



## 前向きに、楽しむ。

皆さん、こんにちは！とても気持ちのいい季節がきました。といっても、ゴールデンウィークで忙しく、それどころではないでしょうか。

皆さんの周りに、しょっちゅうミスをしたり、忘れものをしたり、期限に遅れたりする人はいませんか？実は僕もそうでした。一生懸命やっているのに、どうしてもチヨンボをしてしまい、周りに迷惑を掛けました。今でも完璧には程遠いですが、そのころに比べるとずいぶんよくなりました。

何がきっかけでそうなったのか自分ではわかりませんが、ある時から、そういったミスがだんだん減っていきました。そのきっかけは特に覚えていませんが、今振り返ると、何ごとにも積極的に取り組む姿勢ができたころから、変わったのではないかと思います。

それまでも、仕事に対する気持ちは前向きだったのですが、仕事に追いかけていけると日々感じるような状態で、実際は受身の姿勢でした。受身だと、面倒だったり、気が進まなかったりする仕事は、やりたいた事に比べると、どうしても後回しになります。気分も乗らず、ダラダラと時間をかけたり、後ろ向きな気持ちで取り組んでしまったりしてしまいます。そうすると、ミスが多発するのです。

心の状態が受身では、初めから自分の心が負けているのです。友達との飲み会でも、

カラオケでも、いろいろなパーティーでも、そもそも楽しむ場であるはずですが、どうしても気が乗らない、気が進まないという時があります。そうすると、初めから自分の気持ちを受身なので、途中でスイッチを切り替えることができないままに家に帰ってしまい、グッタリ疲れ果ててしまいます。

楽しむというより、やらされているという感覚が強くなります。そんなときは、最高の結果を生むのは難しいでしょう。前向きな姿勢なら、こちらから仕掛けていっている、心の余裕と、それに伴うより広い視野が手に入ります。そうすると、ある問題の解決にしても、狭い視野でとりあえずの対処をするのではなく、多面的・長期的・根本的な問題解決ができるようになります。

そこまでいくと、極端な話、生死に関わるほどの問題ですら、その解決のための策を練ったり、がむしゃらに動いたりしている最中でも、その行為そのものを楽しめるようになります。

楽しんで難問に取り組める状態ができれば、より多くの気づきが得られます。その問題解決とは別に、とてもいいアイデアが浮かんだり、別の問題の解決策がわかったりもするのです。当然、その難問ですら、最高の結果を導き出すことはたやすくありません。大切なものはすべて自分の心がけ次第ということですね。自分の周りに起こるどんなことも、積極的に取り組むことで、楽しみながら自分自身の成長の糧にしていきたいでしょう！

## はい、こちら 経営相談室です。

皆さまこんにちは♪今回は、読者参加型の相談コーナーです。当コラムにて、マネジメント上の相談を募集した所、「部下が言うことを聞かない」「従業員が何を考えているか分からない」といった内容が寄せられましたので、これについていっしょに考察して参りましょう。他社での成功事例に関する情報提供が今回のハイライトとなります。では早速(^\_^)/

### 1. 部下への指導

スタッフが言うことを聞かない。そんな悩みをもった管理職や経営者の多くに共通して言えること。それは、食事をおごったことが無いが、残念なほど寡少であるということです。中には、缶コーヒー1本提供したこともないという場合もあります。

◆あなたはスタッフの生年月日を記憶していますか？スタッフ全員の氏名を漢字で書けますか？最低でも、履歴書に書いてあることはすべて丸暗記しておかないと。さらに家族構成や嗜好も含め、相手を知る好機となるのが実は飲食の場です。少なくとも、何も知らないのに「何を考えているのか分からない、」などと言うのは、不合理で理不尽なことです。

◆特に飲食業の場合、従業員と飲食に出ることが他業種と比して半数ほどの機会という調査レポートもあります。例えば、学生アルバイトが卒業を機に退職する時。その方を気持ち良く送り出すだけではなく、参加者一人ひとりとのコミュニケーションを図ることも意識的に実践すべきです。つまりこのようなイベントでフォーカスを絞る対象は、他の参加スタッフも含め“全員”です。

◆「渡し切り交際費」をご存知ですか？上場企業の中には、このような制度を運用している所もあります。これは、会社が管理職に渡す、領収書が不要なお金で、部下との飲食等に充当するものです。つまり、管理職が自分の部下を飲み連れに行くことで、円滑なコミュニケーションを構築するという仕組みです。自分が上司になってはじめて、渡し切り交際費の存在を知ると言うことも多いものです。

◆ここから学ぶべきは、内部コミュニケーションを図る時、“毎回経営者自らが参加する必要はない”ということです。つ

まり、店長に任せて、店長自らが主催した食事会の方が、店長の責任と権限も、より明確になります。要は人心掌握の好機となるのが内部コミュニケーションです。円滑な人間関係の源泉となる、飲食業における飲食での内部コミュニケーション。今一度検証してみてください。

◆部下が言うことを聞かないと嘆く前に、部下の何をどこまで知っているのか？そこに不安が残ります。具体的に、「店長であるあなたは、部下一人ひとりについて、最低でも5分間は語れますか？」相手を知ること、相手に刷り込みを図れるもの。そして相手を知るためにどのような努力や工夫をしているのか、それが問題であり課題でもあります。

### 2. 上司からの指導(実例)

旧財閥系上場企業のサラリーマンだった私。400年の歴史を有する井桁のバッチが大好きでした♪そこで、在職時代の上司からのアドバイス例をご紹介します。心から大好きな上司でした。

◆「おい清野、謝るな！俺たちはな、なんぼでも名刺持って外回りするぞ！それが俺たちの仕事だ。どんどん仕事させろや」(競業と喧嘩し、支店長と支店長代理に名刺を持たせて謝罪に走らせてしまったことを謝った際に)

◆「清野、これが雑用か？雑にやってるお前にとっては雑用だな。要は、仕事じゃなくて作業だな。お前がめんどくさいと思っていることは、誰だって面倒と思うよ！でもな、それって甘えだよ(笑)」(深夜、駅撒き用チラシを折りながら、上司からのひとこと)

◆「あのな、お前は単に組織の歯車か？歯車を動かそうっていう気概が無いのか？20代のくせに！」「結局ね、量は質の材料なんだよ。仕事の量は仕事の質につながるんだよ。」(いつも同じ業務でイライラしているときに、先輩から言われたこと)

◆「あなたが出来ないのなら、誰も出来ないよ。もしできなかったとしてもそれはあなたの責任ではない。出来る・出来ないじゃなくて、やるかやらないかだと思えよ〜。」(仲が悪い同僚からのひとこと)

ここで紙幅が尽きましたので、今回はこの辺で。引き続き、当コラムで取り上げて欲しい内容がございましたらお気軽にお寄せ下さい。

(株式会社システムコンストラクション 清野 秀道)

2017  
YEAR  
THEME

2017年度 年間テーマ決定!

# 深い想いでおもてなし 目を見て笑顔で心を尽くす

ハーモニーワールドの岡本興大社長の作品です。  
今年度のテーマはおもてなし!  
お客さまへのおもてなしの意識をさらに高めるため、  
1年間唱和していきましょう!

**選考理由:** 抽象的な作品が多い中で、おもてなしとは具体的に何をすればいいか表現されているため。「おもてなし」と聞いてはく然と理解できますが、具体的に何?と聞かれるとすぐに答えられないのではないかと思います。経営理念を毎回唱和することで、おもてなしの表現の一つとして、社員・キャストの心の中に浸透できればと思いました。(選考委員より)

## 新入社員紹介

## 4月1日より、新たに加わった フレッシュな新入社員です!

梅田 功樹さん(北九州出身)

はじめまして。今年から新入社員として入社いたしました、梅田功樹です。私は西日本工業大学でデザインを学んで、この会社でもデザインなどをさらに勉強して新しい仕事を覚えながらデザイン職につきたいと思い入社しました。人生初の接客という仕事で最初はうまくできるかすごく不安でしたが、店長をはじめ、従業員の皆さんが優しくご指導してくだ

さって、次第に営業にも自信がついてきて楽しく営業しています。まずは目標に向かって営業をがんばって、今はたくさんの方に頼りきりなのでいち早く仕事を覚え、頼られる存在になっていこうと思います。よろしく願いいたします。

盧 艶さん(中国出身)

皆さん、こんにちは。初めまして、新入社員の盧艶(ロエン)と申します。リズム食品の大家族に入って、心より嬉しいです。私はどんな地味なことでも、日々継続して、諦めずに進むことが大切だと思ったので、「今日の仕事は」の詩を忘れずに笑顔での対応を心掛け、諦めず折れない心で成長していきたいです。皆さま、ご指導よろしくお願いいたします。いっしょにがんばりましょう。

ラジェス ブジェルさん(ネパール出身)

初めまして、ネパール出身のラジェス ブジェルです。子どものころから日本が好きで留学することにしました。2年間日本で日本語の勉強とパソコンの勉強もしました。今まで習った日本語と日本で学んだことを生かして、日本で働きたいと思いリズム食品で働くことにしました。これからの人生は楽しく過ごしたいと思っています。



ラ  
ジ  
エ  
ス  
ブ  
ジ  
ェ  
ル  
さ  
ん

盧  
艶  
さ  
ん

梅  
田  
功  
樹  
さ  
ん

3月25・26日

## 風風ラーメン志木南口店16周年祭

今回とんこつとバリ黒とんこつを390円で販売し、2日間でトータル1000杯という目標でしたが、1日めは505杯、2日めは419杯で、目標には届きませんでした。ですが、「笑顔とともに気づける自分を創り出そう」というテーマはキャスト全員できていたと思います！周年祭前、周年祭当日もキャスト全員協力し、キャスト同士笑顔で営業できチームワークがより良くなったと思います！特に2日めは悪天候の状況でしたが、進んで呼び込みを行なうなど、成長が見られました。周年祭後新規のお客さまも増えてきているので、志木南口店の良さを生かし、常連さまになってもらえるよう心がけていきます。今後も各自で考えた目標に向かい、(有)パートナーを引っ張っていける店舗目指してキャスト全員でがんばっていきます！

(風風ラーメン志木南口店 副店長 細野 翔)



## 3月9日 風風ラーメン松江学園店周年祭

周年祭当日、オープンから予想以上の行列に認知度の高さを実感し、例年以上に良いスタートを切りました。やはり、新規のお客さまが多くご来店くださいました。キャストさんは、程よい緊張と良い雰囲気朝礼を行ない、オープン後オーダーが一気にたまって落ち着いて立ち回ることができ、そこは去年より成長したのだなと実感しました。夜は例年通り長蛇の列となり多くのお客さまにご来店いただきました。回すので一生懸命になり、途中活気が損なわれましたが、持ち直し、目標を達成し、閉店を迎えました。周年祭後の、キャストさんの状況は、忙しさについていける精神力が付き、声だしに活気が以前より出るようになったように感じます。何よりキャスト同士の一体感や協力姿勢、距離感が近くなりました。今回、告知に力を入れ、時間のない中、ポスティングを1500枚配り、皆の協力のおかげで781杯を提供できました。卒業生4人もとても満足し、出し切ったようで、有終の美を飾ることができ嬉しく思います。周年祭での収穫はいくつもありました。やはり周年祭をやるからには、次回は事前にキャスト全員で集まる機会を何とか作り、モチベーションをさらに高めたいと思います。お客さまの期待にしっかり応えるために、よりいっそう気を配った営業をするよう努めてまいります。

(風風ラーメン松江学園店 店長 室崎 裕行)

