

代理店経営情報

シンイチ代理店版

前回は、「事業のスタートラインを変える」ことで、経営者の人生について考え直していただきました。今回は、リーダーシップという視点から「経営者に求められる仕事」について考え直してみたいと思います。

「家業」の目標には人をひきつけるものがない?!

経営者のリーダーシップとは？

経営者の重要な仕事にリーダーシップを發揮するといふものがありま

す。そもそも経営者のリーダーシップとはどのようなに捉えられているのでしょうか。ネットリサーチ大手のマクミル社が行った「リーダーシップに関する意識調査」によると、部下が上司のリーダーシップを強いと感じるのは、上位から、「自ら

誰も教えなかった! 8

保険代理店が「家業」から「企業」になる方法 シリーズ3

株式会社ブレインマークス

代表取締役 安東 邦彦



【プロフィール】

「情報提供型」営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書:「営業のミカタ」運営組織:保険と保険営業の社会的価値研究会

http://www.hoken-kachi.com/

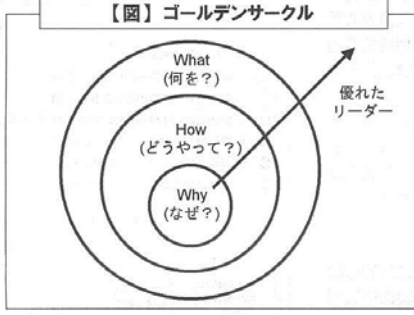
社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!

率先して目標達成に向けて最後まで挑戦する姿勢、「仕事を通じて部下の育成に努める姿勢」、「組織の目標や方針を明確に伝える姿勢」と続きます。

つまり、「率先した挑戦」、「部下育成」、「方針伝達」に対する姿勢をリーダーシップが強いと感じているのです。これがリーダーシップのあり方であれば、経営者のほうで強いや強いリーダーシップを發揮していること

になります。しかし、なぜ社員がやる気を出さないのでしょうか。組織がまとまらないのでしょうか。目標には「質」の違いがある?

この問題を考える中で、注目したいのが、掲げる目標の「質」です。確かに率先して目標達成に向けて行動することは大切ですが、そもそも「どのような目標を掲げているのか」が重要なことです。ここで、サイモン・シネック氏というコンサルタントが提唱するゴールデンサークルという考え方を紹介しましょう。



【図】ゴールデンサークル

「Why (なぜ?)」が重要なのは、円の中心から「How (どうやって?)」→「What (何を?)」と進んでいくからです。サイモン・シネック氏が提唱するゴールデンサークルという考え方を紹介しましょう。

は、優れたリーダーと普通のリーダーの違いをシンプルに表しています。例えば、優れたリーダーの代表としてアップル創業者のステイブ・ジョブズ氏があげられます。それを象徴するエピソードとして、ジョブズ氏がなくなった際、エンドューサーがアップルショップに花束を持って並んだというニュースを聞いた方も多いのではないのでしょうか。「な

ぜ、花束を持ってたらん、花束を持ってたらん、花束を持ってたらん」という質の差が、ジョブズ氏のおかげで私たちの暮らしに

「私は○○○代理店を目指しています。なぜなら、○○○だからだ。簡単ではないかもしれないが、実現したならば、○○○の現状・暮らし・社会を変えることができるとせひ、語ってみて下さい。」

「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか?

「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか?

「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか?

「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか?

「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか? 「何のために」を語っているか?