代理店経営情報

シンニチ代理店版

誰も教えなかった！ 102

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。著書多数：プロ代理店経営アカデミー
http://www.hoken.brain-marks.com/

激動の時代には、これまでにない「選択と決断」を迫られることがあります。経営者の最も重要な仕事は、「選択と決断」といわれるように、その連続が会社の未来を決めます。だからこそ、「選択と決断」には集中力をもって臨みたいものです。しかし、経営者の多くが、知らず知らずのうちに「決断疲れ」に陥っています。今回は、経営者の「決断疲れ」を引き起こす原因を紐解きながら、その重要性を考えてみたいと思います。

会社の成長を止める「経営者の決断疲れ」とは?!

決断疲れをご存じですか？

突然ですが、皆さんは「決断疲れ」をご存じですか？ 決断疲れとは、意思決定を長い時間繰り返すと、脳が疲れて判断の質が低下するという現象です。「今日、何食べよう」という小さな決断も「プロジェクトの方針決定」という大きな決断も脳はエネルギーを消費して疲労をためていきます。

「衝動的に誤った決断を下してしまう」「大事な決断を後回しにしてしまう」「優柔不断になり、決断ができないときがある」このような症状は、「決断疲れ」の典型と言えます。スティーブ・ジョブズが決断疲れを防ぐためにいつも同じ服を着ていたのは有名な話です。

エネルギーの限界

さて、ここからが本題です。代理店経営者の多くは、慢性的な決断疲れを抱えていることが少なくありません。出社と同時に社員や保険会社の営業担当が我先にと社長に決断を仰ぎに来る。「社長！ お客様からの問い合わせ対応はどうすればいいですか？」「社長！ 書類の確認をお願いします！」「社長、キャンペーンの数字が足りないんですよ。何とか達成をお願いします！」こうした仕事のことだけならまだしも、時には「会社のコーヒーの種類」「オフィスの席順」まで決定していることがあります。そんな社長が口々に私に言うのです。「会社の将来のために何をすべきかわからない…」「仕組み化の必要性はわかるけど、気が重くて後回しにしてしまう…」日々、絶え間なく、現場の意思決定を繰り返していると、決断するエネルギーが残っていないのです。1日に使える決断のエネルギーには、限りがあるのです。

社員の自主性を奪うことも!?

もし、あなたにも「決断疲れ」に心当たりがあるのなら、まずは、普段行っている決断内容を改めて確認してみてください。「これは自分じゃなくてもできる…」「これは社員に考えてほしいな…」と感じるものが必ずあるはずです。あなたがしなくても良い決断は、どんどん社員に任せていきましょう。

決断を任せないことが、知らず知らずのうちに社員の自主性を奪うのです。社員教育の一環として、社員に決断を任せる習慣をつけることで、会社が急激に前に進み始めることもあります。私もついつい自分で決断してしまうたちなので、常に自分に言い聞かせています。本当に会社を成長させたいのなら、経営者の決断エネルギーを無駄に浪費してはいけないのです。

決断は経営者の最も重要な仕事です。だからこそこの機会に、時間を取って考えてみてください。あなたは、自分でしなくてもよい決断をすることで、社員の自主性を奪っていないでしょうか？ 慢性的な「決断疲れ」を抱えていないでしょうか？ その結果、本当にしなければならない決断を先送りにしてはいないでしょうか？

社長が3か月不在でも持続成長する代理店を目指す！