

事務所通信 リソース

5月号 VOL. 35

税理士法人 中央総合会計

〒070-0037

旭川市7条通13丁目 59 番地 4

TEL : 0166-25-4131 0166-23-0010

FAX : 0166-25-4132 0166-23-7543

URL : <http://csk-i.com/>

E-mail : cyuou@csk-i.com



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。

【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。この方法は高額の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り税金が変わります。

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

【デジタルが溢れる現代だからこそ、より求められる「手書き文字」】

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。



【先を見かね「より信頼感を得る」】

どれだけ慎重に心を尽くして仕事をしていても、避けられないのがミスやトラブルです。

しかも、直接の担当者でないと解決できないのに、その相手とうまく連絡が取れないといった経験、誰にでもありますよね。

電話やメールの向こうから伝わるお客様の怒りや不満。

なかなかつかまらない担当者。そんなときあなたはどんなことを意識してお客様と接していますか？

トラブル対応で大切なのは、お詫びよりもまずは今起きているお客様の不便に共感し、不具合を取り除くことだというのがよく知っているのことは思います。

その時に「時間」と「過程」を示すことも大切なポイントです。

これでお客様は多少なりとも安心し、怒りの火に油を注ぐような事態を未然に防げるのです。

具体的には、自分が対応できることと本来の担当者にしか対応できないこと、その大まかな内容、所要時間を伝えること。また、たとえ担当者がつかまらなくとも、何分後かに進捗を報告する旨をお伝えし、必ずその時間に連絡を入れる。

「どうしてお客様に「どうして」なっているか」「この先どうなるか」をお見せすることで、お客様もある程度安心して冷静さを取り戻せます。

最もよくないのは、やみくもに謝り続けることです。お詫びは事態が収束し、原因をしっかりと見極めてから。

今後の対応策を添えてお詫びすることで、結果的に信頼感を得るようになります。



【「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、言ってきかせて、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、言って聞かせて、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だった山本五十六は、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のめかしたのでしょう。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」でしょう。

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、社員や部下達は自らの意思で次のステップへと歩み始めるのでしょう。

