



サロンでの気づき

サロンを訪問し、気づかせていただいたこと、お聞かせいただいたことなどを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。



本当に暑い日が続きますね。先日、訪問先の先生が、「暑い中、大変でしょう。」と労いの声を先に掛けて下さいました。頑張んなきゃと元気がでます。

さて、こんな猛暑の中、甲子園では高校球児が熱戦を繰り広げています。阪神の新井選手も先日のヒーローインタビューで高校生のひたむきな姿に刺激をうけたとコメントしていました。今日は決勝の日です。好試合を期待しています。

さて、甲子園にちなんで、甲子園出場29回。うち甲子園で優勝、準優勝ともに3回を誇り、また通算59勝の甲子園最多勝利数記録を持っておられる名監督、智辯和歌山高校の高嶋監督の対談記事が雑誌に出ており、参考になればと思い、掲載させていただきます。



—先生はまさに智辯野球という道をつくってこられたと思いますが、いま、振り返ってみて、これが大切だと思われることはありませんか？

—監督「選手と一緒に苦勞をしてやることと、自分の情熱を見失わないことではないかと思えますね。」

—なるほど。今後の目標は何か立てておられますか？

—監督「いやいや、必死になって毎日、練習をするしかありません。練習は嘘をつきませんからね。きっちりやればそれなりの答えを出してくれます。さぼればそれだけの答えしか出ないですよ。」

—持続が大切ということですね。

—監督「それと”慣れ”ですね。うちは毎日腹筋を二千回、三千回とやります。皆さん驚かれますが、そんなものはえらいこと何もないのですよ。慣れたら一緒なんです。「百本走れ」とか「二百本走れ」といのも慣れです。慣れれば、大変なことも超えられるんです。

それから甲子園という目標を遠くに見ない。手を伸ばしたら掴めるものと考えてやっていかないとダメです。目標を遥か彼方に置いたら、やる気が出ないですよ。

だから僕は普段から「甲子園」という言葉をしょっちゅう使っています。「そんなんじゃ、甲子園で恥をかくやろ」「そんなんじゃ、甲子園のお客さんが怒るぞ」とね。

僕は「甲子園というものを身近なものにして、手を伸ばして掴め」と言っているのですが、目標は身近なものにしていくからこそ実現できるのでしょうか。そして実現していくから、そこに道ができていくのではないのでしょうか。

以上、致知2010年9月号より抜粋

”たにくちだより”に何を書こうか、少々ネタ切れで一人で悩んでいましたが、こんな時は、一人で悩んでないで仲間のお話を聞いてみよう、軽く一杯飲みながら、何か現場で気づいた良い話はないか聞いてみました。現場には、素晴らしい気づきがたくさんころがっていました。

二人で経営されておられるサロン様の話です。シャンプー台の前の壁には、シャンプーの時にお客様にお伝えする事、使い方や、何故そうしているのかなどをきめ細かく書かれたPOPというか「あんちょこ」がたくさん貼ってあります。

また、セット面には、セット面でお伝えしたいこと、商品の特徴や使い方などきめ細かく書かれた手書きのPOPが商品と一緒に貼られています。たかがPOP一枚ですが、つくるとなると大変です。先生の情熱が伝わってきます。

営業担当は、自分が紹介させていただいた商品を、ここまで熱心に力を入れて紹介してくださる先生の姿勢に感動し、本当に喜んで報告してくれました。

営業担当も自分の商品に対する思い、自分がサロン様をどうして行きたいのか、思いを正直にストレートに伝えたそうです。その気持ちが先生に伝わって良い関係ができてきたのだと思います。

高嶋監督の練習の話ではありませんが、行動をおこすだけ、人は返してくれるのだと思います。思いは伝わるのだと思います。

商品が最近、売れないと悩んでいた先生が、今、商品をお客様に紹介することがとても楽しくてしょうがないと言っておられるそうです。

これからもサロン様のためになること、お客様のためになることをストレートにお伝えしていければと思います。

ホームケア商品をすくく販売されるあるサロンの先生も、私達美容師はモノ売りではない。商品を売ろうと、一度も思ったことはない。お客様に喜んでいただくことを、ただひたむきにやり続けているだけと言われます。

自分の五感で感じたことを素直に伝えることです。

小手先の策はいらないと改めて思います。

サロン様の良きパートナーとして努力していきたいと思えます。今後とも宜しくお願い申し上げます。

