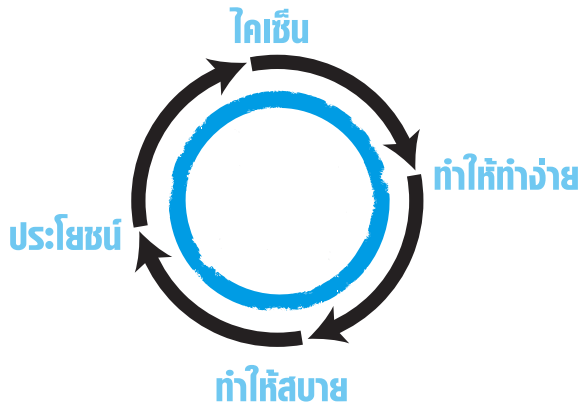


ไคเซ็นง่ายๆ

ช่วยให้ทำงานง่ายและสบายขึ้น



ตนเองได้ประโยชน์

ไคเซ็นเป็นการจัดการปัญหาที่ทำเพื่อตนเองเพราะว่า **ทำงานของตนเองได้ง่ายขึ้นตนเองได้ประโยชน์** ดังนั้นทุกคนจึงเริ่มคิดหาวิธีโดยสมัครใจ “แบบนี้ก็ไม่ใช่ แบบนั้นก็ไม่ใช่” และทำการ **ไคเซ็น**

สาเหตุที่กิจกรรมไคเซ็นถูกดำเนินการในสถานที่ปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน เป็นเพราะว่าเกิดการสะสมประสบการณ์ที่ประสบความสำเร็จ เช่น **ทำไคเซ็นแล้วทำงานได้ง่ายขึ้น มีประโยชน์ ทำแล้วได้ผลดี** เป็นต้น เกิดการรับช่วงและเกิดการใช้ร่วมกัน

กิจกรรม 5ส ที่เป็นการจัดการปัญหาที่มีลักษณะเดียวกัน ไม่ใช่เป็นเพราะว่า “บริษัทต้องมีสะอาด สวยงามทุกอย่าง” จึงทำ **กิจกรรม 5ส** แต่สาเหตุเป็นเพราะเพื่อให้สามารถทำงานของตนเองได้อย่างราบรื่น เช่น สามารถนำสิ่งจำเป็นสำหรับการทำงานออกมาได้ทันที สามารถหาออกมาได้ทันที จึงมีดำเนินการอย่างต่อเนื่องในสถานที่ปฏิบัติงานจำนวนมาก

บริษัทก็ได้ประโยชน์ด้วย

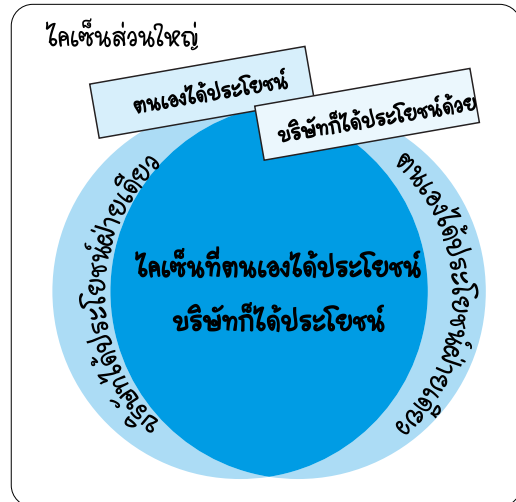
หากงานของตนเองทำได้ง่ายขึ้น โดยส่วนใหญ่จะเชื่อมโยงไปถึง **ผลกำไรของบริษัท** ด้วย

ประการที่ 1 หากทำงานด้วยความไม่พอใจ เช่น **ท่าทางในการปฏิบัติงานที่ไม่เหมาะสม ดวงตาอาจเกิดการเมื่อยล้า** เป็นต้น มีความเป็นไปได้ที่จะได้งานที่มีคุณภาพไม่ดี

ประการที่ 2 กรณีที่ทำงานด้วยความไม่พอใจเช่นนั้น ส่วนใหญ่เป็นเพราะมี **ปัญหา** เกิดขึ้นในที่ใดที่หนึ่ง เช่น

- อุปกรณ์ไม่ดี
- สภาพแวดล้อมในการทำงานไม่ดี
- เครื่องมือไม่ดี
- ระบบไม่ดี
- วิธีการปฏิบัติงานไม่ดี

ด้วยการทำไคเซ็นเพียงเล็กน้อยเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้ คุณภาพของงานจะถูกไคเซ็นเล็กน้อยเช่นกัน คือจะเปลี่ยนแปลงไปสู่การ**มีประสิทธิภาพมากขึ้น ปลอดภัยขึ้นและผิดพลาดยากขึ้น**



กล่าวคือ การที่คนทำงาน หรือทำไคเซ็นที่ทำให้ **งานของตนเองง่ายขึ้น** ด้วยความสมัครใจจะเกิดเป็นผลประโยชน์ต่อบริษัท สาเหตุที่บริษัทนำกิจกรรมไคเซ็นเข้ามาและดำเนินการอย่างต่อเนื่องน่าจะเป็นเพราะเหตุนี้แหละ

บริษัทได้ประโยชน์ ?

หากจะกล่าวถึงไคเซ็นไม่น่าจะให้ความสำคัญเฉพาะเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของหน้าที่การงาน เช่น ประหยัดพลังงาน ลดเวลาเพียงเท่านั้น **ประโยชน์ที่แท้จริง คือ ผู้ปฏิบัติงานจะสบายขึ้น** ด้วยผลเช่นนั้น **ทำให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงาน** ดังนั้นบริษัทก็ได้ประโยชน์

หากตั้งเป้าหมายโดยทันทีทันใด ในเรื่องของผลที่ได้เป็นตัวเงิน ยกระดับประสิทธิภาพการทำงานจะเกิดผลอย่างไร จะทำให้เกิดการตัดสินใจว่า สุดท้ายไคเซ็นก็เป็นสิ่งที่ทำเพื่อบริษัท

กันทีด้วยหลักฐานดีกว่าฤษฎี

ทำอย่างไรจึงจะสร้างความเข้าใจและการยอมรับว่า**ไคเซ็นทำเพื่อประโยชน์ของตนเอง ใช้หลักฐานดีกว่าทฤษฎี** ด้วยการแสดง**ตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จให้เห็น** เช่น หากเปลี่ยนวิธีการเพียงเล็กน้อย ทำให้ทำงานง่ายขึ้น สบายขึ้น ได้ประโยชน์ เป็นต้น

100 ตัวอย่างที่ตนเองได้ประโยชน์

ถึงแม้จะเป็น **ตัวอย่างที่ตนเองได้ประโยชน์** การแสดงให้เห็นเพียงตัวอย่างเดียว จะขาดพลังในการสร้างการยอมรับเพราะอาจเพียงแค่ว่า “อืม มีไคเซ็นแบบนี้ด้วย” ด้วยการแสดงตัวอย่างประมาณ 100 ตัวอย่าง นี่ก็ใช่ นั่นก็ใช่ จะสามารถดึงดูดความสนใจได้ ทำให้เกิดความ

คิดในแง่บวก เช่น “อย่างนี้เอง ด้วยการทำให้ดีขึ้นทำให้งานที่แสนลำบากนั้นสบายขึ้นได้ถึงขนาดนี้” “ทำให้ดีขึ้นก่อนที่จะถอดใจ”

- อาการปวดหลังจากการปฏิบัติงานหายไป
- การเกิดกลิ่นเหม็นลดลง
- การเกิดเสียงรบกวนภายในโรงงานลดลง
- ไม่ต้องยืนเขย่งเท้า
- โรงอาหารสะอาดขึ้น

ทำการคิดหัวข้อของการทำให้ดีขึ้นเหล่านี้ เช่น ตัวอย่างการให้

บำบัดอาการปวดหลัง การให้เสียงรบกวน การให้ลดก่อนความผิดพลาด เป็นต้น

หากทำการแสดงตัวอย่างจำนวนมากตามแต่หัวข้อเหล่านี้ จะส่งผลอย่างไร ใช้สิ่งเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์ตามโอกาส เช่น

- คู่มือตัวอย่าง
- งานประกาศผลงานภายในบริษัท
- งานประกาศเกียรติคุณประจำปี เป็นต้น

เชื่อมโยงไปสู่การดำเนินการอย่างต่อเนื่องและการใช้ร่วมกัน

เพียงแค่นี้... ทำให้ได้

ผลลัพธ์ขนาดนี้!

การที่คนเราจะเกิดความรู้สึกว่าสิ่งนี้มีประโยชน์นั้น เกิดจากการได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ เมื่อพิจารณาจากต้นทุนและการลงทุนลงแรงที่ได้ทำไป นั่นก็คือ **ด้วยเงินเพียง 100 บาท สามารถซื้อของที่มีประโยชน์ได้ถึงเพียงนี้!**

ดังนั้นจึงคุ้มค่า ไคเซ็นก็เช่นเดียวกัน หากต้องการแสดงให้เห็นว่า **ไคเซ็น = ประโยชน์** ต้องเน้นความสำคัญในเรื่องนี้ ในเวลาผลที่ได้ ต่อค่าใช้จ่ายสูงมาก เช่น

- ด้วยขั้นตอนเพียงเท่านั้น
- เพียงแค่ทำให้สิ่งของที่อยู่ด้านขวาให้เป็นด้านซ้าย
- ด้วยสิ่งของที่มีชื่อในราคา 100 เยน

ทำให้การทำงานสบายขึ้น จะส่งผลให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจ ความรู้สึกว่าคุณค่า ด้วยเหตุนี้ ขอแนะนำตัวอย่างไคเซ็นแบบเป็นชุดเดียวคือ **ด้วย... → ทำให้สบาย**

แนะนำตัวอย่างสนุก ๆ

หากเป็น **ตัวอย่างไคเซ็นสนุก ๆ** ก็ยิ่งดี เดิมไคเซ็น หมายถึง การจัดการปัญหาที่เป็นเรื่องธรรมดา ๆ ฟื้นฟู เนื่องจากไคเซ็น คือการทำให้สิ่งที่ทำไม่ได้ให้ทำได้เป็นเรื่องธรรมดา ดังนั้นไคเซ็นจึงมีจุดอ่อน คือไม่เป็นจุดสนใจเพราะเป็นสิ่งที่อยู่ในงานประจำวัน ด้วยเหตุนี้ถึงแม้จะทำคู่มือตัวอย่างไคเซ็น หรืองานประกาศผลงานไคเซ็นที่มีจุดประสงค์เพื่อให้เกิดการใช้ร่วมกันในที่ทำงานแต่ก็มักไม่ได้รับความสนใจเท่าใดนักเพื่อแก้ปัญหา การเลือก

- ไคเซ็นสนุก ๆ
- ไคเซ็นที่สะดุดตา
- ไคเซ็นที่ทำให้ตะโกนออกมาว่า “อ้อ อย่างนี้เอง!”
- ไคเซ็นที่เอื้อต่องานบ้าน หรืองานอดิเรกด้วยไม่เฉพาะแต่การทำงาน

เป็นกลยุทธ์หนึ่งในการพัฒนาให้เกิด **การใช้ไคเซ็นร่วมกัน** แน่แน่นอนว่าตัวอย่างสนุก ๆ ไม่ใช่สิ่งที่ลำบาก แต่ถ้าไม่ใช่สิ่งที่ไม่ว่าใครก็เข้าใจด้วยการดัดแปลงเพียงเล็กน้อยแล้ว จะให้ผลลัพธ์ที่ตรงกันข้าม



ได้รับรางวัลชนะเลิศจาก บริษัทอุตสาหกรรมจังหวัด

ทำให้กำบัง ดีกว่า ยกระดับการปฏิบัติงาน

ยกระดับประสิทธิภาพการทำงานขึ้น 10% ถือเป็นประโยชน์แก่ผู้ปฏิบัติงานหรือไม่แน่นอนแน่ชัด แต่หากกล่าวว่าการเปลี่ยนวิธีการปฏิบัติงาน ทำให้ความกังวลเรื่องปวดเอวหายไป จะเข้าใจได้อย่างชัดเจนว่าเป็นประโยชน์

การทำให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นจากการลดการเดินทางในการขนถ่ายสินค้าเป็นสิ่งที่น่าสนใจ แต่หากกล่าวถึง **เนื่องจากไม่ต้องขนถ่ายสินค้าที่มีน้ำหนักมากจึงสบายขึ้น** จะสามารถเข้าใจได้ว่าเป็น **ประโยชน์** นั่นคือ การที่จะประเมินว่าเป็นไคเซ็นนั้น ต้องมีลักษณะพื้นฐาน เช่น **สบายขึ้น ทำงานง่ายขึ้น** เป็นต้น

ผลลัพธ์ของไคเซ็นที่พบบ่อย เช่น **ทำให้ประสิทธิภาพการทำงานเพิ่มขึ้น ทำให้ยกระดับการบริการ ทำให้ปลอดภัย ประหยัดค่าใช้จ่าย ป้องกันข้อผิดพลาด** ซึ่งเป็นมุมมองจากพื้นฐานของการทำงานและมุมมองจากผู้ปฏิบัติงาน เช่น ทำให้ทำงาน ทำให้สบาย ก็ควรเสริมเข้าไปด้วย

ผู้จัดการ หัวหน้างานก็ได้รับประโยชน์

เพราะอยู่ในตำแหน่งบริหาร จึงให้ความสำคัญเฉพาะไคเซ็นที่เป็นประโยชน์แก่บริษัท หากเป็นเช่นนั้นแล้วจะเกิดผลอย่างไร คนส่วนใหญ่ไม่เข้าใจแนวคิดเรื่องไคเซ็น ทำกันเฉพาะกลุ่มที่คลั่งไคล้ ผู้รับผิดชอบของสถานที่ปฏิบัติงาน สำนักส่งเสริมไคเซ็น พอคิดจะทำให้เกิดการมีส่วนร่วมมักแนะนำ **ตัวอย่างที่ให้ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจสูง ตัวอย่างการจัดการปัญหาใหญ่ ๆ** จริงอยู่ว่านั่นเป็น **กลยุทธ์** ที่ให้ผู้บริหารเห็น **ความสำคัญ** ของกิจกรรมไคเซ็น แต่ทว่าอาจถูกเข้าใจผิดจากพนักงานว่า “ถึงจะพูดว่าอย่างไร แต่ความต้องการสุดท้ายจริง ๆ ก็คือ ไคเซ็นที่ทำให้ผลกำไรของบริษัทนั้นแหละ” จนอาจทำให้การทำไคเซ็นหยุดชะงักไป

ผู้บริหารจึงต้องประกาศอย่างชัดเจนด้วยความมั่นใจว่า “กรุณาทำไคเซ็นที่ทำให้พวกเขาสบายขึ้น ไคเซ็นที่ให้ประโยชน์แก่พวกเขา เพราะหากทำเช่นนั้นแล้วจะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์ด้วย”