


02


プラグマのちから

強み

プラグマは「3つのちから」でお客様に喜ばれるサービスを提供します。このちからを発揮することでお客様に満足してもらうことはもちろん、一人ひとりが働くこと・生きることに喜びを見いだせると思います。お客さまも私たち自身も幸せにする「3つのちから」を高めていきましょう。

1  あたりまえを追求する

正確さをとことん突き詰める。約束をしっかりと守る。やるべきことをきちんとやり通す強い気持ちがプラグマのちから。私たちはプロとしてあたりまえのことをしっかりとやり、お客さまとの信頼関係を強固にしていきます。

2  答えを引き出す助言をする

いろいろな強みや個性のあるスタッフがいる。好奇心あふれる若いスタッフから経験豊富な熟練スタッフまで揃っている。お客さまの課題に適したスタッフが気付きを提供するのがプラグマのちから。私たちは、お客さま自身が持つ答えを引き出す適切な助言をしていきます。

3  お客さまを理解して応援する

「あ、分かってくれてるな」「もうちょっとだけがんばってみようか」お客さまにそう思っただけのよう、お客さまを理解して応援し、柔軟に対応するのがプラグマのちから。私たちはお客さまの不安を安心に、不満を満足に変えていきます。

03

プラグマのきほん

行動指針

私たちが目指しているのは「一人ひとりにファンがいる会社」。
“プラグマのきほん”を常日頃から行動の指針にして、多くのファンをつくりましょう。

1  誠実でありましょう

私たちの仕事は信用のもとに成り立っています。誠実さは信用の芽です。小さな約束も守り通す誠実さで信用を大きく育み、まわりから信頼される人になりましょう。

2  余裕を持ちましょう

何事もゆとりを持って行動すれば、表情に明るさが生まれ、相手に好印象を与えます。ユーモアを忘れず、何でも楽しむ精神を持ちあわせ、いつも余裕のある人でありましょう。

3  思いやりましょう

相手が何をしてほしいか、自分にできることは何か。細かなところにまで気を配り、相手の立場で考えて行動しましょう。相手をリスペクトし、思いやり、助けあいましょう。

4  耳を傾けましょう

コミュニケーションを円滑にするコツは、聞き上手になることです。相手が何を考え、何に悩み、何をしたいと思っているか。相手の言葉の真意を考えながら耳を傾けましょう。