代理店経営情報

シンニチ代理店版

業界変化が激しい時代だからこそ、経営目標を定め、代理店を変化させていくべき時代であることは、経営者の誰もが理解しています。しかし、実際は増収目標に追われて、「本当に取り組むべきことに取り組めていない」という焦りを感じている代理店経営者が多いのではないでしょうか。今回は、代理店の経営に本当に必要な「組織としての行動習慣の変革」についてご一緒に考えてみたいと思います。

誰も教えなかった！ 97

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】
『収保10億円を実現する代理店づくり』をコンセプトに代理店を支援するコンサルタント。代理店の組織化、ブランド化を得意とし、保険代理店経営アカデミーを主宰。運営組織：プロ代理店経営アカデミー
http://www.hoken.brain-marks.com/

社長が3か月不在でも持続成長する代理店を目指す！

目標達成には「強制ギプス」が必要!?

「経営目標」が後回し

プロ代理店の立てる目標のほとんどは、「業績目標」「増収目標」が中心で、社風作り、社員育成、人材採用、仕組み作りなどの「経営目標」を掲げているケースはあまり多くありません。先日もある経営者から相談を受けました。『安東さん、相談に乗ってください。会社の組織化のための人事評価構築、新事業への挑戦など、やりたいと思っていることは多いのですが、なかなか実現できません。目の前の仕事と業績目標の達成に追われ、会社作り、つまり「経営目標」が後回しになってしまうのです。他の経営者はどのようにコントロールしているのでしょう?』と、とても言いづらそうに話してくれました。

行動習慣を変える「強制ギプス」

「業績目標」は、「経営目標」の一部であるはずなのに、「業績目標」に追われて、何もできなくなってしまう…。彼の気持ちは痛いほどわかります。10年前の私も同じ状態だったからです。私も10年前に同じことを相談したことがあります。相談したのは、私が今も師事をしている米国の著名コンサルタント「マイケル・E・ガーバー氏」です。彼から、「経営において、あなたが何かを変えたいのなら、新しい考え方に基づいて、行動習慣を変えるしかない。行動習慣を変えることは容易でないので、あなたは自分で強制ギプスを作りなさい」とアドバイスをもらいました。

行動習慣を変えるのは簡単ではない

そこから、「行動習慣」に興味を持ち、いろいろな書籍を読みあさってみると、人の行動の約7割は「習慣」でできているというのです。つまり、良い行動習慣（成果を生み出す行動習慣）を身に付けた人は成功し、悪い行動習慣（成果を生み出さない行動習慣）を身に付けた人が成功しない。そう考えるなら、経営者として重要なことは、「成果を生み出す行動習慣を組織に定着させること」だと理解できるようになりました。

しかし、これまでの自分に身に付いた考え方や行動習慣、組織に定着した行動習慣を変えることは並大抵なことではありません。人は変化を嫌い、新しいチャレンジを受け入れない社員もいます。そこで、本気で変わりたいのであれば、「強制ギプスを自分で作れ」という前述のアドバイスの重要性に気づいたのです。

「強制ギプス」を自分で作る

そこからの私は、何か新しい取り組みをするたびに必ず「強制ギプス」を作ることを意識しました。例えば、企業文化を創るには、社員を巻き込んで、プロジェクトチームを作る。社員と定期的な会議を設定して、私も社員も逃げられないようにするのです。採用のプロジェクトは、専門のコンサルタントに依頼し、お金を払って、やらざるを得ない環境にしました。すると不思議なもので、だんだんと行動が定着すると、行動習慣が変化していくのです。それから私は、「経営目標の達成」に向けて取り組む際には、社内にプロジェクトを立ち上げたり、実施のパートナーを作ったりすることを意識しています。

パートナーが私にとっての行動や思考の「強制ギプス」となり、「経営目標」が後回しになることは格段に減りました。

「目標に向けて共に考え、協働してくれるパートナー」が社内、社外にいることで、結果は大きく変わります。

あなたの目標達成のパートナーは誰ですか？ ぜひ、この機会に考えてみて下さい。

経営者の重要な仕事

組織に『良い行動習慣』を根づかせる

↓

成果を生み続ける