

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。

この季節、車を走らせているといろいろな色をした紫陽花の花をあちこちで見かけます。

我が家の紫陽花も3年目を迎えますが、今年も花が咲きませんでした。剪定する場所を2年続けて切りすぎでいたようです。



来年こそは綺麗な花を咲かせたいと思います。毎年収穫を楽しみにしているゴーヤは順調に育っていますが、今年はいじめて挑戦しているキュウリは厳しい状況です。

梅雨に入りカーブは泥沼の9連敗、投打ともに完全に湿ってしまいましたが、連敗を脱したカーブは天気と違って一足早く梅雨が開け、再び快進撃をしてくれそうです。



ワールドカップ一次リーグ予選、日本代表なんとか突破してもらいたいですね。コロンビア戦頑張れ!!



それではサロン様から教えて頂いたこと、感じたことをお伝えさせていただきます。

●あるサロン様が主催されたセミナーで勉強したことをお伝えします。

・お客様にはもちろんですが、それ以上に社内、家庭内の『顔を見て笑顔で挨拶』、『ハイの返事』、『相手の話にうなづく』ことができている会社は、良い仕事をしていく上で一番大切な社員同士の良いコミュニケーションが育まれる。

・この様な基本ができていても業績が上がらない会社もありますが、なおさら基本ができていない会社で業績が良い会社はありません。

・あたり前のことをバカにしないでちゃんとやる

・リーダーの仕事は良い空気をつくること

・新人スタッフさんに向けて

一言で「道」と言っても、茶道・華道・弓道・柔道・剣道などいろいろな「道」があります。

この「道」の世界には「守・破・離」という段階があります。指導者から学び、ひとり立ちするまでの各段階のことで

「守」:指導者の教えを忠実に守り、聞き、模倣する段階

「破」:指導者の教えを守るだけでなく、自分の考えや工夫を模索し試みる段階

「離」:指導者から離れ自分自身の形を作る段階

●印象は変わる。

あるサロンのスタッフさんですが、以前は特に好印象は感じなかったのですが、先日、オーナーさんへの伝言を取り次ぎいただいた時に、私の顔を見て笑顔で対応して下さいました。一遍に印象が変わり、すごく気持ちが良くなりました。

●与えてくれる人には返したくなります。

笑顔やちょっとした一言をかけて下さるスタッフさん何かあった時にちょっとした手土産を持ってきて下さる先生、その気遣いに何か返してあげたくくなります。

与えることの多い人には、信頼残高がどんどん溜まっていきます。逆に求めることの多い人の信頼残高はどんどん減っていきます。

●すぐに体が反応する人

・ヘアカラーの放置タイム中にお客様の携帯電話が鳴り、話し終わると、すぐに携帯電話についてのカラー剤をティッシュで拭きとってあげていました。

・アイスコーヒーを入れたグラスにコースターがくっついていたので、テーブルに置かれると、すぐにグラスとコースターを拭いてあげていました。

●ちょっとした工夫

食べれる茶葉「ティートリコ」をたくさん販売されている先生に売られている秘訣を聞いたところ、ティートリコをおいしく出すには3～5分蒸らす時間が必要になりますが、バックヤードで蒸らしてからお出しするのではなく、「砂が落ち切った時が飲み頃ですよ」と言って、砂時計と一緒にお出ししているそうです。待っている時のワクワク感がおいしさを引き立てるようです。

●相手のことを思って生きる

長年取引をいただいているサロンの先生から、「今こうして楽しんで仕事ができるのも、若い頃、私のことを思って親身になって相談にのってくれた営業の方がいたから」だと、そして「相手のためにやっていたら、商売に結びつくよ」とおっしゃいました。

●美心に火をつけるには、 先生がいつも美しくしていること

先日の「鶴瓶の家族に乾杯」にお笑い芸人の久本雅美さんがでていました。大分でのロケでしたが、彼女が会った70代の女性の美心に火をつけたのには感心しました。



美容師の仕事の原点だと思います。

70代の女性はこんな事を言っていました。

- ・私のしていたスカーフを見て久本さんが褒めてくれたことがうれしかった。
- ・綺麗にしている久本さんと話していると、「綺麗にしているって、いいな」と感じ、「私も綺麗にしたい」と思ったそうです。忘れていた美心に火がついたそうです。久本さんに出会った70代の5人の女性が美容室で髪をきれいにし、服を装い、モデルポーズをとっていました。

●常に店を背負っている

高知のサロン様で、先ほどの久本雅美さんの話をしたところ、サロンの先生が

「大阪駅にあるお店の人に「髪が綺麗ですけど、どこの美容室に行ったらっしゃるんですか」と突然聞かれたことがある。」

「高知の繁華街(帯屋町)を歩いていた時にも、「女優さん」と言われたことがある。」とおっしゃっていました。

- ・常に『店を背負っている』という意識を持って、自分の髪、立ち居振る舞いには、気をつけている。
 - ・美容師をしている娘さんも子供さんのことで何かある時には、着物を着られるそうです。そうすることによって同じ様に着物を着てこられる方が増えてきたそうです。
 - ・お客さんから、うちの若いスタッフを見て、年々綺麗になっていくねと褒められます。
- 客単価が高く、店販がよく売れるサロンの先生、スタッフさんはいつも綺麗にしておられます。

●お茶を煎れるプロ

あるサロンオーナー様が日本橋の高島屋の8階特別食堂に行って感動しておられました。そこで出すお茶がとてもおいしかったので尋ねたところ、お茶を出す専門の方がいるそうです。また、料理や食後のコーヒー、お茶を出すタイミングなどが抜群だったそうです。ぜひ、東京に行かれる際は立ち寄ってみてはいかがでしょうか。



●ある経営者の信条

私は損得ではなく、ご縁を大切に商売している。

●試練をプラスに変える

世の中理不尽なことは多く起こりますが、その時にどう行動するかが大切になります。あるサロンオーナー様は、スタッフさんとのトラブルで、スタッフを責めるのではなく、スタッフを育てられなかった自分を責めていました。美容業界が一般業界に負けなように人一倍取り組んでおられるサロン様です。オーナーは「これも自分に与えられた試練」だと思って取り組んでいくとおっしゃいました。前向きな考え方に脱帽です。

『致知』7月号 特集テーマ「自分の花を咲かせる」から抜粋した記事です。

最後に、花を咲かそうとする者に天は力も与えるが、試練も与える。その時の心得。

「風雪に耐えただけ土の中に根が張るんだな」

相田みつを

「苦がその人を鍛えあげる磨きあげる 本ものにする」

坂村真民

今月もお読みいただきありがとうございました。
暑くなりますが、頑張ってください。