

HAPPY

通信

いつも 身近に。

私たちは、
プロの保険代理店です。

**NATTARA
トレーニング
スクール**



このQRコードで
NATTARA
スペシャルサイト
へ

Webサイトには、誰もが楽しく学べる
マネジメント情報&動画を満載です



NATTARAおすすめ図書

**一流の人に学ぶ
自分の磨き方**

スティーブ・シーボルド (著)

いい言葉がいっぱい出てきます!

- 一流にこだわる
- 一流の人は諦めない
- 感情をコントロールする (6秒ルール)
- 引き寄せの法則
目標を持つとそれに関連することが集まってくる
- 一流へのポイント
無知の自覚/批判に動じない/なぜにこだわる

労働・社会保険 インフォメーション

新入社員のために、「就業規則=会社の
ルール」を整備しましょう。

退職時にトラブルが発生する会社によくある
ケースです。

- ・社長も就業規則を理解していない。
- ・他社の就業規則をコピーし、自社の業務内容
に合致していない。
- ・ルールがないため上司の主観で部下を指導し
ている。等々

後々のトラブル防止のために「ルール」をしっ
かり作り、新入社員を迎えましょう。

オームス社労士事務所代表 小野雅人氏

高齢社会を賢く生きる ワンポイントアドバイス

親の遺産で兄弟が裁判沙汰に!

仲の良かった兄弟が、親の遺産を
めぐって争いはじめ、訴訟にまで
発展!

平等に相続させる判決がでたもの
の、絶縁状態に・・・。

遺言があれば、このような無用な
争いを避けることができます。詳
しくはメリノ事務所までご相談下
さい。

行政書士メリノ事務所 薄木正信氏

株式会社総合保険コンサル
電話番号:011-883-5667 FAX番号:011-883-5749
※お電話による受付時間 平日9:00~17:00



HAPPY通信 第3号もくじ

保険TOPICS **ご存じですか**

For Business
コラム **実験のすすめ**

Information **総合保険コンサルスペシャル情報**

役立つ保険の新知识

保険 TOPIX ご存じ ですか

最近よく聞く保険に関する話題や事例。知っている、きつと役立つ保険の新知识をタイムリーにピックアップしてご紹介します。

10年で
サイバー攻撃が
100倍に！



2022年4月施行の改正個人情報保護法をご存じですか？
企業の責任が、より強化・厳罰化となっています。

備えは万全に！

調査費用 賠償費用

被害者への見舞金 法律対応

顧客データの漏洩

フィッシング詐欺による機密情報漏洩

詐欺メール

偽の警告画面による金銭窃取

サイバー攻撃は他人事ではありません！
攻撃を受けることによって、加害者にもなり得るのです。
まずはご相談ください。

感染といえば...

もし、新型コロナウイルス感染症になったら、**自宅療養でも生命保険のお支払い対象になる可能性があります。**
ご加入の保険会社に確認してみてください。

プロの保険代理店として、わたしたちは、CS（ちゃんと説明する）がモットーです。
保険に関わることで、わからないこと、不安に思うことなど、どんどんご質問・ご相談ください。

For Business コラム 実験の すすめ

活き活き企業を目指して

活気ある組織、お客さまに信頼される組織づくりを目指して、学んだことは、まずやってみよう＝「実験してみよう」の精神で、さっそく今日から始めてみませんか。成功への合言葉は、『実験』です。

●今号のテーマ 聞く技術 を磨く



代表取締役社長
越前 賢一

メンバーの「納得」をつくるために

リーダーは、ものごとを進めていくためには「説明」と「説得」によって「納得のサイクル」をつくり、メンバーが理解できるようにしていくことが大切です。

人間の脳は、新しいことを言われたりすると拒絶反応を起こします。だから不安を解消することが必要となります。どういった不安なのか、なぜ嫌なのか、それを全部吐き出した（聞き出した）うえで、実はこういうことになっているんだ、ということを書かないと人間の脳には入っていきません。

聞かせてほしいと言う

人は話すことで癒されます。先に、たくさん話した人は、他人の話も聞きいれやすくなります。我慢して人の話を聞いているから、人の話を聞かないになってしまうのです。

だから、新しいことをはじめるとき「いろいろ不安があると思う。だからそれをちょっと聞かせてほしい」と、進めていきましょう。

プレゼンテーションは 実は聞くことに他ならない

プレゼンテーションとは、いろいろな提案などを効果的に説明するための技法です。ただし、プレゼンテーションの目的は、きれいに話すことではありません。相手にわかってもらうことです。

プレゼンテーションは、人それぞれのやり方があります。話すことが苦手な人も、声が小さな人も、誠実にまずは聞いて、それから話すことが大切です。聞くことが最大の武器なのです。

営業の人は短い時間の間で人をどうやって説得するか、売るかということに終始しがち。だから営業出身のリーダーの方は、「聞く」という姿勢をとくに意識していきましょう。



困った時の〈ビジネスお悩み相談室〉を開設しています。
担当スタッフにお気軽にお申し出ください。