



(損保版)

第1～4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区靱本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2019

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード

eccentric

2019年4月1日 AMまで

※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更



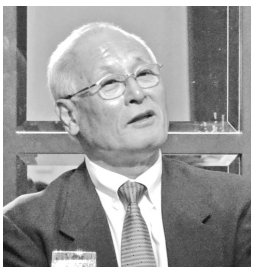
会場の様子

千葉代協

オープンセミナーを開催

元ロッテ監督の有藤通世氏が講演

千葉県損害保険代理業協会(千葉代協)は3月5日、千葉県千葉市のホテルグリーンタワー幕張でオープンセミナーを開催した。



有藤氏

「プロ野球から学ぶチーム作りと人材育成」をテーマに元ロッテオリオンズ監督の有藤通世氏が講演。千葉代協会員、保険会社のみならず、一般からも多くの聴衆が会場に集まった。

プロ野球のキャンプ視察で日焼けしたという有藤氏は、今年のペナントレースの見どころや、各チームの様子などを監督経験者の視点で紹介した。勝つチームというのは、投手・捕手・内野手・外野手・スタツプ全員が一つの目標に向かっていくと分析。設定した長期・中期・短期の明確な目標を全員が把握すること、監督は選手を信頼すること、また、マイナスの思考は瞬く間に伝染することなど勝つためのポイントを、事例を交えながら面白おかしく披露した。また、V9を達成した頃の巨人軍の強さにも言及し、「長嶋さんや王さんは貪欲に練習した。それを導く指導者がいた」と、指導者の存在や成長するために環境がいかに重要かを説いた。さらにキャンプ期間や試合中のイニング交代時がプロ野球選手にとっては準備の時間になるとし、「失敗を

してもそれを克服することで成長する。準備時間をこつと過ぐすかが大事」と準備時間の過ごし方で結果が変わると述べた。最後に同氏は、「プロとは誰にも負けないという意思を持つこと」と自身の考えを披露した。野球チームと保険代理店の違いはあれ、明確な目標設定、チーム一丸となることが重要などの考えは参考になったようで、会場からは多くの質問が寄せられた。