

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

予測不能で変化の激しい時代には、「ビジネスの構築力」が求められます。その中でも今回は、ビジネスを構築する前提条件として巷でいわれる「会社は経営者の器以上のものにはならない!」「会社はあなたを映し出した鏡」という神話について考えてみたいと思います。

【コロナ対策特別企画】

会社は経営者の「器」以上には ならないのでしょうか?

経営者には「器」が必要なののでしょうか?

多くの経営者が代理店を成長させようと日々奮闘しています。しかし、頑張るのすぎがゆえに、時にはその行動が経営者を孤独にしていまいます。保険業界の変化に無

と社員からの失望では

も大切なものは、「顧客か?」

経営セミナーの罪

私は、これまでに会社を3社立ち上げました。もちろん、すべての会社がうまくいったはずもなく、社員が顧客を連れて

独立、社員の9割が一斉に退職、取引先とのトラブルで売上が前年比で60%ダウンなど、何度も自

私の価値観が変わった出来事

そんな時、私の価値観を大きく変える出来事が

経営者を苦しめる神話

- 経営者は人格者でなければならない
- 会社は経営者の鏡である
- 経営者の器以上の成長はない

本当にそうなの?

『あなたには本気で素晴らしい作品をつくる覚悟がありますか?それが今、大きく変わっていく保険業界、コロナ禍があなたに突き付けているものなのではないでしょうか。』

願着な社員、変化を拒まないでしようか。社員に苛立ちを感じたり、業績やキャンペーン器ではないかもしれない」と自分を責めてしまっています。しかし、本当にそうでしょうか。いつまでも冷静で、優しく、誰もが認める人格者でなければならぬのでしょうか。そして、情けないことですが、何度も何度も同じことを聴かされるうちに、「そんなに簡単に人格者になれたら苦労ないわ!」と一周回って、聞き直るようになっていきました。

しかし、「では、どうすればいいのかわか?」という問いを解決するには至りませんでした。そして、情けないことですが、何度も何度も同じことを聴かされるうちに、「そんなに簡単に人格者になれたら苦労ないわ!」と一周回って、聞き直るようになっていきました。

「素晴らしい画家が人格者とは限らない。素晴らしい作家が人格者とは限らない。あなたは、素

分の無力さを感じ知る出来事に遭遇しました。そんな時、裏にもすがり思いで著名なコンサルタントや成功者と称される経営者のセミナーを聴きに行きました。その結果、「会社は経営者の器以上のものにはならない!」

会社を成長させたいのであれば人格を磨きなさい。会社はあなたを映し出した鏡です」という話を何度も聞く羽目になりました。最初、その話を真剣に聞きながら自らを顧みて、反省し、自らを責めていました。

「素晴らしい画家が人格者とは限らない。素晴らしい作家が人格者とは限らない。あなたは、素

「会社は長い時間を掛けて創り上げる経営者の「作品」。このセリフが私の価値観を大きく変えました。もちろん、人格者になる努力は続けたいとは思っていますが、社員が誇りをもって働ける会社(作品)、顧客に愛される会社(作品)を創る技術を磨くこと。将来

「素晴らしい画家が人格者とは限らない。素晴らしい作家が人格者とは限らない。あなたは、素

「作品」。このセリフが私の価値観を大きく変えました。もちろん、人格者になる努力は続けたいとは思っていますが、社員が誇りをもって働ける会社(作品)、顧客に愛される会社(作品)を創る技術を磨くこと。将来

誰も教えなかった! 94

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!