片や「よく頑張ったね」などと努力をほめられた生徒は、続く実験で実力以上の課題にチャレンジして成績を伸ばしていきました。つまり、「結果」をほめると失敗を恐れるようになり、「努力」をほめると困難に直面してもくじけなくなる。あくまでも可能性の話ですが、ほめるポイントによって及ぼす影響が変わってくる点は見逃せません。

ビル・ゲイツ氏は、部下が大失敗しても全力を尽くしたならば怒らなかつたそうです。結果より努力を認めてほめる。ほめて心が動いたら、社員や部下たちは自らの意思で次のステップへと歩み始めるのでしょ。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：リフレ（リフレーション）】

「通貨の再膨張」などと訳される。物価が下がり続けるデフレにより停滞した経済が、回復途上にあるものの物価が連続して上昇するインフレには至っていない状況を指す。「リフレ政策」とはデフレ脱却を図るために物価上昇率の目標を定め、インフレを避けながら目標を達成するまで市中に出回る通貨量を増やし経済を刺激する政策のこと。1930年代に世界恐慌からの回復を目指して高橋是清蔵相が同様の政策を実施している。

今を生きる 先人の言葉

一念の差

アメリカの発明家であるエジソンの言葉。多くの人は途中で諦めてしまうが、そのとき「さあ、これからだ」と踏ん張る「一念の差」が人生の大きな分かれ目となる。

知っところ! 「税務のマメ知識」

【受取時にかかる税金の種類が変わります】

死亡保険は契約形態の違いにより、保険金の受取時にかかる税金の種類が変わります。はじめに生命保険の一般的な契約形態を確認しましょう。生命保険会社と保険の契約を結び保険料を負担する人を「契約者」といい、その人の生死や病気などが保険の対象となっている人のことを「被保険者」といいます。また、保険金や給付金を受け取る人のことを「受取人」といいます。例えば契約者と被保険者が夫で受取人が妻の場合は、相続税が課税されます。この方法は高額な相続財産がない限り相続税がかからないため、最も一般的な契約方法といえます。次に契約者と受取人が夫で被保険者が妻の場合は、契約者と受取人が同一ですから一時所得となり所得税が課税されます。最後に契約者が夫で被保険者が妻、受取人が子の場合ですが、契約者が生存しているため保険金は受取人である子への贈与となり贈与税が課税されます。このように**死亡保険は契約形態の違いによって税金が変わります**。ぜひ今後の参考にしてください。

契約者 (保険料負担者)	被保険者	受取人	税金の種類
夫	夫	妻	相続税
夫	妻	夫	所得税（一時所得）／住民税
夫	妻	子	贈与税

トナリの 本棚



【「ついていきたい」と思われるリーダーになる51の考え方】

強いリーダーシップやカリスマ性がないからとあきらめていませんか。リーダーは饒舌でなくてもいいし、弱くてもかまわないそうです。では、人をひきつけるために大切なことは。

元氣と氣づきを提供する

豊島区池袋の佐藤茂税理士事務所♥♥♥♥

豊島区池袋2-60-7ルート池袋第3ビル4階

電話: 03-3988-8820 FAX: 03-3988-8824

<http://www.satousigeru.jp>

mail: info@satousigeru.jp