私たちの考え。大切にしているもの。

ようこそ報徳会館へ。

この度は弊社に興味をもっていただき、誠にありがとうございます。 以下に書かれているものは、普段新入社員向けに配布している資料の一部で、 若者向けに分かりやすい表現で表している関係上、一部、語気や比喩の表現が 強いものがございますので、予めご了承くださいませ。

就職・転職は、一個人の人生を大きく左右する重要なものです。 ですから入社後に「こんなはずではなかった・・」といった、双方の誤認を起こさないよう この資料をご用意させていただきました。

多くの人と接すること。みんなで一つの事をすることが好きな方に向いていますが、「できるだけ安定した仕事をお探しの方」「とにかく高収入」「個人個人が主体の仕事」 そうお考えの方は、当社には不向きかと思われます。

応募か否かの参考に、ぜひご一読くださいませ。

HOTOKU KAIKAN



基本理念



パーティーを通じて、人々の暮らしに 明るさと豊かさを提供する。

報徳会館では、結婚式&披露宴、周年イベントや記念式典などの各種法人宴会、また、個人宴席でも人生の節目や大切な機会の場としてご利用いただいています。





何事も明るく前向きに、 大切な仲間と一緒に 誇りをもって楽しく仕事をしよう!

サービス業といわれる職種においても、特別な機会を預かるものとして 高度なサービススキルは求められますが、それを自分の財産とプライドとして 仲間と助け合いながら、良い仕事をすることが必要。

もう少し具体的に説明すると・・・。

HOTOKU KAIKAN





何事も明るく前向きに、大切な仲間と一緒に、誇りをもって楽しく仕事をしよう!

何事にも明るく前向きに

, POSITIVE:ポジティブ

報徳会館にネガティブな人は必要ありません。また「お金のために労働として仕事をする人」にも居てほしくない。

世の中仕事はいろいろある。でも、報徳会館で働く人は、まず「サービスが好きで」「人を楽しませるのが好きな人」。が集まる所。

自分のために、お客様のために、仕事中でも準備中でも、朝でも夜でも、表(お客様がいる所)でも裏 (お客様がいない所)でも、いつも明るい人達の集団であってほしい。

, CHALLENGE:チャレンジ

時代は日々変化している。つまり私たちの暮らしをもっと豊かに楽しくする方法も日々変化しているのだ。 同じ事の繰り返しは、時にマンネリを生み、陳腐化をもたらす。いつもあらゆるものに好奇心をもち、 アンテナを張り、それを取り込むチャレンジ精神を持とう。





何事も明るく前向きに、大切な仲間と一緒に、誇りをもって楽しく仕事をしよう!

大切な仲間と一緒に

, TEAM WORK:チームワーク

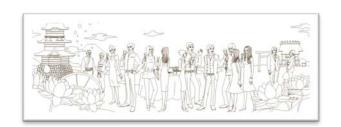
サッカーや野球、そしてオーケストラと同じように、私たちの仕事は一人で完結するものではない。 駐車場やバックヤードの人。社員もパート&アルバイトさんも、協力会社さんもみんないてこそ、 楽しい仕事ができる。

時に仲間を助け、時に仲間に助けられ、そういった環境で働くことが楽しい人であってほしい。 プライベートでは友達はいるけど、職場にはいないなんておかしいよね。先輩後輩と付き合えないのも 変だよ。どんなに年齢の差があっても大事な仲間。一人でも多くの人と触れ合おう。

, RESPONSIBILITY:責任感

仲間の中で、会社の中で、自分は何のポジション(役割)を任されているのか?また担っているのか? これを明確にもち、自分もチームの一員としてきちっと仕事をして貢献する事が大事。 これができない人はチームに入れない。仲間に入れてもらうことはできない。 高校野球なら甲子園で優勝目指すチーム。下手でも3年生なら出場できるチームじゃない。 だって、僕らはお客様の特別な機会(預かる)責任があるのだからね。





何事も明るく前向きに、大切な仲間と一緒に、誇りをもって楽しく仕事をしよう!

誇りをもって

, PRIDE:プライド

ファーストフードやファミレスから高級3つ星レストランまで、飲食業も幅広い。でも「特別な機会」を任される私たちの仕事は、決して「ありきたり」や「飲食の提供」で終わってはいけない。いつも目指すは"最高のサービス"これを口だけではなく実践できる人。時々ではなく常に実行できる人でなければいけないのだ。

、SENCE:センス

"人を喜ばせるセンス""美的センス""ビジネスのセンス"報徳会館のスタッフなら、どれも兼ね備えた 人であってほしい。館内で制服着て仕事してる時は良く見えても、私服で館外に出たらダサイ人。 無趣味な人は要注意。

センスは生まれつきの才能ではなく、好きで磨きながら育てるものだと思う。年代問わずライフスタイル に関わることすべて、人より好奇心が旺盛で、情報や知識が豊富な人であってほしい。





何事も明るく前向きに、大切な仲間と一緒に、誇りをもって楽しく仕事をしよう!

楽しく仕事をしよう

, JUST GOR FOR IT!:ジャスト・ゴー・フォー・イット

常に夢や目標をもち、それに向かって進む。 仕事でもプライベートでも、いつも楽でいい時ばかりではない。うまくいかない時もある。 でも夢や目標がある人は、どんなに忙しくても、追いこまれても決して愚痴などこぼさない。 これは非常に大事なこと。これができなきゃ、普段の毎日を楽しめないよね。 楽しい人生を送るには、まず「今日のこの日を楽しく生きられるか」 「ありきたりの一日」をいかに楽しめるかだと思う。

・JUST ENJOY MY LIFE: ジャスト・エンジョイ・マイ・ライフ 自分の人生が楽しいか?これを決めるのは自分自身。決して他人ではない。 他人を物差しにして生きても意味がない。羨ましがってもしょうがない。 「人生は過ぎれば短かし」。自分自身に満足できる人生を。



サービス理念



お客さまの想像を超える、 期待以上のサービスを提供しよう。

「一生に一度の結婚式」をはじめ「一年に一度」や「特別な機会」にご利用いただくお客様のために、思い出に残る時間を提供することが私たちの仕事。 お客様から頼まれたものだけを出す。これは単なる義務。想像なんて超えてない。 期待を超えるって、自分中心じゃできないんだよね。



サービス理念



「お客様目線」「お客様の気持ちになる」

期待を超えるには、常に「お客様目線」で「お客様の気持ちになって」考える事が大事。 これサービスの基本。マニュアルが全てではなく、最後はそのマニュアルをもとに お客様の気持ちになって、毎日の仕事をしよう。

ADVICE FOR YOU 若者に贈るアドバイス集

HOTOKU KAIKAN 10





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「自由」と「無責任」新入社員編

小学校や中学校なら、クラスも席の位置も、授業の予定も遠足の日もすべて周りが決めてくれ、 休み続ければ「学校においでよ」なんて言ってくれる。 でも、あなたはもう立派な大人。そして自由な人。だからあなたが、何事も決める。

これからの人生は、あなたが望む事。何でも好きにできる。 職業選ぶのも自由だし、交際相手も、今日の夜どこに行っても、何時に帰っても、それはあなたの自由。

でもこれからは、自分でも大人の自覚を持たなきゃいけない。会社は学校ではないのだ。 友達との約束の時間も、会社の出勤も、なにがあっても守れる人=信用ある人。 友達の約束もぶっちぎったり、前の日遊び過ぎたりすると遅刻したりする人=信用ない人。

そしてもう、何でも与えられるものではない。 自分からその輪の中に入っていって、見つけていかなくちゃダメ。

いないと思うけど、今だに親に起してもらってる人。 超ヤバイよ。





今就職を考えている、あなたに贈るアドバイス集。これが報徳会館の考え方。共感できなきゃ、やめたほうがいい。

お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「COOL」と「冷めてる」は違うぜ。

新入社員の人。特に、ゆとり教育で育った草食系男子に多いんだけど、勘違いしてる人へ。

「ちょっと冷めてる感じ」「列からはみ出すアウトロー」 そんなのが格好いいと思ってる人。 悪いけど、あなたは「中学校デビュー」ならぬ、「いい年こいた、完全遅咲きデビュー」だね。 かわいそうに、よっぽど幼少期は目立たない、教室の隅にいた奴だったのか? そんなの小学校か中学校でやってくれと言いたくなる・・・。

ジョークのつもりで言ってるのかもしれないが、ぜんぜん面白くない。 確かに日本語で直訳すれば、冷めてるような感じもするが、 「格好いい」「イケてる」というCOOLの意味は、冷めてるとは違うぜ!絶対。

一生に一度の人生なんだから、自分なりの夢と情熱をもち、やりがいをもって前向きに生きる。 また、一期一会を大事にして多くの仲間と楽しく暮らす。

片隅でアツいね~。濃いね~。なんて馬鹿にしてるくせに、いざ自分の番になると土壇場に弱い人。お前こそ勘弁してくれよ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

世界に一つだけの花って?

新入社員の人。特に「仲良く」を勘違いしてる人へ。

世界にひとつだけの花。いい歌だよね。

でも、この詩を勘違いして、争いのない平和と勘ちがいして、ダラダラ生きてる人結構多い。 仕事ができない時「…5一番になりたが~る~♪…」なんて歌詞に共鳴して、 そうだ!順番なんて関係ないよ。大人の社会は争い事だらけだ!そう思う若者へ。

僕らは自己の欲求を満たすために上(上質なサービス)を目指しているのではない。 「一生に一度とか、特別な機会にご利用いただくお客様のために、そのご要望に対して期待以上のものを提供する ために、絶えず目標を高く置いている」。それは僕らが持つ責任であり使命。

だから勘違いしてはいけない。

本来は、やる事をきちんとこなしている人が「一番大事なのは勝ち負けとか、金や地位ではない」というものであって、仕事も続かないような人の、存在価値を認める歌ではないと思う。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

若いうちは自分に投資したらいい。

アイデアも経験もなかったら、私たちはお客様に期待以上のサービスなんてできやしない。

他の職種に比べれば、私たちの仕事なんて遊んでいるようにも思えるし、実際に綺麗なものとか 美味しいもの、カッコいいものを知らなきゃいけない。良い意味での遊び人でなきゃいけないのかも。 グルメ・旅行・習い事とか。貯金も大事だが、何でも好奇心旺盛にやってみるといい。 きっとあなた自身の魅力アップにもつながるだろうしね。

「会社のお金と時間じゃなきゃ行かない」、なんて言う人に、洗脳されちゃいけないよ。 自分に投資しなきゃ。そんな人で、社内に置いてある雑誌や新聞読んでる人いないでしょ。 騙されてると思ったら、この業界で成功している人を見れば一目瞭然。

休みの日は、寝てるなんていう人。趣味はパチンコ・カラオケなんていう人。 確かに個人の自由だけど、そればっかりじゃ成長するわけないよね。

そして間違いなく、あなたは報徳会館には向いていない。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

イチローが書いた小学校の卒業文集知ってる?

誰でも知ってるイチロー。天才はいいよなあ~なんて思っている人に。夢をもち、それを叶えるための目標を設定し、頑張ること。生まれつきじゃないよ。

「夢」鈴木 一朗

ぼくのゆめは、一流のプロ野球選手になることです。そのためには、中学、高校で全国大会へ出て、活躍しなければなりません。 活躍できるようになるには、練習が必要です。ぼくは、その練習にはじしんがあります。ぼくは、3オ~7才までは、半年位やっていましたが、3年生の時から今までは、365日中、360日は、はげしい練習をやっています。だから一週間中、友達と遊べる時間は、5時間~6時間の間です。そんなに、練習をやっているんだから、必ずプロ野球の選手になれると思います。そして、中学、高校で活躍して高校を卒業してからプロに入団するつもりです。そしてその球団は中日ドラゴンズか西武ライオンズが夢です。ドラフト入団でけいやく金は、一億円以上が目標です。ぼくがじしんのあるのは、投手と打げきです。

去年の夏ぼくたちは、全国大会へいきました。そしてほとんどの投手をみてきましたが、自分が大会ナンバー1投手とかくしんできるほどです。打げきでは県大会、4試合のうちに、ホームランを3本打ちました。そして、全体を通した打りつは5割8分3りんでした。このように、自分でもなっとくのいくせいせきでした。そして、ぼくたちは、一年間まけ知らずで野球ができました。だからこの、ちょうしで、これからもがんばります。

そして、ぼくが一流の選手になって試合にでれるようになったら、お世話になった人に、招待券をくばって、おうえんしてもらうのも夢の 1つです。とにかく一番大きな夢はプロ野球選手になることです。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「金もらってるから」なんて言うなよ。

あなたの近くで仕事とは「お金のため」。「給料もらうんだからやれよ・・・」なんて言う人がいても勘違いしないで。お金もらうために、つべこべ言わず働けなんて意味じゃない。

確かにお金もらうのも事実だけど、お金目的ならインセンティブがバンバンの会社へ転職したほうがいいでしょ。 まして社会人になったら、働いている時間のほうが、休みよりも長いんだよ。 「仕事してる時間は楽しまなきゃ!

「お金いただくからお客様にペコペコする」のも違う。 僕らは、自分自身でこの仕事を選び、売りたいものを売り、おもてなしの心あふれる、 質の高い良いサービスをして、お客様に喜んでいただき、最後にお金をもらっていて、 だから社会でも認められている。そして、そのお金から楽しい人生を過ごすのに必要なお給料もいただいている。

「生業なりわい」と「労働」の違いとでも言おうか。変な奴の打算的な言葉に、惑わされるなよ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

普通の人より中身濃く仕事しようよ。

同業他社の人よりも、より良い給料と少ない時間で仕事したいなら、その人達よりは効率よく中身の濃い仕事をしようよ。

自分の仕事ができないくせに、レベルが低いくせに、周りのみんなに助けられているだけなのに、勘違いしちゃいけない。

いつも期待以上のサービスを提供する。 このためにもっと集中力も高めて短時間で事をなし、そしてお給料もできれば多くもらう。

早く終わらして、家族や仲間・恋人と遊ぶ。趣味に興じる。社会に貢献する。 そんなライフスタイル目指そうよ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「飲食に興味がない」なんて言うなよ。

「好きこそ物の上手なれ」って言うじゃない。

この業界で、たまに「本当は飲食やパーティに興味がない」なんて堂々と言う人。 なんで働いてるんだろうね。早く好きなものへ転職すればいいのに。

婚礼だってパーティーだって、私たちは飲食を通じて、手段として生きている。

まあ、たいがいは知識のない自分や、言い訳に言う人がほとんどだけど。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

大企業病にかかってませんか?

大企業と呼ばれる会社から転職する人へ。

誰でも知っているような有名なホテルや企業に勤めていたのに、実際仕事してみると、その人自身は評論家みたいなだけで、たいして仕事ができない人が時々いる。

もし、今これ読んで「ヤバイ!」と思った人はご用心。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

評論家はいらないよ。

テレビのコメンテーターのように、何でも偉そうにごもっともらしく言う人。うちの会社には要らないよ。

わかってるなら行動を起こさなきゃ。 実行あるのみ!

どんどんやってよ! DO IT!





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

MR & MRS ネガティブ

誰でも自分自身はポジだと思いたいし、なりたいと思うのが普通。 また会話をしていて、この人はどっち?なんて人。

ネガティブとポジティブの違い。「前向き」「後ろ向き」いろいろあるが、読んで字のごとく ネガティブパーソンの典型は「過去と生きる人」が多いと思う。 つまり、武勇伝でもうらみでも嫉妬でも、いつも過ぎた事ばかりの話しを口にする人。 来年とか5年後、将来・・・・。なんてありゃあしない。 せいぜい来週、●●行くんだ程度。

それじゃ人生つまんないでしょ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「事件は現場で起きている」

たまにいる人。

私はブライダルコーディネーターや企画の仕事がしたいので、サービスや掃除なんてやりません。

踊る大捜査線で青島刑事が「事件は現場で起きてるんだ!」って言ってたよね。 それと一緒で、あなたが現場を知る人ならいいけれど、もしあなたが、せいぜい学校や短期集中で学んだ程度の 知識なら、おそらくあなたは、現場を知らない人。 だから勘違いはしないでね。

感動の現場は、机の上ではなく、現場となる会場にあるのだから。 もっと謙虚に頑張って、早く一人前になれ!





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

ピンチはチャンスだ。

ピンチになって焦ったら、落ち着いて考えてみるといい。

「これはチャンスなのだ!」

だったら、これをチャンスと思って、この際あれもこうしたい!などから始まり、

「だったら、どうチャンスに変えるか?」具体的に考えられる。

そんな考えが浮かぶ人は、きっとピンチをチャンスに変えて、最後はうまく収めたり

逆転満塁ホームラン!なんて結果をもたらして、自分の体験として大きくステップアップする。

いつも良い時ではない。必ずピンチもあるが、悩んだら抱え込まずに仲間にも相談すればいい。

ピンチこそ、前向きに乗り切ろう!

*ネガティブな人は「なんで私ばっかり」とか「勘弁してくれよ」とかグチばかりになる。

周囲には不安しかもたらさないし、具体的な解決策も見つからない。しまいには、「私のせいじゃない」とか「へこむ」とか言って責任放棄するが、悪いのは自分じゃないと思うのが典型。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

この時代の日本に生まれて幸せですか?

何かうまくいかないと、時代や社会、会社、親、家庭環境、上司、後輩、環境、などのせいにする人へ。

世の中、上を見ればきりがないし、下を見てもきりがない。 世界には天災や紛争に遭ってたいへんな人。貧困に悩まされ食べる物すら事欠く人もいるのに、 大金持ちで毎晩豪邸でパーティーを繰りひろげる人もいる。

こんな豊かで平和な日本に生まれる事ができたのに、不況だ・厳しいなんて甘くないかな。 なんでも他人のせいはおかしくないかな。

もっと過酷な時代を生き、今この繁栄を築いてくれた先人達に申し訳ないと思わない?その人達の苦労を思えば、あなたの悩みの大きさなんて、ノミみたいなもんだろう。

早く考え方変えて、楽しめよ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

結果が全て。そう思わなきゃ。

特別な機会を預かる僕らはプロ意識をもって仕事しなきゃ。

厳しい言い方かもしれないが、文化祭やってるんじゃない。
だから、お客様の要望を膨らましてあげて、一生の思い出に残る素敵な時間を提供しなきゃ。

だからどんなに努力しても結果が伴わなかったら、ダメだと思わなきゃ。 「良いものはいいし」「ダメなものはダメ」 そしてそれを反省材料にして、何がダメだったのか理解しないとね。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

恋愛だって同じでしょ!

お客様として考えがちな接客。つまり、名前のある人間なのに、まるで言葉が通じない動物にサービスするような事しかできない人に。

たとえ年がどんなに違おうが、同性だろうが、自分の好きな恋愛相手だと思えばいい。 「気配り」とか「おもてなし」とか言葉が抽象すぎて、意味がはっきり理解できないなら 「自分の彼氏・彼女」だと思えばいい。

誕生日会の宴席。自分の彼女の誕生日ならプレゼント隠すのに、お客様が宴席で誕生日プレゼントを渡すと聞いて、何とも思わない人。一緒に手伝ってあげられない人。さみしいね。

自分のプライベートならやるんだろうに.....。 いちばん想像を超える期待以上のサービスがしやすいのにね。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「知ってる」と「知らない」の大違い。

言葉でみれば大違いは良く分かるのだが、勘違いしそうになる、よくある話。

「かっぱ寿司とすきやばし次郎のいくら」「インスタントとスターバックスのコーヒー」 「バーミヤンと福臨門の炒飯」「ファミレスと高級レストランのサービス」 「日本の結婚式場でみるヨーロッパ風チャペルと実際ヨーロッパにある教会」

例をあげればきりがないが、聞けば全員が「知っている」と言うもの。 最初から大違いだと認識してくれていれば良いのだが、してもらえないと実にタチが悪い。 ファミレスのパスタしか知らない奴に、サバティー二のパスタを説明するのって大変。 本人は「パスタ」知ってますだからね。これじゃ教えようにもかみ合わない。

サービスでもそう。「できるけどここではやらない」のと「知らないからできない」のとは全然違うのだ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

あなたは口笛ふけますか?

とても疲れた宴席の後に、掃除機をかけている人の違い。

- A.「かったるい」「面倒くさい」とブツブツ言いながらかける人。
- B. どうやったら早く終わるか考えながら、黙々とかける人。
- C. Bの状態にプラス、ノリノリで口笛吹きながら楽しくかける人。

同じ作業でも人間いろいろタイプがあるのも事実。 どうせやらなきゃいけない仕事でも、日課でも、どういう仕事にするかはあなた次第。

あなたは口笛吹けますか?





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「あなたが休みの日の光景」知ってる?

自分の休みの日。出社する前。退社した後。 そこにも仲間がいて仕事してくれている事をご存じですか?

「自分が一番忙しいと思っている人」は、よくこの事を考えてほしい。 真実は自分の目の前に映る光景が全てではないのだ。 勤務中の同じ時間でも、それぞれ光景は違う。 「婚礼の打合せをする人」「宴会場でサービスする人」「料理をつくっている人」「神社で祈願する人」「食器を洗浄する人」「駐車場で誘導する人」こんな光景が同じ時間に起きている。 アメリカのTV「24」のシーンを想像してよ。わかる?

もっと想像力働かせれば、いろんな光景が浮かんでくる。見えてくる。そしたらもっと感謝できる。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「自信」と「おごり」は紙一重。

自信がなければ物事を決めることも、相手に説明することもできないから、自信を持つことは大事。でも「おごり:奢り」は禁物。どんなに上手くいっても、大成功でも、もっと高い次元を目指して、最後は謙虚に構えることが重要。

サービスに終着点はない。だって、毎日お客様は違っていて、パーティの目的も違う。だから「俺のサービスとは・・・というものだ」なんて言っちゃいけない。

「実るほど、頭(こうべ)を垂れる稲穂かな」って言うじゃない。 脳みそ軽い馬鹿な奴ほど、すぐに偉そうに反り返ったりする。 物知りぶって偉そうな事を言う。注意したいね。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「妥協」と「納得」は違うぜ。

「妥協」した後の行動と、「納得」した後の行動では、天と地ほどの違いがある。

「納得」すれば、理由も目的も"なぜそうするのか"肝心な事がすべてわかる。 だから、妥協もしちゃいけないし、理解したフリもしちゃいけない。

聞くは一時の恥。みんなの前で言えないなら、あとでこっそり聞けばいい。メールで飛ばせばいい。

*「妥協」の連続で、理由や目的など本意を理解できないまま大人になった人は、「仕方がない」「しょうがないだろ」「こういうもんなんだよ」などといった言葉を繰り返すことが多い。相談してもこの程度の返答の時は、聞く相手、相談する相手がおかしいと思って、納得していそうな人を探すといいでしょう。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

開き直るなよ。

何かあった時。反省するでも検証するでもなく「開き直る人」「落ちる人」って嫌だね。

「だってしょうがない」「無理」「へこむ」なんて情けないこと言うなよ。

人間失敗は誰にでもある。次も同じミスしなきゃいいじゃん。

そのためには開き直ってる時間はないよ。

素直に、謙虚に反省して、検証してみよう。

そうすれば原因が、そしてヒントが見えてくる。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

呈のいい、同情なんかするなよ。

ゆとり世代の若者へ。

本当に大切な仲間なら、親子や兄弟、そして親友と同じように「良い・悪い」ははっきり言うべきだと思う。「NO」とか「やめたほうがいい」「間違ってる」とか、本当に相手が心配ならちゃんと言うよね。

だから仕事でも、お互い尊重し合う仲間とも、いつも「YES」ではなく、時には「こう思う」と言ったり、注意をしたほうがいい。

だって、相手はそうは思ってないんだから。言われなきゃ理解できないでしょ。 そこでの意見交換は決して、ケンカじゃないんだから。

いつもきれいごとばっかりで体裁のよいことばっかり言う人。本当に仲いいの?





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

とりあえず、やってみようよ!

「虎穴に入らずんば虎児を得ず」じゃないけれど、何をやってもメリット・デメリットがある。 目標が大きければ大きいほど、そのリスクは高いし危険。

でもね、①お客様も②自分たちも③パートナー(協力会社)もみんな喜ぶバランスで、「そんなのあったら楽しい」とか「あったらいいじゃん」だったら、やってみようよ。

特に改善かける時。最初からできないよ!とかいう人へ。 あなたが想像している光景は「一番忙しい日」ではありませんか? そんなの1年に何回ありますか?それよりもメリットのほうが大きくありません? ブツブツ行ってないで、改善なら、とりあえず一定期間きちんとやってみようよ。 全然ダメなら戻せばいいし、ダメな部分があるなら修正すればいいんだから。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「世界で一番愛してくれる人」と「ストーカー」

これ、どれも相手に対する思いは同じくらいすごいと思わない?

違いは何かと言えば、相手の気持ちを思いやることができているか。いないか。相手の立場で考えているか、相手の気持ちになってあげられているかの違い。

相手の気持ちがわかっていれば、決してストーカーとは言われないはず。

お客様であっても同僚であっても、相手の気持ちを思いやって仕事をすることが大事。 せっかく情熱あっても、もったいないよね。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

あなたは、日々進歩してますか?

一日一歩じゃないけれど、人間何歳になっても日々進歩することが大事。

新しく習得するもの。感じるもの。何でもいい。

五感を働かして何かをみつけよう。考えよう。

そうすればあなたの人生は、もっと花開く。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「大吉」と「凶」どっちも楽しめよ

おみくじだったら、そりゃ大吉がでたほうが気分がいいが、これを人生にたとえてみよう。

- ★人生を楽しめない人=夢や目標がない人。できるかできないかは運命だと思ってる人。 自分自身にいつも自信がない人。ネガティブな人。
 - →大吉で大喜びして、努力なし! 一方凶では超落ち込み。「やっぱり」なんて連発!
- ★人生を楽しめる人=夢や目標がある人。できるだけ頑張ってみようと努力する人。 自信はないけど今日より明日に着実に成長している人。ポジティブ。
 - →大吉でも気を緩めずに引き締める。凶なら「ようし!あとは昇るだけじゃん」と思う。

人生山あり谷あり。どっちも楽しめよ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「売りたいもの」をみんなで売ろうよ。

僕らの生活の根幹となる「売上」と「利益」がなくなると、嫌なスパイラルに巻き込まれることがある。 つまりこうなると「売上を上げるため」「利益をだすため」の企画をして商品を作らなければならなくなる。 でもこれでは、結果としてお客様にも失礼になって、売って喜び、買って喜びになりゃしない。

だから大変なんだけど僕らが納得する、ウチにしかない「売りたいもの」を売ろう!

そして、それが欲しい!と思う人に来てもらって

喜んでお支払してもらって、売上も利益もでるようにしようよ。

経済なき道徳は戯言であり、道徳なき経済は犯罪である。二宮尊徳翁





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

自分が一番大変だなんて思うなよ。

自己顕示欲が強いのか?被害妄想が大きいのか?はたまた心が狭いのか?は知らないが自分が一番忙しいと思っている人へ。

確かに今のあなたのやっている仕事は大変かもしれない。毎日頑張ってくれてありがとう。 でもね、おそらくあなたが思っている程他の人も暇じゃない。遊んでもない。 自分が忙しく動いてる時、休憩したり笑顔で話す人を見て勘違いしてはいけない。 自分が出社する前、後の事も考えずに勝手に勘違いしてはいけない。 あなたの仕事の時と同時に壁の向こうや外で頑張っている人がいることも忘れてはいけない。 裏方でも駐車場でも頑張ってくれている人がいることも忘れてはいけない。 今、こうして仕事しているのも過去の先輩がいたおかげだという事を忘れてはならない。

未来の後輩のために、来年の自分のために、ぜひ頑張ってよ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

自分の人生が楽しいかは誰が決める?

人間十人十色。何を基準に楽しいかは、人それぞれ違うよね。

あなたの人生が楽しいかどうかは、あなたが決めるもの。 他人が決めるものではない。 だから、辛い時、壁にぶつかった時にも冷静に考えなきゃ。

人生、生きてるうちには、良い時も悪い時もある。 一喜一憂してはいけない。人の意見に惑わされてはいけない。隣を羨んでもいけない。

もし、今、楽しめていないなら、それはなぜだろう? よく見つめなおして、前向きに頑張りなよ。 そうすりゃ、少しは楽しくなっていくはずだから。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

「右」と「左」の結果はでないもの。

何かに挑戦する時。企画を実行する時。

「やった時」と「やらない時」。「右」へ行った時と「左」へ行った時。
このどちらも結果が見れたらいいなあと、つくづく思うけど、これはあり得ないこと。

だから、実行するまではよくよく悩む。考える。検証する。考察する。

そして、実行にかかったらゴール目指して突き進む。

途中で立ち止まったり、振り返ったり、やっぱり逆に行けばなんて考えない。

それは実行までにすることだから。

最悪は、ろくに考えもせず周りの風潮に流されたり、ろくに調べもせずに始めて、

結局途中で立ち止まって引き返したり、逆方向に行く人。「やっぱりあっちに言っとけば・・」な人。

だったら、最初から止めとくなり、逆方向いけばいいのにね。

あとの大部分は、最初から「うまくいった時」と「失敗した時」両方のオチ見つけて進む人。これじゃいつも中途半端だから、いつも心の中で不完全燃焼したり流されたり、妥協するんだよ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

何事も一生懸命、楽しくやる。

人生いろんな価値観あるが、うちの会社にいる人なら「何事も一生懸命楽しくやってほしい」。

いつも楽で楽しい事ばかりではない。
でも、そういうときにこそ「楽しくやれること」が大事。

注意されたり、相手にうまく伝わらなかった時でも、失敗した時でも、不安な時でも、 楽しくやることが大事。 こう思えたとき、はじめて「ピンチがチャンス」に変わるのだ。





お客様の想像を超える、期待以上のサービスを提供しよう!

何事にも感謝が大事だと思わない?

仕事でもプラベートでも同じだけど、感謝することができない人は厄介。

うまくいった事は全部自分の成果だと思ってるし、独占欲も強い。 また、うまくいかないと他人のせいにしたり、被害妄想が大きくなる。

でも、本当にそうだろうか?

どんな境遇でも、どんな結果でも、あらゆる事や物、そして人に感謝できる人は必ず成長する。特に、僕らの仕事はみんなの協力がなければできないもの。

だからあらゆる事に感謝して、ありがたく思ってチャンスに変えなきゃ損。 そう思って行動してれば、あなたの未来は必ず拓ける。

おことわり

"洗脳"なんかはする気はないよ。

「自分らしく生きたい」けど、仕事だと、それができないと思っている人へ。

今こうして読んでもらっているもの。

これは当社の考え方であって、あなたを強引に洗脳しようと思って、やっている事でありません。 「俺もそう思う」とか「私も何かやってみたい」なら大歓迎だし、「なんだこれ?バカバカしい」なら、 会社なんて星の数ほどあるんだから、早く考え方のあう、他の会社を探せばいい。

当社は大会社でない小田原の神社が運営する小さな会社だけど、気の合う楽しい、 大切な仲間と一緒に、常に高い志と情熱をもちながら、売りたいものを売り、お客様にも喜んで買って もらいたい。そして会社も働く環境も向上しながら、人々の生活や人生の節目のお役に立ちながら 神社としてご祭神の教えを広め、地元地域にも社会にも貢献して、 何よりも毎日を、いつも笑顔で明るく前向きに楽しくやりたいと思う。 志があれば、小さい会社でも田舎でも必ずできる!

その考えいいじゃん! そう思ってくれた方。早く面接においでよ。

HOTOKU KAIKAN 44