

Corporate philosophy

酒と生きる

Vision

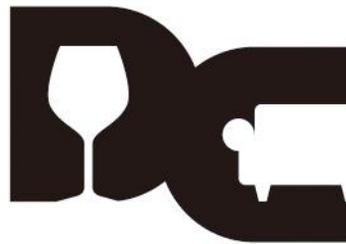
美味しいをもっと、ワクワクをもっと

Mission

常にヒット商品を生み出し

常に新しいイベントを実施し

常に驚きをデザインする



2024/10/2

【愛される店長のコミュニケーションpart1】

◆コミュニケーションは信頼の土台づくり

愛される店長達の共通点は「スタッフとのコミュニケーションがうまい」です。コミュニケーションは店長とスタッフ間だけではなく、お客様との間にも必要であり、人との関係において信頼を築くためのベースなのです。ここで間違っていて欲しくないのは「コミュニケーション上手な人」=「雑談上手」ではないということです。スタッフのご機嫌取りをする必要もありませんし、あえて無駄話をしなさいという事でもありません。飲み会を開くことや、休日に遊びに行くことがコミュニケーションだと思込んでいる人もいますかと思ひます。（飲み会などが悪いわけではありません。）重要なのは、そのコミュニケーションが信頼の土台づくりになっているかです。部下は上司に「自分の事を理解して欲しい」と思っております。部下をより理解するためのコミュニケーションが大切ということになります。

◆愛される店長の「相手に伝わる」叱り方

上記とちょっと矛盾するかもしれませんが、私はスタッフとの飲み会を大切にしております。なぜだと思いますか。それは信頼関係の下地を作る為です。下地ができていないところに怒っても反発されるだけだからです。この下地が無いと、怒られた理由よりも、怒られた事実しか頭に残らないでしょう。「なぜ怒られたのか」という1番肝心な部分が響かないのです。部下と上手く行かない上司は、部下との「人と人とのつながり」がないからです。仕事だけのつながりの関係で、仕事の顔しか知らない場合がほとんどです。上司がまず、はしないといけないのは、部下との下地づくりです。

正しいアドバイスをしているのに、相手に分かってもらえない。ましてや「怒られた」としか思われないうなんて、店長の仕事が嫌になってしまいます。

相手に「怒られた」と思われないうために「私は、お前の事〇〇にしたい！だから怒る」とちゃんと伝えてから怒ってください。このような言葉の後だと、怒られた内容も腹にスッと落ちて、怒られたが叱られたに代わるのです。愛のムチを感じる瞬間が叱るに変化するのです。

指導とコミュニケーションは、切っても切れないワンセットである事を忘れないで下さい。

【10月の情報】

トップチーム会議：10月10日(木)

場所：プラッツ6階 第4会議室

13:00～21:15

トップチーム研修10月8日(火)

場所：Tokutouseki府中

11:00～14:00

公休8日 特別休暇（秋休み）1日 計9日休み

社長会：10月15日(火)予定

Birthday休暇:該当者なし

美味しいって正義だと感じた時間です!!!



【🍷9月の社長会🍷】

銀座の「上越やすだ」で開催!!!

調布銀座じゃなくて、本物の銀座まで行きました 🍷 美味しい料理にみんなご満悦 🍷

【9月推しエールトップ5】

- 🏆 第1位:戸塚舞乃 (GRILL屋吉祥寺) 7500円
 - 🥈 第2位:岡崎ありさ (BACHIYA府中) 5800円
 - 🥉 第3位:山本ころろ (イタリア食堂) 3800円
 - 🌟 第4位:林晃司 (BACHIYA調布) 2000円
 - 🌟 第5位:若杉史也 (イタリア食堂) 1600円
- 林店長！社員で唯一のランクインです 🌟