

説明の際は主旨を明確に

無意識の受け答えに注意

いきなりでは「はい」といいますが、10秒ほど遊びにおきながら「はい」といってしまっている。遊びに「はい」といってしまっている。遊びに「はい」といってしまっている。

声に出して、1から10まで「いち、にさん……」と数えてみて下さい。数え終わりましたか？

では、今度は逆に10から1へ「じゅう、きゅう、はち……」と、まったく同じように戻って下さい。

かじめ「4の発音を意識して数えてください」と、意図を告げて投げかける。その思考をくみ取って回答できるようにしよう(もちろん、思考がばれちゃうように、無意識にできてしまう、ことば遊びは成立しません)。

毎年堂々巡りを繰り返す 慣れてしまった経営で問題点気づかず

慣れた経営

年度の第一四半期を終え、次のステップアップへと取り組む中、計画どおりに展開できないことは多々あります。毎年、同じテーマ(問題点)で堂々巡りを繰り返している状態にも頭を悩ませます。

それは、自らの代理店の姿を、いわゆる「目玉」の立場で客観視することができないため、本来の問題点を見過ごしていることが原因の一つなの

弊社は、がむしゃらに数字を求めた結果、本来のノウハウや能力により、社長が倒れたりという経営が成り立っているケースが多々見られます。

弊社でも一人の社員が退社すると、その社員が扱っていた契約を守り続けるのはなかなか難しいところがあります。

「知的資産経営」セミナーに参加

人的資産を組織で残す

「知的資産経営」セミナーに参加

退社すると、その社員が扱っていた契約を守り続けるのはなかなか難しいところがあります。万が一それが本場中心のメンバーであったら、人

を思落としてしまいがちで、弊社の個性として確立してしまっていました。

「草食系」代理店の力不足が、理屈抜きに容易に気づかずに、数字の目標やクラフ化による管理も、他の代理店さんよりも、販売会社とは言い難い現状です。これは、私が独立した当初から現在まで一貫して根付いた方針とも思えます。

現代人のカルテ

知っておきたい「病」の話

社会医学環境衛生研究所所長 谷 康平

266

放射線被曝の怖さを知る

今年も8月6日がやってきました。平成25年は父、母になってまた新たな生命を誕生させて、連綿と過去、現在、未来へ経過してきました。広島県内の小学生の三分の一は「8月6日午前8時15分」が何を意味するのか分からないという報道がなされていきました。記憶は放っておけば必ず風化してしまいます。

原爆と原発については、3・11以来繰り返し本稿で述べてきましたが、放射性物質による放射線被曝(または被爆)の何が怖いかについて今一度触れておきます。

地球が誕生して約35億年(らしいです)、そして人類が誕生して650万年というのが真偽はともかく教科書上の定説となつていいます。ヒトは23対46本の染色体の半分が父から、半分が母から与えられ、新たな生命として誕生します。そして男

生物(いわゆるがん)にて掌中におさめた獲物による死亡が36万人。WH(日本)をわずかに68年でOはそのレポートのなかでがん死亡の10%は検査に用いられたX線が引き金になっているおそれがあると報告するほど、日本はX線使用頻度が高い、必要以上に検査を実施していると警告を与えているくらいなのです。

たった一個の受精卵のなかの核に存在する23対46の染色体が傷つくといふことは何万個、ヒトからヒトに伝わってきた遺伝子が変化させられる一異なる、新たな生命が誕生するといっても過言ではない事態に至る可能性があるのです。

事故で片足(脚)を切断した人の子どもには当然左右両足があります。放射線の影響で足に障害を持った人の子どもには何らかの障害が発生するリスクが高まりま

「かつてあった事はこれから起こる」

「かつてあった事はこれから起こる」とは、決して未来を予言するものではありません。それは、過去の歴史を学ばねばならないという事です。歴史を学ばねば、近隣諸国との関係が正常化しない背景が見えてきません。

戦争の怖さを身にしみ知って人たちがいる限り、人々を戦争に引き込むことは困難です。65歳以上人口が24%を超え、ますます上昇する今日、何かあると対決姿勢を示す人々には「国際社会がプロレス」(筋骨

…ん。

一期

「ほけん」「あんしん」「50音語了の“ん”」

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

夢

23

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>

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。

先日某信用金庫さんが主催する「知的資産経営」なるセミナーに参加してきました。

簡単に説明しますと、企業のパラメーターにのらない強みや弱みを「見える化」し、社内共有し、組織力を高め、お客様に選ばれ続ける「ブランド化」を目指しましょう、とて感じのセミナーです。

弊社も含めて保険代理店の多くは、社長一人のブランド力や、特定の人