

2019.12月11日.

目標を持って仕事をする

あなたは自分の仕事に慣れてますか?

Yes.と答えたならば、その日の仕事がどれくらい大変でどれくらい時間がかかるかの目算も立つでしょう。

或いは次の日や毎日予測しても大きな誤差が出ないくらいに予測可能かもしれません。では、他人の仕事についてははどうでしょうか?

知る必要も無い。でしょうか?

知っているつもりでも、他の人の仕事内容をしっかり把握しているのは店長やマネージャ職くらいのものでしょう。

しかし、いつも忙しそうにしている人が自分が不備や、ちょっとした気遣いの足りなさでどうかな、といふとしたらどうですか?

何も言わずに対応してくれている(言ても仕方ない。私がやった方が早い)かもしれません。いろんな店を見ていると実際そのような事は起きています。

伝票処理、契約書、登録票、お試し報告、請求、現金の誤差、未連絡が来ないのクレーム対応などなど 本人が居ない所で問題に対する姿をよく見かけます。

聞くと不備を起こす人は大抵同じで起きた人も同じらしいのです。

日頃から私たちは自分の仕事にも理想を持ち、見つめ直す習慣が必要ではないでしょうか?

レーティングを行ない何度も同じミスが生まれるのであればミスしない仕組みやルーティンにするのです。

先日、コンサルタント会社の方からこんな話を聞きました。

「時間を守れない経営者は、大抵5分から10分遅れて来ます。不思議な事に
5分に遠くても近づいてもです。そのような会社はやはり管理も杜撰なものですね」

この経営者も遅れても反応せず、遅れる習慣を身につけてしまったのかもしれません。

もし、1分でも遅れたら大変な事態になる場合には毎回早く到着する事でしょう。

さて、私達の仕事の場合にはいかがでしょうか?

無意識のうちにミスが発生しても、会社の誰かがそれをカバーし、他の人の時間を奪い、召し使いのように重圧している…。そしてそれが習慣化している事はないですか? あるある!!と、多くの事務員さんが頷いている事でしょう。

来年より働き方改革の決まりに則り運営していく為に急速に仕組みを調整しているところですが、肝は、「お互いが相手の負担を増やすよう気遣う」事です。

2019.12/11

No2

視野を広げて一緒に働いている人達がどんな仕事をしているか見てみたいのです。
矢印もある事務員さんか。

「会社から携帯電話は支給されているのですが、お客様に番号を教えてほしいのです。毎回お店にかかるてくるのです。担当者とお客様の間に入り、一件の対応にかなり時間で使う事がある。またメールや着信を見てくれないので、お口の電話と同じお客様から受ける事もある」と言っていました。

ひきりなしくニカかってくる電話に応対しながら、綿め切りに決まって他の仕事が進まずに大変そうでした。その他にも提出された書類の不備の訂正をする荔に、店中事務センターと担当者の間にあって連絡したりと、本来やらなくて済む仕事が多く減る傾向も見られません。気の毒です。このままで良..苦がありません。

新人社員もせめて入社二ヶ月も経たならば日常業務の正しい処理くらいは会得ほしいう。何時も勤めているのに、書類の不備や提出期限の遅れ、釣り銭間違い連絡が遅いなど、自分の対応次第では他に迷惑をかけずに済む事で指摘を受けてるならばすぐに改めるよう努力して下さい。

そのように他の人の仕事を増やさない、減らすよう努力するのも愛の店の目標すべき目標ではないでしょうか?

努力はしているのに、不備は減らない、視野も広がらない。上司が注意しているのに一向に変化が無いですか? 努力の仕方を見直してみるのも一つの方法です。あなたは仕事に目指すゴール(理想)を設けていますか?

数年先のイメージから一年間、数ヶ月から1ヶ月、そして今日1日の目標設定と、逆算して行動レベルに落とし込む事を行なってみてはいかが?

すると優先順位を決めないと大切な事が時間内にやりきれない、苦です。優先順位が決ると仕事のリボが抑えられます。

最近、あちこちの朝れてパートの法則の話をしました。

パートの法則とは、働き主義の法則とも言われ、全体(10割)の中でも重要な要素(働き)はたた2割でつかなわれているらしいのです。しかし、その2割を取り除いてみると、残りの8割の中から2割が動き出し、元の状態を維持する。という法則です。

イタリアの経済学者、ビルフレド・ルートが発見したと言られています。

仕事の10割の中でも同じ事が言えるのではないか?と言ったのが、元・東レ社長佐々木常夫さんです。

2019.12/11

No3

本当に肝となる2割の仕事をしっかりとやれば、全体の8割はやた事になる。
と、逆の発想をした訳です。

それで、残りの8割の中から、やらずに済む仕事をやらずに済ませる方法、簡略化など工夫する事で、時間の短いのに、質の良い仕事をミス無く行える仕組みを生み出し、責任をキチリ果たしながらも自分の家族の看病や世話をしたそうです。

強豪 花巻東高校野球部の監督は、

選手一人一人に明確な目標を設定させ、そこから逆算して、今、今やる事の優先順位を選手に意識させるそうです。毎日30分間日誌に書く徹底ぶりです。練習に使う時間を意識付けて使っているのです。これで設定した事は自分で決めた事なので、練習にやらされ感がないでしょう。

熊本の大津高校サッカー部の監督は、

「目標すゴールのない者に進む道はない」とミーティングの冒頭で言うそうです。

強豪校に入学したところ終わりじゃない、これから始まるんだ」と、高校3年間のゴール地点。
卒業後は後に自分がどうなるかを設定し、日々の過ごし方をデザインする事を
主体的で練習にするそうです。その為 練習は自ら工夫や努力をするそうです。

キチリ理想を描いて日々マネジメントするところが共通しているのではないか?と思つか?
大変かな...。と思ひますか?

もう一度聞きました、あなたは目標を持って仕事をしていますか? 就職がゴールになていませんか? 入社してどのくらい経ったのかが何せんか成長できましたか? 各店に自己共に認めるほど成長できた!と自信を持って答える事ができる人はどれほどいるでしょうか? 特に新入社員諸君!どうですか? 自分が成長できないのは他人のせいですか?
是非あなたの人生は自分でデザインして下さい。

冒頭で述べた内容など別に書かなくとも良..低いレベルの話です。しかし仕事は多岐にわたりますが、他の面でも当てはまる事がある筈です。

適当な練習を繰り返していくと、試合に出る事も出来ず、年月が経ち、現役を終える選手にならぬようになります。その点で店長は成長を助けるのが仕事ですから、よく目をかけ、手間を惜しまず鍛えて下さい。「いつまでもへが出来るようにね」という当面の目標を持つように励まし、実際に取り組んで下さい。それがキカケで周囲で働く仲間と助け合ながら成長する店となるならば嬉しい限りです。

2019.12/11

No 4.

早いもので12月です。あっという間に今年も終ります。

お店をまかされている店長さん達。

数字ではない、理想の店の目標について聞きます。

今年は目標にどこまで近づいたでしょうか？

来年はどのような目標を立てて、どのように達成するでしょうか？

計画は春ですが、年終(年終)に考えてみて下さい。

私も反省ばかりです。10月には社名変更と組織改革が進みました。皆が働きやすい、を感じる、喜び楽しく仕事が出来る理想の愛の店への道のりは遠く申し訳なく感じています。

でもきっと来年は今年よりも働きやすい店になる筈です。そのように目標を持ち、

計画を実行しているからです。

今年も皆さんのおかげで運営する事が出来ました。

心より感謝申し上げます。

(株)ほづみ 代表取締役
沼田 真弓