

教えて！みんなの

仕事の流儀



WORKS-ZERO

2022

はじめに

「success mind つたえ隊?、なんだそれ?」

自分たちで名前をつけたものの、活動し始めたころは実はどこか恥ずかしさを感じていました。しかし、様々な活動をしていく中で、success mind に対する意識の変化と同時につたえ隊も浸透していく事が実感できました。

いつもお世話になっているかめや様の研修で行った「企業理念」について。

「企業理念とは、企業が目指す理想像や大切にすべき価値観を明文化したものの。企業が存在する意味。」

改めて、会社の理念・理念共有と向き合う大切な機会となりました。

結成当初から目標に上げていた success mind に関する「コンテストの開催。どんな物語が皆さんから上がってくるのか、年末年始の一年で一番ゆっくりしたいこの時期に皆さんにお願いしたため、ちゃんと書いてきてくれるのだろうか、休みたいだろうに：とこちらからお願いしたものの、少しどきどきしていました。しかし皆さんから上がってきた作品は、今まで聞いた事もなかった下積み時代の話や、今まで仕事をする上で大切にしてきたポリシーなど。とても真剣に

success mind やこのコンテストに向き合ってくださった事が分かる内容ばかりでとても感動しました。私たちの取り組みや発信に対して、いつも前向きに向き合ってくださいだった事、本当にありがとうございます。そしてこれからも、ワークスゼロの行動指針として大切にしていきたいです。

一緒に働く仲間が日頃どんな想いで仕事に向き合っているのか。ぜひゆっくりと読んでみて下さい。

● 不具合は起こさない

● 起きたらすぐ直す

● 二度と起こさない

25歳の時に増改築部門の責任者となりスタッフ5名と日夜お客様対応をしています

自然と身についた事です。

増改築はお客様が住んでいる家を改装、増築する工事ですので、毎日お客様はご自分の目で見ます。整理整頓は行き届いているか？職人さんの態度は良いか？

時間通りに来てくれるのか？工期は守ってくれるか？など。

工事中は店舗仕事とは比べ物にならないほど気を使います。工事が終わったあとはアフターフォローもあり、不具合も出てきます。そんな時に次の日にしたり連絡が遅くなったりなどすれば信用はあつという間に無くなり、イバラの道だけが待つ。

嬉しい問い合わせや新規の仕事は次の日も大丈夫ですが、不具合は今すぐ！

今、他の仕事をしていてもそれを一旦止めて対応することが私の流儀です。

そして二度起こさない事。

不具合の対応が良ければまた仕事依頼して頂けますが、対応が良く無ければ二度と無し。

私の仕事の流儀は、『どこまでもやり抜く、絶対にあきらめない!』です。

経営理念の中にも一部ありますよね。なんだかひつくく聞こえてしまうかもしれませんが、私は一度やろうと決めた仕事は絶対に途中で投げ出したくありません。

それは、私を頼って、信じてくださるお客様がいるからです。その方々を裏切る事はしたくありません。

以前は私も周りの言葉に惑わされ、できない理由を並べて仕方ないと自分に言い聞かせる時もありました。しかし、ある日お客様にできない理由をお伝えしましたが納得していただけませんでした。

逆にお客様の方から「こういうふうにしたらできるのではないか?」と言われ叱られたことがありました。

お客様は私をプロとして見てくださり、信頼して頼って下さったのに、私は心のどこかでは、ちよっと厄介な事だからできないと言ってしまおうという逃げの気持ちがありました。

しかし、全て見透かされていました。だから余計にお客様は腹立たしく思ったのだと思います。

その時、考える事をあきらめてしまった自分を深く反省しました。「もう同じことは絶対にしない」と自分の心に誓いました。それ以来、どんな事でも方法は違ってても絶対にゴールにはたどり着けると思って仕事しています。だから、絶対にあきらめない。建築の仕事をしているといろんな困難が降りかかってきます。自分のスキルではわからない事もあります。でも私の周りには協力してくれる仲間や業者さん達があります。「絶対にあきらめない!」その気持ちがあればどんな困難な事も必ず乗り越えていけると信じています。

『わたくし諦めの悪い男』 ちよつとやそつとの事では、諦めない。昔はゲームセンターで景品を取るために1万円使ったり（バカでしたね）、告白してフラれた女の子にもう一度アタックしたり。そんな私が仕事で諦めてしまった出来事がありました。

忘れもしません2018年10月22日 20時を過ぎたころでした。A歯科様キッズデンタルパークとして新築させて頂いた計画のプレオープン前日です。施設内はプレの準備で総勢50名を超えるスタッフさんがごった返すなかで螺旋形上の滑り台施工が進んでいました。これがまたすったもんだで8月末の納品がここまで遅れてしまい非常に胃が痛い滑り台でした。現在、20時を過ぎ未だ完成していない状況に何か雲行きの怪しさを感じ責任者と話をしたところ、案の定滑り台を支える支柱の長さが全て違っていたのです。さすがの私も意識を失いそうになり、思考が停止。もうどうしようもないと院長先生に土下座する決意をきめました。そしてその話を聞いた院長先生からは意外な言葉が返ってきました。『何とかなるでしょう！』。

『えっっ！？』 先生にも滑り台の図面を見せ、『ここをこうして、あくしてさあ……。』。確かにそれなら何とかなるかも。とさっきまでとは180度違ったやる気に満ち溢れてました。宮田村の静かな夜、庭で一晩中高速カッターの音がけたたましく響き渡りました。テレビ取材の予定もあったプレオープン当日の朝5時に第一投目を院長先生に滑って頂き事なきを得たのです。

お店創りは、毎日が勝負です。『勝負は、継続としつこさだ諦めてたまるかと毎日自分に言い聞かせる』

それ以来加わった私の流儀が困難に出会っても決してあきらめてはいけない、人の知恵をかりたり、視点を変えたりすることで必ず何か出てくる今が限界では無い！打つ手は考えることで無限だ！

あの状況で私の失敗を成功に変えて頂いたポジティブシンキングA先生には感謝で一杯です。

「10 信念を持つとう、信念のない者は勝てん。信念は自己暗示から生まれる。」
2022年も新たなお客様との出会いがあり、その中でもこの項目を非常に強く考えさせられることが多かった1年でした。

今年、日本料理店、そしてレストランを任せてくださった、A社のA社長は、2年前の冬に初めてお会いした社長さんでした。初めてお会いした日は、大雪の日で、御代田のC店でお会いしたことを覚えています。一人、駐車場の雪かきをしていたA社長は、長靴と防寒着姿で、とても庶民的な印象でした。社長から見て、私が思ったより若かったのか、印象が弱かったのか、その日はほとんど私の目を見ることはありませんでした。ただ、その時からビュッフェレストランをいつかやってみたいんだとおっしゃられており、コロナ真ただ中でありながら、目をキラキラさせ、大きなレストランの夢を語ってらっしゃいました。何かを自慢するわけでもなく、「恩返しがしたいんだ。」と話す姿は、私にはとても新鮮に映りました。ただ、それと同時に、その大きな夢は、素敵な「夢」であって、現実にはならないんだろうなと思っている自分がいました。

それから、約1年半後に、「ごめん、名前を忘れてしまったんだけど、あの時の若いデザイナーさんにもう一度会わせてほしい」とY部長伝いにお話をいただき、日本料理店の絵を描いてほしいとご依頼をいただきました。かつては賑わいながらも、今はさみしくなってしまった故郷の小諸を何とかかしたいと話す社長は、初めてお会いした時と同様に、儲けの話など一切せずに、自分の夢を語っていました。その時に、私は気付きました。この話を「夢」と思っているのは私だけであって、社長は決して「夢」を語っているのではないのではないかと。社長は夢ではなく「想い」を語っているのだと。そして、何とかして、その思いをカタチにする一端でもいいから、私がそれを担いたいと思いました。私の描いた絵を見て、本当に嬉しそうに喜んでくださる社長を見て、私は、人の強い想いは、それを語るることによって、人に伝わっていくのだということを実感しました。そして、それは、私が夢だと思い込んでいたビュッフェレストランの話が、上田で実現したときに、確信となりました。

強い想いを持つこと。それを誰かに語ること。その大切さを学びました。

初めての新社員、建築学科を出ていない私は入社したては右も左も分からず、とにかく仕事を覚えて先輩方にしがみ付いていくのがやっとの日々。そんな中に任されたのは甲府市の現場。朝は3時に起きて出社し、諏訪事務所で車を乗り換え、日中、当時はまだ分からない単語が飛び交う現場で右往左往。夜は12時に帰って仮眠を取ったらまた3時には家を出る：そんな毎日に嫌気が差した日々もあり、何度も逃げたいと思いました。そんな毎日が続く中である人に話を聞いて頂いた時に言われた言葉は今でも覚えています。「一つ大きな壁を乗り越えた先に新しい景色が見える。ただし、その壁を乗り越えた先にはまた新しく今よりも険しい壁がある。」当時の私はこの言葉の重みをはっきり理解できていなかったかもしれません。しかし今、振り返ってみるとこの言葉の重みをとっても感じられるようになりました。入社してから7年間、思うと色々な壁にぶち当たってきました。お客様と上手くいかない事も、様々な人に叱責を受け自信を無くした時期も、自分自身の心と向き合う事も。全てがこの壁だったのだと今では感じます。乗り越えて来られたのは「そこで諦めなかった」から。1年目の自分のままでは諦めていたかもしれない。ただ、この言葉を思い出すからこそ、そこで諦めずに次の景色を見てみたいと思える自分がいきました。諦めなかったから社員の皆にも恵まれ、大きな仕事も任され、何より自分を頼ってお願いしてきてくれるお客様がいることに今はとても喜びを感じています。

「11 勝負は継続としつこさだ。あきらめてたまるかと毎日自分に言い聞かせる」

諦めて試合終了より、諦めないで次のステージに行く方がよっぽど楽しいです。

自らの成長を感じながら、より上のステージを見れるようにこれからも頑張ります。

育休から復帰し半年が過ぎ、ようやく最近育児をしながら働くという生活のバランスがとれるようになってきた気がしています。思えばこの半年間はただでさえ時短勤務で作業が思うように進まない中、覚悟はしていたつもりが突然の子どもの体調不良などの対応にも振り回され、常に時間に追われて悩みながら仕事をしていました。私は何のために仕事をしているのか？会社の一員として役に立てているのだろうか？でも今はそんなことを考えても仕方がない、とにかく目の前の仕事をこなさなければ。細かいことは諦めよう、見ないふりでやり過ごそう…。

そんな時、ミーティングで使ったサクセスマインドの冊子を何気なくパラパラと見ていて目に留まったのが19番の「私達の組織には一匹狼はいらない」の内容でした。

「一人一人は凹凸があっても何人かが集まると〇になるのです、これがチームワークなのです。そのためには他者理解、自己理解が必要不可欠なのです。：チームで大事なことは相手の短所をフォローしてやる、長所を認める、活かしてやると言うことなのです。」

入社してから何度も読んだことがある文章だったはずなのですが、まさに行き詰まっている今の自分にヒントになる言葉たちで、改めて何度も読み返し、少し胸が軽くなるのを感じました。

それ以来、とにかく頑張って自分の仕事をなんとか終わらす！という短絡的な目標から少し視野が広がり、長野事業所というチームの、ワークスゼロというチームの中で活かせる自分の長所を探そうという前向きな気持ちで仕事に取り組めるようになりました。

今後もぜひ、同じチームの中で相手の短所や長所を理解する、自分の短所や長所を相手に理解してもらうことを意識して、コミュニケーションも積極的に図っていききたいと思っています。

20代の頃、ある現場で私がミスをしてその日作業する予定だったサッシ業者さんに迷惑をかけてしまった。彼らは予定していた作業ができず時間を無駄に過ごすことになった。工程的にはその日のうちにその作業が完了していないと翌日の作業に影響してしまう状況。当時の私は転職したばかりで取引業者さん達とも面識は少なく、誰かに頼ることがしづらい状況でした。私は何とかミスを挽回しようと、他の作業をするために来ていた左官屋さんから工具を借りてコンクリートを研ってみるが、なかなか上手くいかない。それを見ていたサッシ業者さんの責任者が私に言った。

「君の責任感は分かったから、そんな事しなくていい。後は俺たちがやるから大丈夫。皆でこの店をつくっているんだから仲間を信頼しなさい。仕事は人とするものだよ。」

職人さん達は皆その道のプロで、私が犯したミスなどまるで無かったかの様に現場を納めていきました。その時感じたのは、誠実に物事と向き合うことで人から信頼を得ることができる。そして自分を信頼してくれている人を自分も信頼して良いということ。

ワークスゼロに入社して7年目だが今も昔も変わらず私たちの仕事である店舗内装業は社内外関わらず多くの人たちの協力を得て成り立っている。私自身も周りに支えられてばかりだ。誰かと支え合い、相手をフォローすることでお互いの短所を補い結果を出す。チームワークとは相手を信頼することから始まると思う。そして目指す結果は、顧客の満足であり、こそを利用するお客さんたちの満足であり、そこで働く人たちの満足であるということを忘れずにいたいと思う。

何もかも面倒になるときがしばしばあります。

仕事や勉強を始めれば眠たくなる。外にいきたいのに、腰が重く、結局家で過ごしてしまう。新しいことを始めようと決意したのに、手つかずのまま。

そんなことが続くと、すべてが後手にまわってしまい、本当に大したことができませんでした。そして、その原因を「やる気」が湧かないせいだと思っていました。

「やる気」さえあれば、外に出て見分を広げることも交友関係をもつと広げることもできたでしょう。ですが、現実的には日々を漫然とルーティンワークの中で過ごしていました。

しかし、就職して違うことが一つだけありました。

新卒で採用してもらえた会社は非常に激務で、常に忙しい環境で休日出勤も当たり前でした。

毎日、こなしきれないほどの大量の仕事が降ってくるので、「やる気」を引き出すことは全く不要の環境でした。

そんな中体調を崩してしまい「週間お休みを頂いた時期がありました。」

いままで常に忙しく動いていた為とても退屈な日々で早く仕事に復帰して体を動かしたいと初めて思いました。

いつもやっていたことができないことで「やる気」に変わりその後からのモチベーションも変わりました。

どんな事でも最初からやる気を出すのは難しいとは思いますが些細な事でやる気スイッチが入る時は必ずあると思います。

今置かれている環境に感謝して仕事を人生として楽しく過ごしていきたいと思えます。

なぜ人は感謝をするのか？

私はそのようなことを改めて考えることはありませんでした。

プラスになることをすれば感謝され、マイナスのことをすれば嫌悪される。そんな単純な考えでした。

私たちは仕事をする上で、色々な方の所に出向き、お話しさせて頂く機会が多いです。そしてその度にお客様より感謝の言葉を頂くことが本当に多いです。しかし突然、2年前の大規模感染拡大により直接お会いすることが困難になりました。普段が普段じゃなくなる。全てがマイナスな思考になってしまうような現状に直面しました。

そんな時、救われたのが以前お客様より頂いた多くの「ありがとう」の言葉でした。

その一言はパワーがあります。自分を前向きにしてくれます。更には他の人にもパワーを分けたくります。私はそれに気付いたとき、感謝を頂けていたことに感謝をしたと思います。

「今」は決して当たり前ではない。

お仕事を頂けている現状、家族や友達とのたわいも無い会話、美味しいご飯を頂けることなど。

そこに感謝出来る心は、いつまでも持ち続けたいなと感じました。

正直私にはまだ自分にとっての「仕事の流儀」が何なのか、全く筆が進みません。

まだまだ私には、偉そうに仕事について語れるだけの経験も自信もありません。

基本的にポジティブ思考の私ですが、なぜか仕事において、自信が持てない自分がいます。

そんな私が仕事を続けられているのは、お客様からの「素敵です」「ありがとうございます」「すげえ」の言葉があるからだと思います。

今でも、ついこの間のように思い出す瞬間があります。

「P社様オフィス改装工事」です。

完成後、お披露目会に招待いただきました。実はこの現場は、社長と当時の常務2人しか工事の内容を知りませんでした。私はスタッフさんが来るのをオフィスの中で待っていました。エレベーターが開いた瞬間、スタッフさんの歓声が聞こえました。私の頭の中では某ビフォーアフターのBGMが頭の中を流れていました。(笑) その光景をみた社長さんは、目に涙を浮かべていました。鳥肌がたち、自分のやっている仕事の醍醐味を感じられた瞬間でした。デザインは人の心を動かすパワーをもっています。

日常の業務では、楽しいよりも苦しさを感ずる事が多くなっていた日々にお客様からの嬉しい反応が、また私をこの仕事の虜にさせてくれます。

デザインというものは別になくても日常生活は送れます。

だけど、その日常にデザインが加わる事でやる気が出たり、笑顔が増えたりとより豊かな日常、人生になると思っています。

そんな素敵な仕事だという事に誇りをもってこれから仕事に向き合っていきたいと思っています。

「小さな感動を積み重ね、大きな感動にしよう」

皆さんはアパートを借りるとき、または自宅の土地を買うとき、不動産屋さんとのやり取りを通して「感動」したことはありませんか？私はありませんでした。

不動産は少し堅い仕事ですし、この仕事を通して「お客様に感動していたたく」ってどうすればいいんだろう、と正直思っていました。また、お店が完成して引き渡しの際など、「とても感動していただけた」という話をよく聞くので、そこに繋げていくことが、私にとって積み重ねなのかな？と考えていた時期もありました。

しかし、多くの不動産会社様と関わる中で、少しずつ考えが変わっていききました。不動産会社は数が多く、人によって対応が本当に様々です。あくまで事務的な対応に徹していたり、面倒くさそうにされることもしばしば。ところが中には、貸主側の業者様なのに出店者様の開業準備の状況を気にかけてくれたり、とてもスピーディに貸主様との調整をしてくださる方もいます。また、取引が終わった後の請求書に「この度はありがとう」と書かれた一筆箋を添えて送ってくださった方もいました。後者のような対応に触れると、心が温まりとても感動しました。そういった方たちと出会う事で、何か大きな成果をお客様に提供して感動していただくのではないのだと気づくことができました。

私の仕事は賃貸借契約をすることでも、設計のご依頼を受注するという事でもなく、出店者様がお店をオープンさせてご商売されていくにあたり、できるかぎりの不動産関係のサポートをすることだと考えています。（もちろん売り上げにつなげたいという気持ちはありますが）

そのために、不動産というものに取りれず、自分のできることは全てやろうという気持ちで取り組み、小さなご相談や疑問にもできる限りの対応していきたいと思っています。そういう事に気が付いた時から、不思議とお客様に「ありがとう」という言葉をいただく機会が増えてきた気がします。まだまだ至らない部分もありますし、できることはまだまだ沢山あると思うので、今後も身近な「感動」に気づき、自分の成長につなげていきたいです。

カメラマンを目指し、大阪のスタジオに就職が決まりスタジオカメラマンとして働き始めた頃、アシスタントとして朝8時〜12時まで週休1日で雑用からスタジオ設備の準備、清掃、ロケハン、機材管理などの仕事をしていました。

最初はやりたい事とは違う仕事の方が多く理想と現実の差にやるせなさを感じていて、正直当初はスタジオを辞めることばかり考えていました。当時のオーナーとは話す機会もほぼ無く、写真のレタッチ練習画像を提出しても何の講評もいただけず、あっているかどうかもわからず只々同じ作業を繰り返す毎日でした。

そんな日々を繰り返していましたが、それでも続けられたのは一緒に働いている先輩方のおかげだったと思います。仕事に慣れてきて少し余裕ができた頃にカメラマンとメイクさん達の勉強会に参加できるようになり、その時間が一日で一番楽しみな時間になりました。というのもその場では話し合いの後に一人ひとり意見や悩みを（プライベートなことでもなんでもいい）を言い、意見をもらえる時間があり、そこで自分の悩みや練習画像などを見て意見を貰えたからです。その時に良く話していた先輩と飲みに行った時に酔った勢いで今の自分の状況を話して周りの環境のせいであろうなっているんだと愚痴ばかり話してしまった時に、先輩がまず私の話した内容に共感して意見も最後までしっかり聞いた後に、「一見全く関係がないような事柄にも実はどこかで繋がっていて、深い関係があったりこじつけのように思えるけどやっぱり繋がっているんだよ」「原因は必ず自分にもあるという事を忘れてはいけないよ。」と言われた時にハッと、考えを改めるきっかけになりました。

それがサクセスマインドの14 [I am choosing everything]と同じだなと感じました。すべての行動は自分によって決定されているという事を忘れずに行動しようと思えるようになりました。

あと、当時の先輩を見習い、相手の意見は最後まで聞いて先ず肯定してから自分の意見をしっかり述べる事を大切にできるようになりました。

私は、前職の会社上層部があまり好きではなかった。

好んで入社させていたのだが、徐々に違和感を感じるようになった。言っていることややっていることが違うことも多く、お酒の席になれば社員にダメ出しをし始めたり、期待させることを言うてはそうならないことがほとんど。二大トップは資格もなく、教えていただくことに不信感さえ抱くようになった。

それでも、仲間とそれらを笑い話にしては、憎めないところもある人たちだからもう少し信じて頑張ろう。知識は、業者さんたちがついてるし、自分たちで調べてやれば大丈夫って。そんなことを繰り返してた。大変なお客様も中にはいたが、お客様と打合せしているときの方が社内会議しているときよりよっぽど楽しかったし、気持ちも楽だった。だが、お客様と楽しくなればなるほど、業者さんと密になればなるほど、上層部への気持ちとのギャップで後ろめたさと申し訳なさがわき、それに伴って怒りにも近い不満がどんどん募っていった。仲間との会話も前向きな言葉で終わることが少なくなり、そんな頃の上層部のいる社内会議の雰囲気は最悪だった。

そんな陽と陰の感情を行ったり来たりしている日々を過ごしていると、ワークスゼロへの話をいただいた。嬉しさで心が一気に晴れた。そして、サクセスマインドの話を伺った。心が浄化されたような気持ちになった。私の経験・スキルを必要としてくれる人・場があった。共に歩みたいとは思えなくなったが、この経験・スキルはその上層部が作った会社があったから得ることができたもの。そう考えられる気持ちになれた。約7ヶ月後の最終日、一人一人に感謝の手紙とプレゼントをそっと置いてきた。それから少したって社長から「ありがとう！」と贈り物が届いた。

「ここまでの円満退社は初めてだよ！」と先輩からもお墨付きでした

(笑)

私にはサクセスマインドでどうしても受け入れられない言葉があった。

「仕事をするな、人生をやれ。」
プライベートの時間にも常に仕事をやれ、ということか？あくまでも仕事は仕事じゃないのか？
ずっとそう思っていました。

朝早くから夜遅くまで、休みも問わず連絡が入り、時には着信音が空耳で聞こえてくる。全然休んでないじゃん、と感じることもある。それでも、友達や身内から「仕事どう？楽しい？」と聞かれると、「楽しいよ！」と即答できるのです。

2020年10月、私は初めて自分の携わった現場が完成したところを見た。グワーツと何かが込み上げ、思わず涙が出そうになるほど感動したことを今でも覚えている。きつとそこから自分の仕事の楽しさを感じ始めた。自分の携わったお店に人が入り、笑顔でそのひとときを過ごしていること。親が自分の携わったお店で幸せそうにお酒を飲んでいること。初めて設計した『S』のNさん夫妻が会うたびに親のように私を気遣ってくれること。T社長がいつも会うたび「ありがとう！」と言ってくれること、自分を人に紹介してくれること。

その一人一人の一言や笑顔で、辛くて投げ出したくなる気持ちも一気に楽しいに変わる。

「仕事が楽しいなんて羨ましいー！」「なんか楽しいんだよねー」なんて友達と会話していたけれど、これは当たり前じゃない。まだまだ未熟な私がこんなにも充実した気持ちでいられるのは、まわりの人たちがいるおかげだ。そんな人たちに自分はそれを返せているのだろうか。その答えはまだわからないが、きつとこうして人として向き合うこと、感謝と感動を送りあうこと、これが人生をすることなんじゃないかと思える。

9、結果には必ず原因がある。結果をよくしようとするなら、原因を良くしろ。

良い結果には良い原因があり、悪い結果には悪い原因がある。というのは当たり前に感じますが、原因についてなかなか後になってからでしか気づけないことが多く感じます。

頭で分かっているけど、では具体的にどう良い原因をつくれれば良いのかと悩んでいたタイミングで、ある業者さんとお話しすることがありました。その時は特に悩みの相談をするということではなかったのですが、私に対して「まだまだ勉強中だね」と言いました。

続けてその業者さんの過去の数々の失敗談と成功談を聞かせてもらい、気づきました。

その業者さんからすれば私の悩んでいるようなことや失敗はちっぽけなもので、私はまだまだ勉強中で、トライアンドエラーを繰り返して良い原因、結果を残していく段階なんだと感じました。きっとどんなに成功している方でもそういった勉強中の期間があったんだと改めて気づかされました。

この業者さんは現在今まで関わったすべてのお客様に対して、場合によっては何十年も経った今でも、一緒に工事に入った他の工事会社さんが今はもう潰れてしまっているにもかかわらず、アフターケアを通じて実際に伺い、関わりを持ち続けているそうです。これがまさに、長い間お客様に寄り添うという「原因」が、たくさんの方々から信頼を得るという「結果」に繋がっているということなのだと言われ納得しました。

自分の身の回りにいる人たちが、勉強中の身である私がどうすべきかのヒントを持っているのだと改めて気づかされました。

G様の現場にて、新しい大工さんの竹内技建さんと初めてお取引し、木工事に入っていたたくこととなりました。その際の職人さん、Oさんとのエピソードです。Oさんはシンスペースの内山さんの様な細かい性格で「すべて理解できないと行動しない。」と最初にはつきり言われ、毎日のように現場ですり合わせを行いました。また他の職人さんとの会話もなく、他の業者さんが絡むところは業者さんに直接ではなくて自分に電話がかかってきました。このままでは時間がいくらあっても足りないと考え、業者さんが何時に来るかを現場で確認し、その時間にできるだけみんなで確認をすることにしました。最初は自分が時間を取られないよう始めたことですが、小澤さんが様々な業者さんと話していくうちに「電気屋さんと話してこうした方がいい」や「設備屋さんと話してこれは対策しないといけない」と業者さんと相談しての電話に変わっていきOさんはワークスゼロのチームの一員になったのだと確信しました。朝の早さはN電気さんの下請けのNさんと合い、ボード張りの綺麗さをUさんに褒められていた時はすごくうれしそうでした。そこから建具に関して心配してくださったりと、Oさんの気かけにより『誰かのためにこうしよう』という気持ちがあふれた現場だったかと思えますし、みんなと一緒にG様を作り上げていく感覚ができていて自分自身すごく心地よかったです。

B様の現場では初めてお取引する内装屋さんに入っていたくださいます。どんな業者さんでもチームワークスゼロとしてお迎えし、心地よくそして同じ思想を思ってお引渡しに向かいたいです。

チームワークスゼロに一匹狼はつきりません！！

今日も WORKS ZERO は賑やかだ。電話の声が飛び交う。打ち合わせの声が聞こえる。スタッフが出入りする。お客様が来る。この会社に入り、私は疑問に思った。

なぜ、ここまで人と会うことや、メールより電話にこだわるのか。事務所が増えてスタッフが分散しても、極力一つの場所に集いミーティングをするのか。遠方のお客様の元へ頻繁に赴くのか。感染症の拡大や、電子化へと移りゆく昨今で、私たちは人を大切にしている。

学生の頃、時代がコロナ一色になった時、対面からオンラインへ切り替わり、「便利で効率的だな」と思った。そんな環境に慣れたからこそ、今の働き方は効率的なのだろうと思っただの。しかし、疑問は徐々に解けていった。

印象深いのは、昨年A様のプロジェクトのこと。

サインコンセプトを考えていたある日、翌日の打ち合わせで和田さんがそれらをプレゼンしてくださるとのこと。私はお任せする気持ちでいた。その時、山崎社長より、「直接自分の言葉で伝えた方がいい」と助言をいただいた。翌日急遽参加し、自分の言葉でプレゼンをした。その時にデザインを見た先方の会長と、社長の反応は、芳しく、伝えたいことが直で伝わる手応えを感じた。

また、後日特急のサインが必要となった時、私はデザインに行き詰まっていた。会長へは「少しお時間をください」と伝え、仕上がったらいつも通りメールで共有しようとした。その時、新井さんより「今すぐアポを取って、その中でデザインを決めてきたら？」と助言をいただいた。そして、翌日長野の会長のもとへ出向き、正直に行き詰まっている旨を伝えた。その場で試行錯誤をしながらも、無事にデザインが決定し、互いの不安が晴れた瞬間だった。

そこから得たのは、人間の心が動くのは正面から向き合った時で、それに叶うものはないとこと。いつでも正直に向き合うことは、状況と関係をよりよくしてくれることだった。もし、あの時打ち合わせに出ていなかったら、顔もわからない私の意匠は通じなかっただろう。お客様の熱意は肌で感じられなかっただろう。デザインに行き詰まった時、逃げの「数日考える」をしていたら、相手の不信感を起こしかねなかったし、決定しなかったかもしれない。

サクセスマインドの「仕事に、人生に裸でぶつかれ。真実ほど強いものはない」はこのことだと思う。正々堂々と、人と自分に偽らず、正面から向き合う。遠方のお客様に会いする時間も、メールでなく電話で伝える時間も、スタッフが生身で意見を交わし合う時間も全ては効率など関係なく、相手への「誠意」なのだ。今ではわかるようになった。人と容易に接触できない時代だからこそ、時間をつくってくれる相手がいること、人の声が飛び交うこと、人が多く出入りすることは喜ばしく、有難いことではないだろうか。これからも人を大切に働いていきたい。

入社して企画室に配属されてから、様々な業務をやらせていただきました。

日々の物件入力や物件確認、データベースはもちろん、飲食店や美容室の住所録を作成したり、工事約款の修正をしたり、DMを作成したり。

内見に同行させていただいたり、現調に行ったりもしましたが、事務所作業が主でした。

様々な業務をやらせていただく中で、自分の得意分野はなんだろう。私だからできることは何だろうと考えることが増え、悩むこともありました。

そんな中で、不動産のサイト移行の話があり、物件を300件ほど入力し直すことになりました。

私が主に入力することになり、2ヶ月ほどかけて物件を移行しました。同じ作業の繰り返しで、気が遠くなることもありましたが、今私にできることだと思えば毎日移行作業に取り組みました。

始めは終わりが見えず投げ出したくなる作業でしたが、移行していくうちに、新しいサイトの操作方法が身についたり、物件を入れ直したことで、少しずつ物件を覚えられたり、他のこともできるようになりました。

これによって、一つのことを極めることで、他のことも身につけていくことを実感し、サクセスマインドの「一芸、道に通ず」の意味が分かった気がしました。

終礼の時間に、他の企画室の方々に移行作業をしてくれて助かった、ありがとう。と言われたとき

私だからできることがあったことがすごく嬉しく、これからもさまざまなことを中途半端ではなく極めて行けるようにしたいと思えた瞬間でした。

SUCCESS MIND

- サクセスマインド -

1. 感謝の心を持つ。全ては感謝の心から始まる。
2. 感謝の裏側は不満である。
3. 仕事をするな、人生をやれ。
4. 礼節第一。人間力の第一歩は挨拶である。
5. お客様に感動をお届けしましょう。
6. 小さな感動を積み重ね、大きな感動にしよう。
7. 人の幸せや成功に手を貸す人が、一番成功者になる。
8. 時間を大事にしよう、時間は命の経過である。
9. 結果には必ず原因がある。
結果を良くしようとするなら、原因を良くしろ。
10. 信念を持つ、信念のない者は勝てん。
信念は自己暗示から生まれる。

考えが変わる→行動が変わる→習慣が変わる→環境が変わる→

人生が変わる