

お客様各位 元気通信

— 中身はなんだよ 何のため?? — 仕事の与え方8つのポイント

こんにちは、サーマルタンクの新洋技研工業です！お変わりございませんか？

2月の終わりになりました。この島で戦争末期に俗に人間魚雷とも言われる「回天」特別攻撃隊の記念館へ行ってきました。この島で戦争末期に俗に人間魚雷とも言われる「回天」の発射訓練が行なわれていたそうです。今でも訓練基地跡や、回天の運搬に使われたトンネルが残っており、記念館には回天に関する資料や搭乗員の遺品等が展示されています。この記念館の方からお話しを聞き、あらためて日本を守るために若い、尊い命が多く失われた上に今があるのだ、ということ深く胸に刻み込まれた貴重な時間となりました。

さて話しは変わりますが・・・

部下を持つ身ならば誰もが直面するであろう、仕事を部下に指示命令し実行させることの難しさ・・・。これが機械ならば操作一つでいいわけですが、こと相手は人ですからそうはいかない。実に様々なタイプの部下がいる。これを何とかうまくまとめてやる気を起こさせ、成果を上げていかねばならない。

ではどうすればやる気を起こさせることができるのか?? 目の前に美味しそうなニンジンをぶら下げて走らせる(失礼な言い回しですがお許しを)手もあるでしょう。その逆にこれをやらなかったら給料が下がる!なんて怖いことを・・・という人はいない・・・ですよ。どっこい人はなかなかそう簡単にはいかない。

人はだれもが「自己承認欲求」を持っていてと思います。自分の仕事の付加価値、どれだけ会社の、お客様のためになっているのかということをやんと伝え、認識してもらおうことで(大方の)人はやる気を起こすと言われています。そして指示の内容が「わかりやすいこと」で行動を起しやすくします。すなわち「一. 仕事の内容」「二. 意義目的」「三. 優先順位」「四. 納期」「五. 手段、方法」「六. 品質、精度」「七. 予算、コスト」「八. 人員、人数」この8つのポイントを押さえた指示を出すことで内容が明確になるといわれています。これを覚えやすい言葉にすると「中身はなんだよ、何のため、いつからいつまでどうやって、できればえなんぼで、なんにんで」ということになります。(実はこれ、先般受けた研修の受け売りでした!)

日本の野鳥シリーズ

ミヤマガラスは春告げ鳥

技術営業部 佐藤 弘

70年代末の新潟市にこんなジョークがあった。街へ買物に来たソ連船員いわく「日本人は皆貧乏だ、品物が溢れているのに買う人が全く居ない、ソ連なら行列ができてたちまち売り切れる」。小癖好きという彼らが、食うに事欠く自国の物不足を洒落のめしたのだと思う。

上越教育大学の中村教授によれば、ハシボソ・ハシブトが万を超える日本一の大群で、大学構内に埒(ねぐら)を形成したと言う。だが両種共に日中は数羽単位で過ごすから、皆様が昼間数百のカラスの不気味な大群を見たらそれはミヤマに違いない。僅かな差だが大きい順にブト・ボソ・ミヤマであり、近くならミヤマのクチバシはクサビ形に直線的に尖っている事と、その基部の灰色が肉眼で見てとれる。

決まって田んぼで餌を漁る彼らが、鳥インフルが話題になる以前に調査地松林の埒で50羽くらい落ちて見つかった事があった。これは捨て置けないと死体を全て燃るべき機関に送ったところ、死因は感染症や薬品によるものではなく単なる餓死だったらしい。又、06年から鳥研に呼応して、鳥にたかる主としてダニ類の外部寄生虫を採取して、人畜への影響に関する防疫面の調査に協力している。かつて私は、鳥類標識調査を「世の為人の為には少しもならないボランティア活動」と述べたが、どこかで少しは世の為になっているのかも知れない。

さて、私達と違ってロシア人はカラスに不吉なイメージを持たないらしい。冬姿を消していたミヤマガラスが、大陸の雪解けの頃ロシアに大群をなして戻って来るから、かの国の人々にとってミヤマは待望の春到来を告げる心浮き立つ鳥なのだと、ロシア通の鳥キチは言う。ウグイスの初音を聞いた、この春初めてツバメを見たついで誰かに話さずにはいられない、雪国暮らしの私と同じ感覚らしい。

本種の群に、更に小さい、公園のハトくらいのコクマルガラスが混じっている事が稀にあるというが、まだ見た事がない。

酒蔵さんとの長ーいおつきあい

第 16 話

取締役会長 大辻 英郎

お引立、ご愛顧をいただいている清酒メーカーさん
いつも有難うございます。

新潟では地震被害を大きく受けられた清酒メーカーさんが何社もあり、そのお見舞にお邪魔した時に改めて高価な生産設備の多さに気付いた次第です。精米、原料処理、製麹、酒母、醪の発酵設備、圧搾、ろ過、貯酒、びん詰、製品庫・・・。

設備の償却、運転経費、メンテ費用等大変なお金が必要になります。現在の商品価格設定ではメンテ費用も容易ではないと存じます。

しかし私共業者としましても人件費、交通費、管理費と大きく掛かっていますので、いきおい御請求額が多くなり申訳なく思っている次第です。

一つの提案として、社員御採用にあたりテクノスクールを出た(特に電気、制御、機械系)人を採用されるとよいと思い、その事をお薦めしています。

2~3年も経れば小さなトラブル等に
対処出来るようになって行きますし、
日頃の心がけで機器の寿命も長くなり、
装置に対する改善発想も出てくる
と思いますので是非お考え下さい。

次号へつづく

良い印象を与える6つのポイント

1. 挨拶をする回数である
2. 笑顔の回数である
3. 返事をする回数である
4. キビキビ行動する回数である
5. 相手の目を見てうなづく回数である
6. 声の大きさ、明るさである

7秒7時間の法則

「第一印象は7秒で決まり、第一印象が悪いとそれを变えるのに7時間かかる」

コワイですねー！ (-_-;



ピピッとスイカ

モツセイ

生産資材主任 島貫 修一

右手に持ったカードを自動改札機の青い部分にタッチしたら、ピピッと鳴ってゲートが開いた。JR 目黒駅東口での IC カード Suica の初使用は思った以上に簡単だった。その後同じ JR の田町駅芝浦口でもピピ、原宿駅表参道口でもギャルの群れに混ざってピピッと快調に通過できた。東京で移動するには電車が便利だが、乗車券を買うのが面倒。路線図か運賃表で運賃を確かめてから券売機で乗車券を買うが、その券売機が多機能で操作が複雑になっており、混雑時には素早くそして間違わないようにと緊張してしまう。

そんな悩みを一掃してくれたのが Suica(Pasmo でも同じ)で、予想外の事が起きた時にも役に立った。午後から強風が吹き荒れ3時頃には山手線が止まったので、代々木駅から中央線で東京駅に向かった。しかしその中央線も強風のため運行停止になり、電車は飯田橋駅で動かなくなってしまった。車内放送に従って地下鉄に乗り換えることにし、東京メトロに降りて路線図を眺めると「飯田橋は地下鉄が3路線通っているのか」「東京駅へ行く路線はあるかな」「あ、大手町を通る路線がある」「東西線だ、よし東西線で大手町だ」。大混雑している券売機の行列の横を通り過ぎてピピッと改札を通過し、東西線の電車に乗り大手町駅で降りる。そしてホーム進行方向先端の階段を上り改札を出たら、JR 連絡通路を歩き更に階段を上ると、そこは東京駅丸の内口。無事着いた。