

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

事業の拡大のため、必死で働きながら、未来に漠然とした不安を抱えている。このような代理店が年々増えているように感じています。このままでは、「あっとい間に時間だけが過ぎ、数年たって変化したのは、歳を重ねたことと、保険会社からの要望が厳しくなっただけ…」という未来を迎えかねません。そこで今月は、持続的な事業成長に欠かせない「経営者のアンガーマネジメント」について、一緒に考えてみたいと思います。

経営者のアンガーマネジメントの重要性

怒りの
コントロール

あるクライアントからメールで切実なご相談が寄せられました。経営者であれば、同じような思いをしたことがある方も

多いのではないのでしょうか。『自分の感情をコントロールできず悩んでいまるのしょうか』というものです。

組織崩壊の経験

私には、感情のコントロールがうまくできていなかったことで、組織を崩壊させてしまった経験があります。かつての私は、お客様のため、会社の発展のために、しばしば社員をきつく叱責していました。「会社が発展すれば、社員も幸せになる」「だから、社員の

した。真剣に経営をし、人と向き合ってきたつもりなのに、何が間違っていたのか…。

人材思考とシステム思考

迷いと消沈の中、師事

ためにも厳しくすべきそう考えていたのです。しかし、その想いとは裏腹に、私が真剣になればなるほど、社員との溝は開き、その結果が、14年前に「集団離職」が起こったのです。会社と社員を想っていたはずなのに、誰も幸せにならない結果を生んでしまいました。

これは経営者として、本当に正しい出来事でした。ただ、当時の私は組織崩壊の原因を掴み切ることができていませんで

「システム(仕組み)」に見る思考法です。例えば、「あの募集人が生保を売れないのは、うちの会社に生保を売る仕組みや生保販売トレーニングの仕組みがないからだ」と考えます。

当時の私は、まさに「人材思考」でなんでも「社員のせい」にしてみました。そのため、怒りの矛先が彼らに向いてしまったのです。それに対して「システム思考」は、誰のせいでもありません。強いて言うならば、問題の原因は、「システム(仕組み)のせい」です。

考え方のシフト

私はこの考え方を手に入れ、少しずつ「システム思考」を馴染ませていくと、社員に強く腹を立てることが減っていったのです。社員とも穏やかな関係を築けるようになりました。ミスやトラブルが起きても「仕組みが原因」と考え、前向きに改善していけばいいので、気持ちが楽になります。もし、同じような課題をお持ちなら「システム思考」はきっと役に立つはずです。

経営者の心の平穏

人材思考

VS

システム思考

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す！

誰も教えなかった! 126

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】

保険代理店が持続的に成長するための組織化、経営の仕組みづくりを支援するコンサルタント。
著書：『社長が3ヶ月不在でも成長する会社の作り方』
運営組織：プロ代理店経営アカデミー
<https://www.brain-marks.com>