



9

株式会社ドリームパートナーズ  
代表取締役 藤本准一  
【HP】<http://www.dream-p.jp>

念のひとつに、  
「お客様が安心である  
生活をお届けします。保  
険によるサポートだけで  
はなく、私たちの持つ多  
様なネットワークを駆使  
してお客様の生活に関わ  
る様々なお困り事を解決  
します」

と、じついた項目がござい  
ます。弊社ではお客様と  
のお付き合いの中で、た  
だ単に保険屋さんという  
だけでなく、いろいろな  
ご相談をお受けできるよ  
ういろいろな業種のお客

様とネットワークを構築しておられます。例えば自動車事故では、レッカーから始まり整備工場のご紹介、代車の無料提供、もちろん、また、法人様とのお付き合いなど多岐にわたります。新車中古車の購入斡旋、車検のご紹介など多岐にわたります。火災保険にからんで事故時のリフォームは、事務士、弁護士、行政書士などとのネットワークによって、法人の設立か

映像が流れたとき、まるでハリウッドのパニック映画の一幕であるかのような錯覚に陥つた方もおられるのではないか。 「本当にこのようないことが日本の街で起こったのか」、未だに信じられないぐらいの衝撃をおぼえるほどです。

「太陽が冬眠しそうだ」と朝日新聞5月9日朝刊

何とも悲惨な国に、

男女とも

士業などとネットワーク

お客様の相談に応える

株式会社一期(いちご)保険事務所  
代表取締役 石井 裕二  
H P ▶ <http://homepage2.nifty.com/ichigo/>

の印象の良し  
悪しは、契約  
であれ、事故  
処理であれ、  
事がスマーズ  
に運べるか否  
かの大きな分  
岐点となりま  
すから。  
います。身だ  
いします。  
件は共通して  
好印象の条

契約から何年か前に途切れのお客様から、再び保険契約の連絡をいただきました。お客様とは面識は無く、ただ一度、電話で小さな事故処理をした事くらいです。「えつ、覚えていてくれた」。名前を覚えていてくださった事も感激ですが、「事前の際に、親身に相談に乗ってくれたから」のお言葉には感動すらかしまる事くらいです。「えつ、聞いて欲しい。教えて欲しい」のタイミングに、共感ある時間を提供できることで、つづけて、「小さな縁でも、タイミングが良ければ心に残していただけるものである」と気付かれます。

しかし、この例では、

が原因で、私は、それを受身で対応した印象付けにすぎません。

タイミングとは受身で待つしかないのでしょうか？

保険代理店のタイミングと言えば、更新日、車やマイホーム購入などの、ニーズが顕著な行事（イベント）があります。また、「共感ある時間」が見えない分、手が離せない

【余談ですが】皆さまは、電話をかけるタイミングに気を使いませんか？ 相手の状況

つ言える事は、彼らは、自分の話で自己満足していない、という共通点でしょう。…安心しました。「相手の話を聞く」。されなら私にもできるそうです。

感じている中で、『象子報士は「今の太陽の異常』は伝えますが、「なぜこの異常が生じているか』については全く説明をしません。

5月6日茨城県つくば市を中心に発生した竜巻は数百戸の家屋に甚大な被害を与えるだけでなく、死者まで出る深刻なものになっています。テレビのニュースで現地の状況を見ていますと、『太陽は11年周期で活動が低下する極小期と活発化する極大期を繰り返す』とあります。これが『太陽の冬眠だった』と書かれています。

1800年頃地球は小氷期に入ったが、その原因は太陽の冬眠だった』とあります。

1650年頃地球は小氷期に入ったが、その原因は太陽の冬眠だった』とあります。

まもなく地球の気温が低下する可能性がある

心に残る小説の一冊く、幼い私の夢と非現実的に小説が他のSF小説とは違った、何かしら共感できるタイミングと合致していたのかもしれません。

『海底二万里』がありまして。ページを追うごとに物語と現実の境界が無くなっています。それは、とても長い夢を見ているかのよくな心地よい時間でした。

今までの古典的な中で、「お客様」として代理店として、お客様と保険を通じてお会いする中で、「お客様」が

「心地よく感じた。共感を覚えた」などの印象付ければ、もう一つ不可欠な条件も必要です。それは、受け取る側のタイミングに大きく影響し、奇な物語を情報として欲していたタイミングであったと考えます。

情報や知識を得る、または提供するタイミングはとても重要です。いかに有効な情報や知識であ

# 共感ある時間の出し

に提供される情報や知識は、些細なものであっても永く記憶に留まります。それは一度あっても、共感できる接点があれば強く印象に残るものではないでしょうか？

「共感ある時間の提供」の独自のアイテムを持つており、受ける側のタイミングさえも自在です。情報に基づいた興味ある話題を提供し、相手の話を聞く中で、タイミングを創出します。それは、決して

# 現代人のカルテ

# 「おさたし病」の話

220

何とも悲惨な国に成り下がつた「日本」