



なぜ「組織」として成長しないのか？

優秀な店長が優秀なマネージャーになれないのか？

エリアや代理店単位で成功しないのか？

店長は**プライド**が高い。マネージャーになっても横並びの店長に認めてもらえない。  
まとめるのが難しい。

**公平公正な評価制度を確立し評価される環境が必要**

**自分の力**を示そうとする。伝承しない。リセットしてしまう。(良い事も)

**仕組・システムを構築しノウハウの蓄積が必要**



なぜ「組織」として成長しないのか？

## 名選手、必ずしも名監督にあらず理論

運営(現場)は得意だったが経営(マネジメント)はうまくいかない…

## 経営が得意 ≠ 運営が得意 経営と運営は異なるもの

求められる能力も異なる

経営に必要な能力

- ・知識
  - ・スキル
- 経営学的要素

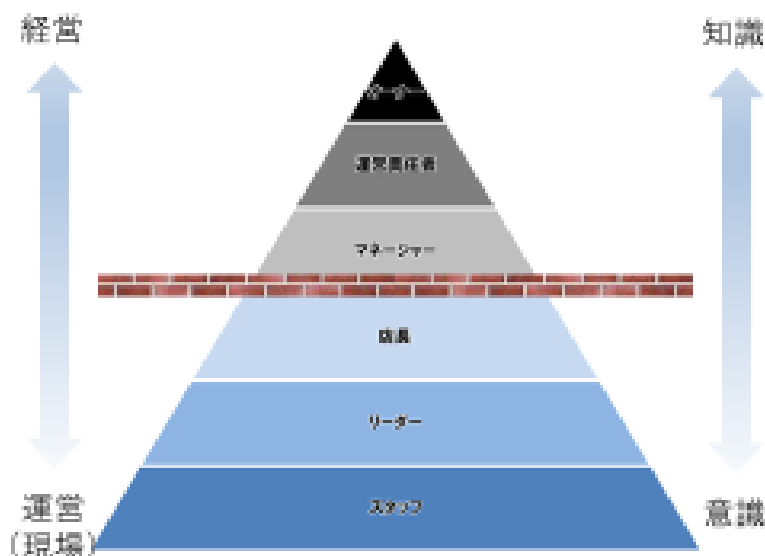


運営(現場)に必要な能力

- ・マインド
  - ・スタンス
- 心理学的要素



実は運営に必要なのは経営学ではなく心理学だった



## 経営と運営は異なるものとして捉える事が必要

どのように互いを理解、納得するかが鍵となる

- ・理解できない部分は納得させる
- ・納得できない部分は理解させる

両方しなければ壁ができていく ※大半は理解してるつもり、納得させたつもり  
経営、現場とのTTC(とことんコミュニケーション)が必要