

# 「ほめ育」の ススメ

(株)スパイラルアップ代表  
原 邦雄



第7回

## 「ほめ育」は 働きやすい環境をもたらす

**問題の原因は、店長ではなく  
その上司にある**

私には現在68社の顧問先がおります。そのほとんどがチェーン企業です。

現在、規模30店舗ほどのチェーン企業さまに、ほめ育マネジメント研修を行っています。おおよそ3カ月程度で効果が表れてきます。効果

が表れてくるのは、30店舗中10店舗くらいです。他の20店舗は、まだはつきりとは出てきません。

正確には、20店舗のうち10店舗の店長は、「こんなやつでも、あまり意味がないと思う」とか、「ほめると駄目」と思っています。要するに変化に弱い人間です。新しい文化・習慣にはなかなかついていけないのです。

こういうときに、私は決まって、「待ってあげてくださいね」と人事部長や経営者に言います。上杉鷹山式に考え、火種を見つけて風を送る作業を地道に、継続していくことも「マネジメント」ですから。

ただし、きちんとした「ほめ育」を学び、現場で生かしているリーダーは、どんどん売上げを上げていっているのも事実です。原因は、変わらない店長にあるのではなく、今までの環境にあります。ということは、店長の上司に原因があるのです。事実、原因上司論を唱えている企業が組織力を強くしているのですから。

では、変わらない店長に対して、今からどういう環境を与えていけばよいのでしょうか。この場合は、プラスの焦点で考え、行動するしかありません。

### 「ほめ育」は 頑張る姿勢をつくる

人材が集まらない、育たない時代に本格的に突入しました。読者の皆さんも感じていることではないでしょうか。

もうすぐワールドカップがありますが、サッカーでいえば、11人がそろわずに、9人や8人で戦うのと同じことです。

立地や料理、メニューにだけ力を入れれば繁盛したという時代は完全に終わったのです。

ほめ育導入企業（例えば30店舗）で、5人くらいのほめ育に乗り遅れている店長がいます。

「ほめても……そんな甘いこと言……スタッフが調子に乗るだけだよ……」と思っている人もいるかもしれません。

何でもかんでも、ほめるといっている駄目です！ しかし、ほめ育の効果を実感していただくと、もうほめ育から離れられないマネジメントの考え方になります。

今からご紹介するのは、私の研修によってほめ育の効果を感じている店長から、まだほめ育を自店に取り入れていない店長への、メッセージです。

私も含め、人は、ほめてもらうとうれしく感じます。そしてもっと認められたいと頑張ることによって、一生懸命に仕事に取り組んでくれるということ。「ほめ育」を通して感じる事ができました。良い部分はほめ改善しないといけないところは指導をすることにより、お店全体の方向性が出来る事が実感できます。

従業員も何をすれば認められて、何をすればいけないかがはっきりとして、働きやすい環境が生まれてきています。

さて、いかがでしたでしょうか。とはいっても、いつほめシートを書くの？ そんな時間ない。営業が終われば、シフト作り、本部への資料提出、売上目標達成できていないからよく練れない……。

よく分かります。事実、厳しいのはとてもよく分かります。コンサルタントが現場に提案するのは、正論ですから……。

しかし、同じように苦しんでいる仲間が、ほめ育を実際進めているのです。

2年半で62社  
約2万人が受講

「ほめ育」で業績が向上した事例も多数紹介！

●業績のあがるほめ方とは？ ●「お世辞」と「ほめる」の違い  
モチベーションアップの「ほめシート」の書き方・活用法

## 「ほめ育」実践セミナー

テレビ朝日報道ステーションに登場！

関西経営管理協会

東京開催

2014年6月25日（水）

2014年8月27日（水）

会場：銀座キャピタルホテル

詳細は  
Webで！

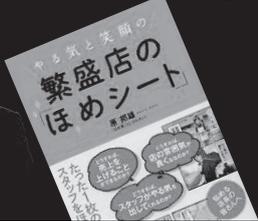
ほめ育

検索

原邦雄 著書「繁盛店のほめシート」

amazon ビジネス書 No.1

英語訳・中国語訳 決定！



株式会社スパイラルアップ



アルバイトの存在が  
会社の売上げを変える

早速行動してみませんか。  
まずスタッフをほめてみませんか。  
「ありがとう」を言ってみるとこ

ろから始めてみませんか。  
昨日と同じようにする必要は、ま  
ったくありません。急にキラキラク  
ーを変え、明るく元気に前向きに、  
そしてほめ言葉を言うリーダーにな  
っても、誰にも迷惑を掛けません。  
先日、上記企業のほめ育研修内で、  
ものすごく成長したアルバイトがい  
ると報告を受けましたので、アルバ  
イトインタビューにお店に行つてき  
ました。入社して半年の高校2年生  
の女の子です。アルバイトは人生初  
だそうです。  
その子がレジに入ると、単価が上  
がるのです。プラス100円で、ソ  
フトドリンクをお薦めしているの  
です。しかも、自分で考えて右斜め下  
から、笑顔でのぞき込むように「プ

ラス100円でソフトドリンクいか  
がですか？」と。今までの記録は、  
1日37杯だったのですが、半日で55  
杯以上販売するのです。このお店で  
は、全スタッフで共有し、また30店  
舗規模のチェーンですので、他の店  
長にも共有しています。  
一人のアルバイトの頑張り、企  
業の売上げを変えるのです。それが、  
ほめ育の極意です。  
このお店には、まだまだ良いこと  
が起こります。採用です。高校1年  
生が「ここで働きたいのですが、面  
接してもらえませんか？」と来たり、  
パートさんが友達3人を紹介したり、  
人手不足がどんどん解消し、売上げ  
は上がる&採用募集費は下がる。利  
益が倍増——こんな簡単な数式を



【今月のポイント】

「ありがとう」を1日10言  
ってみるとか、考え過ぎず  
まず行動してみましよう。

ほめ育は実現してくれるのです。  
もちろん、最初にやり始めた店長  
が一番素晴らしいのです。時代は変  
わりました。人件費は、コストでは  
なく、資本であり資源です。  
次回は、ほめ育チラシの作り方を  
お伝えします。育成と販促は常に両  
輪です。チラシを使ってどうほめ育  
をするのかをお伝えしましょう。

イラスト/池田須香子