

サロンでの気づき

サロンを訪問させて頂き、気づいたこと、聞いたことなど、お伝えしたいと思います。何かお役に立てれば嬉しいです。

17日、18日の2日間、沖縄にはじめて行ってきました。

気温は25度を超えており、もう夏のような感じでした。もう少ししたら、早くも梅雨に入るそうです。

私たちと同業の沖縄のディーラーが、美容師さんを対象にではなく、サロンに来られているお客様を対象に、「化粧品のウソ、ホント」と言うテーマで、セミナーを開催するので、見学に来ないかと誘われたからです。

今回、参加してわかったことは、一般消費者の方は凄く勉強していること、自分に合った商品や安心、安全な商品を探していること、厳しい目で商品を選んでいることなどです。

一方でテレビやネットで情報が氾濫しすぎて、一般消費者の人は、何を信じていいのか困っていることもわかりました。

私たち業界にたずさわっているものは、プロとして正しく、結果のできる、きちんとした知識を身に付け、お客様の役に立つ正しい情報を提供してあげることだとあらためて痛感しました。

さて、今月の「たにぐちだより」は、2月～3月にかけて売上好調なサロン様の中から、2軒のサロン様をご紹介します。一軒はシャンプー、トリートメントの店販キャンペーン、もう一軒は、ヘッドスパのキャンペーンに取り組み、どちらのサロン様も、今までにない売上を達成されました。

こんな厳しい時代の中でも、店の大小、年齢に関係なく、一人一人は小さな力でも、全員が同じ目標に向かって取り組み、大きな力が生まれることを教えていただきました。

プロ野球も新しいシーズンが始まり、万年Bクラスに落ちてしまった広島カープですが、マエケンをはじめピッチャーの踏ん張り、このところ頑張っていますが、スター選手がいないカープがAクラスに残るには、チームが一つになることが大切だと思います。



昨日、ヘッドスパで頑張っているサロンに見学に行かれた別のサロンのオーナーが、「ここのお店のオーナーは、仕事を楽しんでいるね。」と言われていました。いろんなことが原動力になっていると思いますが、現在



51歳のオーナーが以前、「子供(現在小学校2年生)にお父さんは凄い人なんだ、頑張ったんだと、子供が誇りに思える親父でいてあげたい、こんな思いで仕事に取り組んでいるんだ」とおっしゃっていたことを思い出しました。

今月も最後は、いつもの本屋さんですすすめられた本を2冊紹介させていただきます。

一冊目は、鍵山秀三郎著

「あとからくる君たちへ伝えたいこと」著者が中学校で講演された話を収録したものです。目次から印象に残ったところをご紹介します。



・人生をよくする「二つの幸せ」

- ①「してもらう」幸せ
- ②「できるようになる」幸せ
- ③「してあげる」幸せ

・成長のきっかけは「なんでもする」という考え方
・人を喜ばすことが人生をよくする
・基本を徹底的にやり直す

・高橋佳子先生の教え

- ①こうだったから、こうなった
 - ②こうだったのに、こうなれた
 - ③こうだったからこそ、こうなれた
- ・苦しい体験のおかげでよい生き方が身につく



もう一冊は、佐々木常夫著

「そうか、君は課長になったのか」一文を紹介させていただきます。

私が初めて課長になったとき、自分のスキルを高め、部下にそれを叩き込むことばかり考えていました。(中略)なぜ、自分が思うように成果が出せないのか、思ったようにことが運ばないのか。悩んだ時期でもありました。そして、あるとき気づいたのです。部下を動かすのはスキルじゃない。部下の心を動かす「志」と「パッション」をもたなければ、誰も付いてきてくれないのだということに。このとき思い出したのは、「世のため人のために尽くす人になりなさい」という母の教えでした。

春は、サロン様でよく新人の方をみかけます。お客様をきれいに、そして気持ちよくしてあげる美容師をめざして頑張っていきましょう。