ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำ ไคเซ็น ไม่ใช่ใครอื่นแต่คือตัวเอง

ต่อ จากฉบับที่แล้ว

ตนเองได้ประโยชน์

ไคเซ็นเป็นการจัดการปัญหาที่ทำเพื่อ ตนเอง เพราะว่า ทำงานของตนเองได้ง่ายขึ้นตนเองได้ประโยชน์ ดังนั้นทุกคนจึงเริ่มคิดหาวิธี โดยสมัครใจ “แบบนี้ก็ไม่ใช่ แบบนั้นก็ไม่ใช่” และทำการ ไคเซ็น

สาเหตุที่กิจกรรมไคเซ็นถูกดำเนินการในสถานที่ปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน เป็นเพราะว่าเกิดการสะสมประสบการณ์ที่ประสบความสำเร็จ เช่น ทำไคเซ็นแล้วทำงานได้ง่ายขึ้น มีประโยชน์ ทำแล้วได้ผลดี เป็นต้น เกิดการรับช่วงและเกิดการใช้ร่วมกัน

กิจกรรม 5ส ที่เป็นการจัดการปัญหาก็มีลักษณะเดียวกัน ไม่ใช่เป็นเพราะว่า “บริษัทต้องมีการสะสาง สะดวก อย่างทั่วถึง” จึงทำกิจกรรม 5ส แต่สาเหตุเป็นเพราะเพื่อให้สามารถทำงานของตนเองได้อย่างราบรื่น เช่น สามารถนำสิ่งที่จำเป็นสำหรับการทำงานออกมาได้ทันที สามารถหาออกมาได้ทันที จึงมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องในสถานที่ปฏิบัติงานจำนวนมาก

บริษัทก็ได้ประโยชน์ด้วย

หาก งานของตนเอง ทำได้ง่ายขึ้น โดยส่วนใหญ่จะเชื่อมโยงไปถึง ผลกำไรของบริษัท ด้วย

ประการที่ 1 หากทำงานด้วยความไม่พอใจ เช่น ท่าทางในการปฏิบัติงานที่ไม่เหมาะสม ดวงตาอาจเกิดอาการเมื่อยล้า เป็นต้น มีความเป็นไปได้ที่จะได้งานที่ไม่มีคุณภาพ

ประการที่ 2 กรณีที่ทำงานด้วยความไม่พอใจ ส่วนใหญ่เป็นเพราะมี ปัญหา เกิดขึ้นในที่ใดที่หนึ่ง เช่น

- อุปกรณ์ไม่ดี
- สภาพแวดล้อมในการทำงานไม่ดี
- เครื่องมือไม่ดี
- ระบบไม่ดี
- วิธีการปฏิบัติงานไม่ดี

ด้วยการทำไคเซ็นเพียงเล็กน้อยที่เกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้ คุณภาพของงานจะถูกไคเซ็นเล็กน้อยเช่นกัน คือจะเปลี่ยนแปลงไปสู่การ มีประสิทธิภาพมากขึ้น ปลอดภัยขึ้นและผิดพลาดยากขึ้น

กล่าวคือ การที่คนทำงานหรือทำไคเซ็นที่ทำให้ งานของตนเองง่ายขึ้น ด้วยความสมัครใจจะเกิดเป็นผลประโยชน์ต่อบริษัท สาเหตุที่บริษัทนำ กิจกรรมไคเซ็น เข้ามาและดำเนินการอย่างต่อเนื่องน่าจะเป็นเพราะเหตุนี้นั่นเอง

บริษัทได้ประโยชน์ ?

หากจะกล่าวถึงไคเซ็นไม่น่าจะให้ความสำคัญเฉพาะ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของหน้าที่การงาน เช่น ประหยัดพลังงาน ลดเวลาเพียงเท่านั้น ประโยชน์ที่แท้จริง คือ ผู้ปฏิบัติงานจะสบายขึ้น ด้วยผลเช่นนั้น ทำให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงาน ดังนั้นบริษัทก็ได้รับ ประโยชน์

หากตั้งเป้าหมายโดยทันทีทันใด ในเรื่องของ ผลที่ได้เป็นตัวเงิน ยกระดับประสิทธิภาพการทำงาน จะเกิดผลอย่างไร จะทำให้เกิดการด่วนตัดสินใจว่า สุดท้ายไคเซ็นก็เป็นสิ่งที่ทำเพื่อบริษัท

ทันทีด้วยหลักฐานดีกว่าทฤษฎี

ทำอย่างไรจึงจะสร้างความเข้าใจและการยอมรับว่า ไคเซ็นทำเพื่อประโยชน์ของตนเอง ใช้หลักฐานดีกว่าทฤษฎี ด้วยการแสดงตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จ ให้เห็น เช่น หากเปลี่ยนวิธีการเพียงเล็กน้อย ทำให้ทำงานง่ายขึ้น สบายขึ้น ได้ประโยชน์ เป็นต้น

ดังตัวอย่างในหน้าถัดไป คือ การทำไคเซ็น เพื่อจะนำสิ่งของที่อยู่ด้านล่างออกมา ต้องเอาสิ่งของที่วางกองอยู่ด้านบนออกก่อนทุกครั้ง นอกจากเหนื่อยแล้วพอทำไปเรื่อยๆ จะรู้สึกว่าเหมือนเป็นคนบ้า ดังนั้นจึงนำชั้นวางที่เหมาะสมมา สามารถนำสิ่ง ของที่อยู่ด้านล่างออกมาได้โดยง่ายและสบายขึ้น ตัวอย่างนี้ช่างมีพลังในการสร้างการยอมรับเป็นอย่างมาก

ได้รับความร่วมมือด้านข้อมูลจาก : บริษัท AISHIN ทากะโอกะ

100 ตัวอย่างที่ตนเองได้ประโยชน์

ถึงแม้จะเป็น **ตัวอย่างที่ตนเองได้ประโยชน์** การแสดงให้เห็นเพียงตัวอย่างเดียว จะขาดพลังในการสร้างการยอมรับเพราะอาจเพียงแค่รู้สึกว่า *"อืม มีไคเซ็นแบบนี้ด้วย"* ด้วยการแสดงตัวอย่างประมาณ 100 ตัวอย่าง นี่ก็ใช่ นั่นก็ใช่ จะสามารถดึงดูดความสนใจได้ ทำให้เกิดความคิดในแง่บวก เช่น *"อย่างนี้นี่เอง ด้วยการทำไคเซ็นทำให้งานที่แสนลำบากนั้นสบายขึ้นได้ถึงขนาดนี้" "ทำไคเซ็นก่อนที่จะถอดใจ"*

- อาการปวดหลังจากการปฏิบัติงานหายไป
- การเกิดกลิ่นเหม็นลดลง
- การเกิดเสียงรบกวนภายในโรงงานลดลง
- ไม่ต้องยืนเขย่งเท้า
- โรงอาหารสะอาดขึ้น

ทำการคิดหัวข้อของการทำไคเซ็นเหล่านี้ เช่น **ตัวอย่างการไคเซ็นบำบัดอาการปวดหลัง การไคเซ็นแก้ไขเสียงรบกวน การไคเซ็นลาก่อนความผิดพลาด** เป็นต้น

หากทำการแสดงตัวอย่างจำนวนมากตามแต่หัวข้อเหล่านี้จะส่งผลอย่างไร ใช้สิ่งเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์ตามโอกาส เช่น

- คู่มือตัวอย่าง
- งานประกาศผลงานภายในบริษัท
- งานประกาศเกียรติคุณประจำปี เป็นต้น

เชื่อมโยงไปสู่การดำเนินการอย่างต่อเนื่องและการใช้ร่วมกัน **เพียงแค่ทำ... ทำให้ได้ผลลัพธ์ขนาดนี้ !**

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

ดังนั้นจึงคุ้มค่า ไคเซ็นก็เช่นเดียวกัน หากต้องการแสดงให้เห็นว่า ไคเซ็น = **ประโยชน์** ต้องเน้นความสำคัญในเรื่องนี้ ในเวลาผลที่ได้ต่อค่าใช้จ่ายสูงมาก เช่น

- ด้วยขั้นตอนเพียงเท่านี้
- เพียงแค่ทำให้สิ่งของที่อยู่ด้านขวาให้เป็นด้านซ้าย
- ด้วยสิ่งของที่ซื้อในราคา 100 เยน

ทำให้การทำงานสบายขึ้น จะส่งผลให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจ ความรู้สึกว่าคุ้มค่า

ที่มา: วารสาร Creative & Idea Kaizen ฉบับที่ 30 เดือนมีนาคม 2552

สมัครสมาชิกวารสาร Creative & Idea KAIZEN วันนี้...

ฟรี โปสเตอร์ไคเซ็น 1 ชุด (4 แผ่น)
หรือสมัครสมาชิก 5 ท่าน ฟรี 1 ท่าน

สอบถามรายละเอียดการสมัครสมาชิกได้ที่ :
ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์สมาชิกวารสาร
โทรศัพท์ 0 2258-0320-5 ต่อ 1740