



2025/9/3

【愛される店長のスタッフ育成ルールpart8】

◆「3ミリの法則」が部下を育てる

さて、ここに一つのコップがあります。1日3ミリずつ動かすと1週間後はどこにあると思いますか。答えは2.1cm程度動いただけ。変化にあまり気が付きません。ではこれを2年間やり続けたらどうなりますか。答えは...2メートル越えですね。この例は継続する事の大切さを伝える事例です。スタッフの育成も同じ。変化を感じるようになるまでには時間と継続性が必要なのです。すぐに部下の変化が見られないからといって、言い続けられない店長がいます。しかしスタッフ育成には、継続する根気が必要です。人間はすぐに変わるものではないからです。お店だって同じです。売上がないお店が、すぐに売上上がる方法なんてそうそうないものです。ちょっとずつ減っていったお客様を戻す方法は、ちょっとずつ根気よく店を変化させて取り戻さなければなりません。スタッフを育てる事も毎日、継続して「何ができているのか」と考えその中に「大切なヒントはないか」と思い続ける事だと思います。継続は育成の母なのです。

【人間関係のトラブルを解決するpart1】

◆人間関係のトラブルの8割が誤解

店長や管理職が避けて通れないのが人間関係のトラブルです。「女性の退職、本当の原因の8割が人間関係のトラブル」というデータもあります。だから「定着率の悪いお店の原因は人間関係にあり！」

良好な人間関係を築きスタッフの定着率を上げないと売上は上がりません。「人間関係のトラブルを解決する」と言うのってそんな役目のように感じますが、整理して考えればそんなに大変な事はありません。人と人のトラブルの根本は『誤解』と『妄想』だからです。些細な誤解が自己中心的な妄想によって大きくなっていき、しまいには相手を攻撃し始めるといった流れがほとんどです。人はそれぞれの立場と考え方で物事をみます。店の中で立場と考え方が同じ人なんていません。一番大切なのはトラブルを出来るだけ早く小さいうちにしっかりと解決すること。その際に特別な対応をする必要はありません。不満は聞くべきですが、わがままを聞いてあげられない事を認識しましょう。成果の出ているお店のほとんどはトラブルの解決が早いのです。人間関係は売上に関係しているのです。

【9月の情報】

トップチーム会議前半：9月8日(月)

場所：プラッツ6階

前半第3会議室 後半第4会議室

13:00～21:30

トップチーム会議後半:9月24日(水)

場所:TOKUTOUSEKI 11:00～14:00

公休8日+秋休み1日=9日休み

社長会：9月16日(火)予定

Birthday休暇：監崎夏樹



お好み焼きレストラン「さかえや」

ただのお好み焼き屋さんじゃない！ステーキにアヒージョなどめっちゃ楽しめます♪

おじさん4人ではしゃぎだした夜🌟

【8月推しエール トップ3】

🏆 第1位:大泉波愛 (GRILL屋府中) 💰 7700円 💰

🥈 第2位:森敏紀 (GRILL屋府中) 💰 6300円 💰

🥉 第3位:星龍志 (GRILL屋府中) 💰 1800円 💰

初のGRILL屋府中、トップ3を独占です!!!