

## 誰も教えたなかつた！104

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



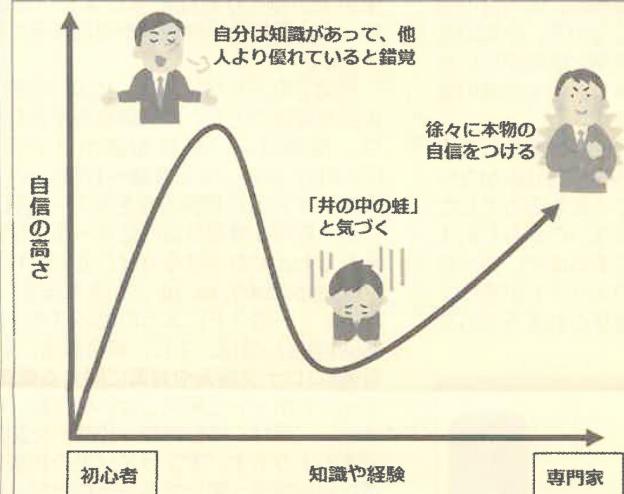
## 【プロフィール】

『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！**

## ダニング・クルーガー効果



自分は知識があって、他人より優れていると錯覚  
「井の中の蛙」と気づく  
徐々に本物の自信をつける  
初心者 知識や経験 専門家

の効果  
「能力の低い人は  
自身を過大に評価し、  
能力の高い人は自身を  
能力の高い人ほど自身を  
知ったからです。「ダニ  
ング・クルーガー効果」  
とは、「能力の低い人は  
自身を過大に評価し、  
能力の高い人ほど自身を  
知ったからです。

その自信は  
どこから？

代理店が大型化する中で、人材育成の課題を抱える方も増えてきたのである。「営業がある一定程度度でき始めると、なぜか実力以上の自信を持ちはじめる…」、「バックオ

が、本人は気がつきませ  
ん。  
なぜ、起こるのか？

フュースとしてもっと上を目指してほしいのに、自分はできていると言わんばかりに成長を止めててしまう…」というものです。

このような状態は、自分も評価と他者評価の乖離によって生まれます。この状態の社員は手に負えません。正直、私も何度も悩まされていましたし、今も悩んでいたりします。ただ、少し気持ちが楽になつたのは、この厄介な現象は「実は、誰にでも起こりうるダニング・クルーガー効果」という「脳の錯覚」だと知ったからです。「ダニ

最近、「採用と教育」に関するご相談が増え続けています。そのほとんどが「募集人の高齢化に伴う、若手人材の採用と教育」についてです。しかしながら、何とか採用できたらとしても、「どのように教育すべきか?」「どうすれば育つのか?」について悩んでいます。そこで今月は、若手に多い「過剰な自信をもつた人材」の効果的な教育法について、考えてみたいと思います。

## 「過剰な自信をもつた人材」 の教育はどうする？

# 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

過小に評価する」という認知のゆがみ現象のことです。この現象は誰にでも起こるのだそうです。

この効果を定義したのは、コーンELL大学の心理学者デイヴィッド・ダン

クルーガー氏で、2012

年に行われた「なぜ能力の低い人は自身を素晴らしいと思いつむのか」という調査によれば、能力の低い人材には以下のよ

うな特徴があるそうです。  
①自身の能力不足を認

【STEP1】自信満々  
期↓知見が浅く、視野も狭いがゆえに、「自分は

飛び始めるが、正しい自信を身につけるまで、一

歩も進まない

【STEP2】自信喪失  
期↓知見が深くなり、視野も広がる。自分が「井

こと」で停滞し続ける社員

がそれになります。そ

んな時、経営者がやれる

ことはたった1つ。「社員に客観的視点を与える

こと」。例えば、小まめな

フィードバッ

ク、定期的な

社員面談、人

事評価制度に

よる客観的な

評価などはと

ても有効な手

段です。

もし、あなたが悩んでいるの

なら、一度

たが「自信満

々の社員」に

法」について考

えてみてはいかがでしょ

うか。

識できない。(2)自身の能

力の不十分さの程度を認

識できない。(3)他の能

力を高めないと、能力

の欠如を認識できないの

です。つまり、その能

力について実際に訓練を回

積んだ後でないと、能力

の欠如を認識できないの

です。

具体的な  
対処法とは？

過剰な自信を持つ社員

は、「自己客観視」ができ

ていません。正しい自

信を身につけるまで、一

歩も進まない

ことです。過剰な自信から新

たな学びや挑戦をしなく

なる。

【STEP3】自信定着

期↓諦めずに学び続ける

ことで少しずつ自信を回

復する。誇張ではない

「実力に見合った自信」

を身につける。