

テレマーケティング ハーセル、主婦



本林早苗社長

業に特化した会社をつくらうと、立ち上げた。企業の宣伝や販売促進の活動を代行し、商品やサービスを一一般消費者に電話で案内、見込み客を発掘する。同社で働くスタッフ(オペレーター)は、ほぼすべての仕事を在宅で行うこと

120社が現場の知恵披露

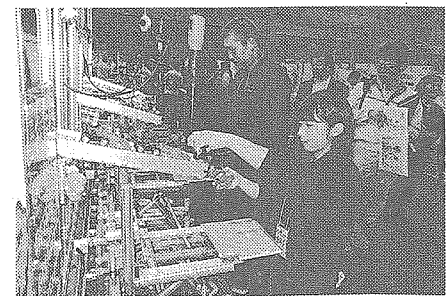
からくり改善くふう展

ものづくり企業の現場改善を紹介する「からくり改善くふう展」(日本プラントメンテナンス協会主催)が25、26の両日、名古屋市港区のポートメッセなごやで行われた。自動車関連を中心に約120社が出品。知恵を絞った改善策が披露され、大勢の来場者でにぎ

わった。

同展は、製造現場のムリ、ムダ、ムラをアノなどを払い費用をかけずに改善する「からくり」の取り組みを推進するのが狙い。23回目の今回も自動車関連の改善策が注目を集めた。

デンソーは人材の多様化に対応した組み付けライン



身長差による作業のやりにくさを解消するデンソーの組み付けライン



身長差から発生する作業のやりにくさ(ムリ、ムダ、ムラ)を解消するもので、解決に取り組み、実用化していきたい」と話した。トヨタ紡織はばねの力を

経営者のための

コミュニケーション心理学

□□19

「お客様に認められるためにはどうしたらよいのでしょうか?」

「しばしば」の質問を受けます。この発言からは「認められたい」という願望を感じます。根底には「お金を払ってくださった方が上で自分たちは下」という意識があるのではないのでしょうか。確かにお客様はありがたい存在で、事実としてお金をお支払いいただく方でもあります。しかし、動が変わってきます。例

顧客とは対等な関係

相手に媚びず、ともに課題に取り組む

えます。また、対等な関係で敬意を表すからこそ、姿勢や身なり、心持ちも変わってきます。お客様はありがたい存在であることを念頭においた上で、「私は素晴らしいも岸見一郎氏は『嫌われる勇気』において、「対人関係を構築する」と意識し、関係を上手に築いて、上下関係

えは、「だ」と思います」行動することが、認めらと下手に出て断言できず、言っていないでしようか。対等な関係で、自分か有益な情報を提供する立場ならば、しっかりと事前学習をし、「です」と言い切ることがで

【加藤滋樹 プレジデントワンコミュニケーション・アナリスト】
毎週土曜日に掲載