

■ 12月の休日

18日(日)・19日(月)・26日(月)

■ 最終出荷

年内着の最終受注日 29日午前中

■ 年末年始休暇

12月30日(金)~1月4日(水)

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。

12月に入りめっきり冷え込んで参りましたね。風邪も少し流行っているようです。これから忙しくなりますがお体に十分気をつけて頑張ってください。

11月の終わりに京都で会議があり、半日ですが、千本釈迦堂、仁和寺、竜安寺の紅葉を楽しんできました。今年の紅葉は、秋口の高温や寒暖の波のせいで、緑の葉が残ってまだらになっていたり、色づきが少し悪いようでした。



仁和寺



竜安寺

さて、サロンを訪問していて、秋口に入り経営環境が厳しくなってきた話を良く耳にします。

このような厳しい環境の中で、安定したサロン経営をしていくためには、他のサロンにはない、サロンの強みを活かした独自性を、どれだけ行動に移してお客様に打ち出せるかだと思います。行動力の違い(行動量、行動のスピード)が大きな差になって現れてきていると思います。

今年最後の「たにくちだより」は、最近読んだ本の中から、横山信弘著「絶対達成する部下の育て方」をご紹介します。

この本の内容は「どうしたら営業結果が出せるか、どうしたら行動が変えられるか」を心理学、行動科学、脳科学などを研究して書かれたものです。

見つけた答えは、とてもシンプルで、一つ、目標予算に焦点を当てること、一つ、行動量を圧倒的に増やすこと

以下、少しまとめてみましたのでご参考にしていただければ幸いです。



■ 目標予算に焦点を当てること

目標は100%やりきるか99%以下で終わるかでは全然違います

目標の数字を聞かれてすぐに出てこない。これでは目標は達成しません。

絶対に達成させるつもりがない限り、目標を100%達成させる本気のアイデアは出てきません。

まずは「目標は絶対に達成する」と気概があるかどうかです。

気概があれば、目標と現状のギャップを埋めるために、自ら能動的に行動を起こします。「こんな目標なんか達成できるわけがない」と思えば、現状と同じ行動しかとりません。

また、目標に焦点が当たっていれば、たまたま運が良かったのではなく、出会いやチャンスを自身の力で引き寄せてきます。焦点が当たっていないと、素晴らしい出会いがあっても気がつきません。この気づきは知識や経験の差とは関係ありません。

■行動量を圧倒的に増やすこと

頭でわかっているにもかかわらず行動を変える人はいません。

これは、やり方は変えたくない、現状は現状のまま維持したいという心理が無意識に働くからです。過去の体験が多いほど、行動は変わりません。

営業活動はスポーツや英会話と似ています。

知識だけ身につけてもうまくいきません。

反復練習が必要です。体験の量がすべてなのです。

「知得」と「体得」とで言えば、まさに「体得」しなければならない技能です。

過去の体験によってつくられた習慣を変えるには、新たな行動による体験で書き換えることができます。

行動を変えるにあたっては、「質」より「量」を重視します。ぜひ知ってもらいたいのは「100%正しいプランは存在しない」ということです。80%よりも90%、90%よりも95%と、確率の高いプランを求めているうちに、時間ばかりどんどん過ぎていきます。それよりも80%の確率のプランを何回か繰り返したほうが、あるべき姿に近づいていきます。

いかに行動の回数を重ねていくかが重要です。アイデアが浮かんだら、とにかくすばやく実行に移します。そして、その結果を検証し、改善していきます。正しい答えや方法を見つけ出すことではなく、とにかく行動を変えること、行動スピードを上げることが大事です。

行動の質を上げる唯一の方法は、とにかく行動量を増やすこと。

量を減らすことで質が上がることはありません。

たとえば、一か月で100件のお客様を訪問することを目標として決めます。

そのときのポイントは、自分から「能動的に」行動できることを、「自分自身で」どのくらいやるか定量的に決めることです。

これなら達成できない理由はありません。自分がかんばりさえすれば「100件回った」という結果は確実に残ります。そして、プランを行動するときに必要なのは、やりきることです。

定量的(具体的な数値)に表現された行動計画をやりきることによって、プランは検証され、次の行動へと進み、改善されていきます。中途半端にしか実行していなければ検証しようがありません。100と決めて100行動するのと、99で終わるのとでは全然違うのです。

今までの習慣を外して新しい習慣を手に入れるプロセスでは、ストレスがたまったり、葛藤を覚えますが、大きな葛藤を乗り越えるほど、そしてその回数が多いほど、人は成長していきます。葛藤は成長のサインなのです。葛藤を恐れてはいけません。

やりきる習慣を身につけるときに注意が必要なのは、プランは一つだけに絞ることです。行動計画を5つも6つもつくって、それを一気にスタートさせてもすべてのプランが中途半端に終わりかねません。一度やりきる習慣が身につくと、次のハードルが楽に越えられるようになります。

行動は雰囲気や意識だけ見ても実態がつかめません。やはり、行動は定量評価しなくてはなりません。

以上です。営業向けに書かれた本ですが、美容師の方にも当てはまることだと思います。目標を絶対に達成する気概を持ち、行動を起こして行きましょう。

今年一年本当にありがとうございました。心からお礼を申し上げます。

寒さが厳しくなって参りましたが、健康に留意され、素晴らしい新年をお迎えください。本当にありがとうございました。

感謝