

仕事の計画（段取り）

仕事は、闇雲にただやればいいものではありません
仕事の目的は、お客様に信頼していただくことと「利益を出すこと」です。

では、目的達成のために「何」をすればいいのでしょうか。目標が大き過ぎて掴みどころが無いのでは？

「より安全に」「より早く」「より安く」「より簡単に」「より綺麗に」を考えながら仕事をしましょう。

強力な道具として「計画（段取り）」があります。

ある物件があるとします。工期は4ヶ月あるとします。

まずは、**各月**に「やるべきこと」「できること」を考え、計画を立てます。

次に**1週間**単位で仕事を分けます。今週「やるべきこと」「できること」を考え、来週の「やるべきこと」「できること」を考え、計画を立てます。

最後に、その一週間の何**曜日**に何をするのかを計画します。その計画に沿いながら、明日の計画を立てます。そして、その準備をします。

今日の作業は、昨日計画していますので、淡々と要領よく作業できるでしょう。作業しながらでも、作業終了後でも、明日の作業の計画をし、準備をします。

計画が立っていると、仕事に「安心」と「自信」が満ちてきます。仕事が楽しくなってきます。

計画を立てていても、仕事は常に変化しています。予定外の仕事が発生するはずですが、

それにも対応できる計画を立てられれば、あなたの仕事は格段に向上するでしょう。

明日に回せる仕事を1/4ほど計画しておくが良いでしょう。

また、可能であれば当日できる明日の仕事も1/4ほどつくっておきましょう。

段取り力 の見極め方



清潔な店

商店街などで、同じ業種の店が軒を連ねていることがあります

100メートルの間に八百屋が三軒あったり、似たような店構えのパン屋が並んでいたりします。不思議なのは、その中の一軒だけお客の入りがよく、頻繁に出入りがあることです。

理由として「安い」「対応がいい」「品物がそろっている」などが想像できますが、意外に大切なポイントとして挙げられるのが「清潔さ」です。

自動車王のヘンリー・フォードは「**不潔な職場に優秀な社員はいない**」という名言を残しました。「不潔な職場には自然と怠惰な従業員が集まってくる。それは勤勉な人にも悪影響を与え、全体の能率や品質も低下させる。」と言い、彼が造った自動車工場は清潔さに最も重点が置かれたのです。

店の床に商品が無造作に置かれていたり、オフィスの棚が乱雑になっていたりという光景は、来訪者に視覚的な嫌悪感をもよおさせるものです。

好印象を与える第一歩は、まず清潔さからと心得ましょう。

誠意

Mさんは、新しく開店したレンタルビデオ店である映画を探していました。

しかし、あいにく貸し出し中の様子。あきらめきれず、店員に返却の有無を確かめてくれるように頼んでみました。返却されていない場合があるからです。すると、「現在、在庫が多く、棚に戻しきれていない状態です。探し出すとなると非常に時間がかかってしまいます」との返事が返ってきました。

Mさんの足がこの店から遠のいたことは言うまでもありません。

どんなに忙しい状況であっても、少し探してから同じ返事をすると、結果は違ったものになっていたでしょう。店員は効率的な返事をしたのでしょうか、**お客が受ける印象は「不誠実」**となり、まるで違います。

私たちも、つい忙しさに追われて事務的な対応や言葉遣いをしたり、効率を重視するあまり、不親切な説明になったりしがちではないでしょうか。

常に、誠意ある仕事を心がけたいものです。

視点を変えれば

シカゴのあるオフィスビルでの出来事です。ビルのオーナーに対し、「エレベーターが遅い。なかなか来ない。こんなことならテナントから出て行く。」と住人からクレームが来しました。

対処方法はいろいろ考えられます。

- ① エレベーターを追加する。
- ② もっと大きいエレベーターにする。
- ③ 多業種のテナントを入れて、始業・終業がズレるようにするなどです。

どれも時間も費用もかかり、実現は大変です。

ところがあることを行ったことで、苦情はすぐに消えたそうです。オーナーは、エレベーターホールの壁に鏡を取り付けたのでした。

エレベーターをどうやって増やすかではなく、「どうしたら、待っている時のイライラを解消できるか」という発想で考えたのでした。

この話は、**問題の視点を変えることで、解決の糸口が見つかった好例**と言えるでしょう。

私たちも、常に柔軟な発想で、より良い職場環境づくりとお客様へのサービスを心がけたいものです。

『成長』とは・・・

「成長する」という言葉の意味を正しく理解していますか？
成長するとは、「できることを増やす」ことです。
できることを増やすためには、やったことが無い、できないことをやってみるしかない。
新たなこと、難しいことに挑戦するから人は成長するのです。

なぜ、人は成長しなくなるのでしょうか？
理由として、

- ① 自分は出来ると錯覚してしまう。
 - ② 失敗したくないので出来ることしかしない。
 - ③ 面倒くさい、辛い、面白くないと言い訳して自分を甘やかす。
- 上記の理由は、すべての人が陥りやすい弱さではないでしょうか。



すべてのことを最初から出来る人はいません。
自転車に乗ることも、はじめから出来る人はいないのです。
何度も転び、何度も泣き、何度も怪我をして、やっと乗れるようになります。
それは、困難に立ち向かい、途中で投げ出さず、出来るまで挑戦し続けることで可能になり、
その結果、自転車に乗れるようになった自分に歓喜し、達成感を味わう事が出来ます。
そして、その後は自転車に乗ることは、当たり前になってしまうのです。

書物やマニュアルで学び、人に教えてもらいながら、一步ずつ前進することが進歩であり、成長です。
成長しなくなる自分を常に戒めながら頑張っていきましょう。

「時間」の格言

- <クーラー>
明日はなんとかなると思う馬鹿者。今日でさえ遅すぎるのだ。
賢者はもう昨日済ましている
- <ラ・ブリューエル>
時間の使い方下手な者が、まずその短さについて苦情をいう。
- <チャールズ・バクストン>
何をするにも時間は見つからないだろう。
時間が欲しければ自分で作ることだ。
- <ベンジャミン・フランクリン>
時間を浪費するな、人生は「時間の積み重ね」なのだから。

<人間が成長する順番>

人間が成長する順番は、

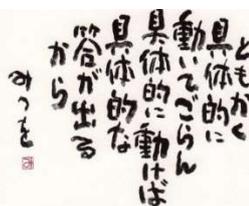
1. 知る
2. 覚える
3. 動く
4. 考える

とも かく うご こう !
知 ・ 覚 ・ 動 ・ 考 !

社訓 「顧客のニーズ(要望)に応えよう」

基本方針 我が社は、顧客のニーズ(要望)に応え、技術と誠意をもって施工することで、
顧客へ「安心」と「満足」を与え、地域に愛されながら、社会に貢献する。

心得 我々は、建築設備の「専門医」です。技術を磨き、点検調査を行い、お客様の財産の為に悪いところを直します。
我々は、建築設備の「救急隊」です。お客様の要望に応え、緊急の場合は、夜討ち朝駆けで迅速に出動(対応)します。
我々は、建築設備の「コンサル」です。知識と誠意をもって「安全」「安心」「満足」をお客様に提案します



株式会社

太田電機工業所

阿久根店: 鹿児島県阿久根市港町65-4

TEL:0996-73-2800 FAX:0996-73-2024

出水店 : 鹿児島県出水市大野原町304

TEL:0996-63-1966 FAX:0996-63-1965

E-mail : oota-i@po2.synapse.ne.jp

URL : <http://oota-denki.com>