

いつも一粒で2度おいしい

春寒の候 ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。

年始の挨拶まわりも終わり、たくさんのお客様や社員の方にお会いできました。ありがとうございます。挨拶まわりの時は、基本、支店長か担当営業にアテンドしてもらいます。たいていの人間は事前にいろいろ説明してくれます。



代表取締役社長 吉田治伸

契約の状況や社員の状況などです。お礼をいったり、お詫びをしたり、会社としてテコ入れしなくてはならない事があるからです。今回でも何人かに怒ったのは、何の説明もなく、ただ私に名刺だけを渡させて終わりにする営業担当者たちです。

それって「損」じゃありません？

私が、いつも思っているのは、最低「一粒で2度おいしい」です。例えば、挨拶まわりをして、現場でもっとたくさんの情報を手に入れられれば、私にとって「丸もうけ」です。「丸もうけ」の情報は、いくつでも転がっています(悪い情報も含めてですが)。行くまでの道中、建物の変化、お客様の一言…。現場の仕事でもそうです。仕事を行って、給料もらって「1」、それ以外に、自分が成長したり、友達ができたり、褒められたり、世の中の役に立てたり、…全部「丸もうけ」です。

仕事の目的が言われた事だけして、その分の給料もらう事だけで完結したら、実につまらないと思います。いつも一粒で二度おいしいような気持ちで仕事してみませんか？

寒い日が続きますがご自愛ください。