



2025/7/2

【愛される店長のスタッフ育成ルールpart7】

◆臨界期にしっかりと指導する

皆さんは臨界期という言葉を知っていますか。残酷ですが、こんな実験があるそうです。生まれたばかりの子猫に目隠しをして、3ヶ月そのままにし、目隠しを取ると一生目が見えないそうです。同じく生まれた子猫に耳栓をして3ヶ月そのままにして耳栓を取ると、一生耳が聞こえないそうです。これは視覚や聴覚という機能を正常に身につけるべき『大切な時期』に覚えられないと（教えられないと）一生その能力は開発されないという事らしいです。

何が言いたいかというと、入社してから6カ月が正に臨界期。この臨界期がスタッフ育成の勝負なのです。臨界期の指導で最も大切なのはお客様を喜ばせる事が私達の仕事という事。この原理原則を教えてあげる事です。技術よりも人間力が売るために大切であり、売り手側発想の都合ではなく、買い手側の理念と原理を伝えて行く事なのです。

◆心・技・体

「心・技・体」一度くらいは皆さん聞いたことがあるのではないのでしょうか。よく一流のスポーツ選手達の条件とも言われます。これはスポーツに限らずビジネスにも完全に通ずるものがあると私は考えております。

◎心（マインド、取り組む姿勢）...モチベーション

アップ、感謝の気持ち、前向きな考え

◎技（ノウハウ・売り方）...調理技術、トーク力、提案の仕方・進め方

◎体（マナー・接し方）...言葉遣い、礼儀、あいさつ

正に、売れるスタッフ、結果を出せるスタッフの条件だと思います。

ちなみに新人さんはどれも持っていません。店長が一つひとつ教えていくのです。この心・技・体はいつも一定のレベルというわけではありません。売上がなくスランプの時期はどれかが欠落しているのです。

例えばですが、売り方も知っている（技）接し方もいい（体）のに、「慣れ」から来る喪失感、つまり心（マインド）が足りないといった感じに！

心・技・体全てをチェックして店頭に立つようにしましょう。

【7月の情報】

トップチーム会議前半：7月3日(木)

場所：プラッツ6階 第4会議室

13:00～21:30

トップチーム会議後半：7月17日(木)

場所：TOKUTOUSEKI

11:00～14:00

公休8日＋夏休み1日＝9日休み

社長会：7月15日(火)予定

Birthday休暇：長島竜二・山本慧史



「BACHIYA府中店にて社長会」

6月は八田マネージャーの誕生日！あれ🎂

見知らぬ人がいるぞ(笑)

みんな！誰かわかるかな？？？

【6月推しエール トップ3】

🏆 第1位:林あすか (GRILL屋府中) 💰 7000円 💰

🥈 第2位:寺島美優 (イタリア食堂BIBBER) 💰 3300円 💰

🥉 第3位:伊藤彩乃 (BIBBER調布) 💰 3000円 💰

今までとは全く違うランキングに！！！！洋食がトップ3を独占🌟和食業態はトップ10内にもいません🐱🐱頑張れ！和食戦士達🍗