詳細な情報は消化不良に？

その場その時で心理が変化する

どうやら私は、購入する商品にこだわりが薄く、妻をあきれさせる傾向にあるようです。吟味もせずにネットでサッサと済ませます。

女性（妻）は購入までのプロセスを楽しみたいのでしょうが、そのプロセスが難儀な私は、つくづくウインドウショッピングには向きません。

ところが、すべて合理的に（いや、無頓着に）買い物をするのかと言うと、そうでもない場合があるので、我ながらやっかいな性格であると感じています。

なまじ詳細な情報を得ると、ある程度の納得感を得るまでは凝ってしまい、あれやこれやと迷い消化不良をおこしてしまうこともあります。

【ほどよい情報】

あけましておめでとうございます。新年早々、私事で失礼をいたしました。

さて、皆さまも、ほどほどの情報で商品を購入するケースがあるのではないでしょうか。この私のやっかいな性格に賛同していただける方もいらっしゃるのでは？

パソコン（以下PC）は、その身近な例かもしれません。

スペックやソフトなど、すべてを熟知して購入できるのは一部の通（つう）が為せる技で、通常は、ある程度の知識で、オールインワンPCをサイフと相談しながら購入します。

そのPCには、一度も起動したことの無いソフトもインストールされているはずです。おそらくは、今後も使用することは無いソフトかもしれません。当然にそれは価格に反映していますから、結果として相当額のPCになっています。

とは言え一概に損をしたとは言えません。メーカーは私たちユーザーのために、使用を予測して予めソフトを組み込んでいます。そのお陰で、ある時、写真や画像を見たい場合でも、不便を感じることなくソフトが起動して作業ができるのです。

これは、ある意味、意識もしていない特約が付帯された保険のようなもので、事故にあって初めてその特約の存在に気がつき、「付帯していて良かった」とも言い換えることができるかもしれません。

購入時に詳細な商品ロジックを知ると、逆にとまどい、時には消化不良を起こします。PCであれ保険であれ、あれこれ悩まないよう、ブラックボックスな要素にもメリットがあるのかもしれません。

お客様も、冒頭の私のように、その場その時の心理（気分）で、無頓着になったり、神経質になったりします。営業マンはその心理変化の予測は難しいでしょう。

設計書や契約一覧などのツール

両刃の剣となることも

超保険や超ビジネスの設計書は、リスクの単位で保険料を記載している「お品書き方式」です。

これは、お客様にとって非常に親切で明瞭な設計書だと私は思っています。また、不足しているリスクの喚起ツールとしても活用できます。

ところが、その明瞭さゆえ、時として保険料のみに過敏にさせてしまったり、理解困難な補償に不安を抱かせたりもします。「木を見て森を見ず」ではありませんが、一部の保険料や補償にこだわるあまり、本来の保険の目的とはかけ離れる結果に陥るケースもあります。

私たちは、設計書や契約一覧などのツールが、両刃の剣であることを認識しなくてはならないのでしょう。

【初夢は？】

皆さまは、『見た夢を録画するビデオ』はほしくありませんか？

私は、昔に親友と語り合って以来、今でも商品化を待ち望んでいます。このビデオがあれば、たった今見た夢が、反芻（はんすう）及ばずに記憶から消え去ってしまう、あのもどかしさも解消できるでしょう。

しかし、夢は日常の情報を整理するための脳内防衛システムとも言われています。あいまいな記憶でしか残らないからこそ、毎夜の奇奇怪怪な夢にもストレスを感じないのかもしれませんね。保険と同じように、すべての理解を望むと消化不良を起こしかねません。

皆さまの初夢はいかがな開幕でしたでしょうか。

・・・ん。

≪37≫

「ほけん」「あんしん」「50音締了の“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 28

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

研修生会議に招かれる

志高い仲間が増え魅力ある仕事に

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。2013年が終わり、新たな年を迎えました。みなさんにとって昨年1年はいかがだったでしょうか？　弊社は昨年もたくさんのお客様とのご縁をいただき、順調な1年を過ごせたと思います。至らなかった点、反省すべきは反省し、また新たな年もお客様のために、精一杯努力を続けてまいりたいと思います。

さて、今月はメーカーの研修生会議に先輩研修生の卒業生として、講演というか座談会に呼んでいただきました。

私が研修生を卒業して15年が経ちます。今とは時代や環境は違いますが、私が研修生当時苦労した話や、どういった想いで仕事に取り組んでいたかなどについてお話をさせてもらいました。今独立を目指して頑張っている研修生に少しでもためになればうれしく思います。

私には夢があります。この業界をもっと良くしたい、代理店業を魅力ある仕事として成功させ、若い人がどんどん入ってきてくれる。そういった職業にしたいという夢です。

一人ではできることが限られているかもわかりませんが、そういった志の高い仲間がたくさん増えていけば、近い将来きっとそうなっていくと信じて、毎日仕事に取り組んでいます。

一人でも多くの志の高い仲間がまた新たに卒業して、共にお客様のため、業界のために頑張ってくれることを切に願います。

現代人のカルテ

知っておきたい「病」の話 275

社会医学環境衛生研究所所長　谷 康平

病気の原因、引き金を知る

平成26年が明けました。いつも「現代人のカルテ」をお読みいただいてありがとうございます。

この連載がスタートしたのが娘が生まれた午年でしたのでもう12年が経ち、あらためて時間がいかに早く過ぎゆくかに驚いています。

その娘が4月から最終学年、中学受験を控えて、先日、希学園（進学塾）の創設者で理事長の前田卓郎先生にお会いして話を聞かせていただきました。

受験で成功する秘訣は「何が何でもこの中学に入学したい」という強い心であるというご教示を賜りました。成績が伸び悩みA中学はやや難しいのでランクを落としてB中学を受験しても合格できない子供が少なくない一方で、成績は合格に十分ではないが「何が何でも」という子どもは合格するものだとお教えいただきました。

考えてみますと、これは何も受験、子どもの世界だけではなく、私たちにとってもいえることではないでしょうか。

どこに問題があるのかを徹底的に分析して対応策を考え、強い信念をもって全力でぶつかっていく。あらゆる分野でこれがなされている組織では成功にいたる可能性が大きいのはいうまでもありません。

病気について考えてみますと、やはり何故この病気になったのかを分析して考えられる原因や引き金があればそれらを排し、薬などの力も借りて体の持つ自然治癒力を信じ、その実力を発揮できるようにしていくことが大切なのです。原因や引き金を放置して「医療」だけに依存していて、病気が治るはずがありません。

近代に入って医学は目覚しい進歩を遂げました。現在も日々、新しい治療法や新薬が開発されていますが、それでも医師が治すことのできる病気は限られたものです。他人任せにしていたのでは治る病気さえ治らなくなってしまうことさえあります。

21世紀に入って、厚生労働省は「健康日本21」という大きなテーマを掲げて、9つのポイントをあげました。

生活習慣で特に重要な食、タバコ、酒、運動、そして休養、睡眠の5つです。加えて、がん、糖尿病など今日の日本人にとって重要な病気を減らすことがポイントとなっています。

そして、この「健康日本21」の法的基盤として、「健康増進法」が施行されています。特に「間接喫煙」の防止が大きく取り上げられたため、室内での喫煙はかなり制限されるようになったのはご承知の通りです。

しかし、飲食店などにおいては、この法律には罰則規定がなく努力目標であるため旧態依然の状況が続いているのです。

乳幼児突然死亡症候群（何の異常もなく健康に育っている赤ちゃんが突然死亡する）のリスクファクターの筆頭にあげられるのが「両親の喫煙による赤ちゃんの間接喫煙」であるなど、喫煙は周囲の人に迷惑をかける行為であるばかりか自分自身の大切な体を損傷させている自虐行為であることを認識してほしいものです。

かつて米国で禁煙ブームがおこり、売れなくなったタバコが日本に押し付けられました。今は日本で売れなくなったタバコが海外で広く流通するようになりました。

「和食」のようにすばらしいものが世界に広がるのは結構ですが、「日本産タバコ」の拡大はやめてほしいものです。自分だけでなく他人のことも考えましょう。（加えて言うなら過度の飲酒も喫煙に劣らない自虐行為と言えるでしょう。お酒は昔から言われるようにほどほどにしましょう）

今年もよろしくお願いいたします。

偉大なり、自然治癒力

自らの生活習慣を確認する

「医療」だけに依存していては病気は治らない