

いつもプラス発想

陽春の候、ますます御健勝のこととお慶び申し上げます。

4月を迎え、また新しい期が始まりますが、この原稿を書く頃は契約更改の真最中で落ちつきません。

「新しい期」の話は来月として、今回は先日読んだ本の話をしします。



代表取締役社長 吉田治伸

「新幹線ガール」(徳渕真利子・メディアファクトリー)です。内容は、「アルバイト採用なのにワゴン販売で抜群の成績を上げ、正社員になった彼女が語る『職場としての新幹線』・・・」です。22才の彼女は、約千人の社員のなか、平均の3倍の売上をあげNO. 1になったそうです。新幹線パーサーという受身のように思われる仕事で人の3倍売る秘訣は何だろうと思い読んでみましたが、全編、仕事に対する愛情の話ばかり秘訣なんてでてきません。売っても売らなくても給料が同じの仕事で、彼女の目的は売る事ではなく、仕事を楽しんで一生懸命行って結果が出ただけだからそんなものかもしれません。給料なんてそんなに高くないのに頑張る彼女の話を読んでいるだけでワクワクしてきました。

当社も同じです。私自身サラリーマンの時「頑張っても頑張らなくても給料一緒だったら、頑張ったら損だ。」と思っていた時代がありました。当社に入社し、現場で損得抜きで汗を流し、お客様にたくさんの感動を与えて下さった社員の皆さんが私の心を変化させて下さいました。なかには、日頃の仕事振りが評価され、知事や市長に表彰された人もいます。共通するのは仕事に対する愛情であり、プラス思考です。

会社というものは残念ながら頑張っても、頑張らなくても給料は少ししか違わないかもしれません。確実に変わるのは、それによって生み出された感動や友情です。そんな「感動」や「友情」を糧に「コンニクス最高」と言われるように一丸となって仕事に愛情を注ぎたいと思っています。

どうぞよろしく申し上げます。