

salonassist

ほぼ週刊サロン ニュース

salon - assist - mail - news salon - assist - mail - news

●バックナンバー ファイル# 4
(Vol . 31 ~ Vol . 40)

ほぼ週刊サロン ニュース
back number file# 4 もくじ

V o 1.31【今週のアプローチヒント】
(ともとも) 美容って？

V o 1.32【今週のアプローチヒント】
(ともとも) 仕事って？

V o 1.33【今週のアプローチヒント】
(ともとも) 失敗って？

V o 1.34【今週のアプローチヒント】
今年の 12 月は 100 年に一度か？

V o 1.35【今週のアプローチヒント】
(ともとも) ブランドとは？

V o 1.36【今週のアプローチヒント】
とにかく 100 回行動！それから考えればいい。

V o 1.37【今週のアプローチヒント】
自分の心が試される時代に突入しようとしている！

V o 1.38【今週のアプローチヒント】
マンガよりも面白いぞ！うちのお店！

V o 1.39【今週のアプローチヒント】
不況のときの最善策は「お客様を大切にしている姿勢と行動」を、これまでの 3 倍以上、示していくこと。

V o 1.40【今週のアプローチヒント】
「今・ここ」の行動が、未来の自分を作っている。

サロン ニュース salon-assist-mail-news
(back number) ほぼ週刊 第31号

景気低迷ムードになるほど燃えてくる石山です。今こそ顧客愛キャンペーンだ！

【今週のアプローチヒント】

(そもそも)美容って？

【解説】

(そもそも)シリーズやってるもん！

日頃、当たり前に使っている言葉を(自分なりに再定義)してみることは良いことだと思う。

(自分なりに再定義)とは、《自分なりの納得》ということですね。

正解、不正解はありません。自分のパフォーマンスが向上すれば、それが正解です。

今日は、「美容」について。

美容師法第二条第一項には、「美容」の定義を次のように規定している。

『(第二条) この法律で「美容」とは、パーマントウェーブ、結髪、化粧等の方法により、容姿を美しくすることをいう。』

と、されています。

法律の条文って、ガチガチに固い文章ですのでイメージ難しいですよ。

それでは、石山なりに再定義してみます。

『私は「美容」とは、サロンで最も自信のあるメニューと、信頼のおけるホームケア商品を提供することで、お客様の見た目が良くなり、自信をもって人生に立ち向かっていけるサポートをすることをいう。』

と、今は《自分なりの納得》をしています。

自分の見た目を、もっと良くしたいと願うお客様。

自分の見た目を、もうあきらめてしまっているお客様。

どちらのお客様も、あなたと会うことで素敵な人生が実現できたなら、スゴイことじゃないですか！！

まるで魔法使い。あなたの技術と言葉は妖精の粉。

ぜひ、「美容」について（自分なりに再定義）してみてください。

『書く』って、頭がスッキリしますよ。

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^_^*) ニッコリ

サロン ニュース salon-assist-mail-news
(back number) ほぼ週刊 第32号

連日、ニュースを見ると一部の「不幸」なことばかり流している。一部が全体なのではない。よく見れば周りには「ささやかな幸福」は沢山あふれている。希望があなたを捨てたのではない。あなたが希望を捨てたのだ！こんなときほど上を向いて頑張る人は輝きだすぞ！光は人を引き寄せる。さあ今こそ顧客愛キャンペーンだ！応援団長、石山です

【今週のアプローチヒント】

(そもそも)仕事って？

【解説】

(そもそも)シリーズの時間ですよー！

今回は難しい。

何かって、頭ではわかるんだけど、身体でというか腹に落ちるには時間がかかったりするから個人差がある。

正直、私もたまに忘れるので、頭ではOKだが、身体ではまだまだなのだ。

でも、知っておいて損はないので、あなたともシェアしたいと思うのです。

仕事って何なのでしょう？

生活するため？欲しいものを手に入れるため？守るため？自分の成長のため？自己実現のため？拡大のため？お金を稼ぐため？……。

人それぞれ価値観があります。

ところが、真理というものがあります。真実の理由ということです。

それを日本では、漢字がそのもの語りかけてくれていることが多いんです。

では・・・。

仕事とは、仕（つか）える事と書きます。

仕（つか）えるとは、奉仕という意味です。

誰かのために、損得、自我（私が私が！）、下心などは一切なし。

自分が出来ることをそのまま差し出すということ。そして見返りを期待しないこと。

つまり仕事とは、自己表現の手段や道具じゃない。ということなのです。

これを間違えると、いつまでもプロにはなれないぞ！と昔々、あるお坊さんから言われました。

ねえ～、難しいでしょう～。

でもね。不思議なんですけど仕事の事で悩むときって、案外、自分の損得や自我を考えているんですね。

こんなとき、きっと心の鏡は汚れているんでしょうね～（´__`。）グスン。

ところが、「どーしたらお客さん、喜んでくれるかな？」と純粹に考えてみると、スグに答えは見つかるんです。

こんなときは、きっと心の鏡はピカピカにきれいなんでしょうね～\ (^ ^) × (^ ^) / 。

自分の心との攻防戦。一生の修行でございますね。

毎日、心の鏡を磨いていきましょう！お互い頑張りましょうね！！

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^_^*) ニッコリ

サロン ニュース salon - assist - mail - news
(back number) ほぼ週刊 第 33 号

義務でないことをどれだけやれるか？そんなカッコいい人間になりたい石山です

【今週のアプローチヒント】

(そもそも) 失敗って？

【解 説】

(そもそも) シリーズ開催中！！

おはようございます。石山です。

どうでしょうか？

今月も、順調に失敗してますか？

失敗は誰だって嫌なものです。

誰だってカッコつけたい心を持っています。

だから失敗しているところを見られたくない。

できるだけ失敗しないように失敗しないように考えるようになる。

そして最悪の作戦を選んでしまう。

それが「チャレンジしない」という作戦。

チャレンジしなければ、失敗はしない。

ところが成功もできない。

これが「不安」の原因。

いいですか？

失敗なのか成功なのか入口なのか出口なのか右なのか左なのか前
なのか後ろなのか。

自分がどこにいるのかわからない。見えない。

つまり迷子。「不安」でしょー。

失敗の良いところは、自分の弱点がよく分かること。

弱いところが分かれば、あとは克服する楽しみが待っているだけで
しょ！

カッコつけていたら、永遠に自分の弱点は見えてこない。いや、見
ようとしなさい。

裸の王様ほど、カッコわるいものはない。カッコつけていたら、カ
ッコわるくなった（泣）

最後にチャレンジしているあなたに向けて、私の大好きな詩を贈り
ます。

証（あかし）という詩です。

くじけそうなのは、
あなたが進んでいる証(あかし)

しかられたのは、
あなたが愛されている証(あかし)

つらいのはあなたが、
あきらめていない証(あかし)

「生きている」という証(あかし)を感じてほしい

さあ！失敗を友達にしてグングン成長しちゃいましょう！

あなたがあきらめない限り、失敗は学びとなるのです。

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^_^*) ニッコリ

サロン ニュース salon - assist - mail - news
(back number) ほぼ週刊 第 34 号

今、本を執筆しています。来年の春に出版予定です。楽しみにして
いてください。と自分にプレッシャーをかけながら前に進むドM
タイプ石山です。あなたは何タイプ？

【今週のアプローチヒント】

今年の 12 月は 100 年に一度か？

【解 説】

おはようございます。石山です。

12 月が、もうすぐなので、伝えなきゃ！

で今回は（そもそも）シリーズ、残念ながらお休み。（次回予定...
ブランドとは？）

さて。

我が国の総理大臣が「100年に一度の危機」というようなフレーズ
を言う。

みんなそんな気持ちになる。

どんな気持ちになるかというと、「節約」「ぜいたくは敵」「財布は
固い」

これが、また後ろ向き気分だから、たちが悪い。

結果、超低価格店に足が向く。人間は(価値)が分からなければ(価
格)で選ぶしかない。

だから超低価格店は(価値)を伝えない。それは逆効果だから。

例えば、低価格が売りの食品スーパーだとして、「うちのお店の野菜がどこもよりも安いのは中国から輸入しているものばかりだからです。」なんて伝えたら、どうです？

中国 農薬大丈夫か???という連想。

私なら、そのお店で買わない。

さて、では私たち。

あなたのお客様が（価値）を感じてくれているなら、12月に来店してくれるかもしれない。

しかし！連日連夜、テレビで「景気後退！」「業績下方修正」「ボーナス削減」なんてニュースであなたのお客様を超低価格店へと誘惑しているのだ。

油断できない。

なにしろ100年に一度だ。（待ち）ではなく（攻め）しかない これをやっと前年比キープなんてこともあるかもしれない。

さあ、カルテを出して12月に来店する予定の方をリストアップしよう。

そして、ハガキでもメールでも電話でもPOPでもカードでもお店新聞でも何でもいいから接触しよう。

接触はさらに軽くでいい。しつこくしたら逆効果だ。

11月はまだ半分ある。

アクションはじめてみないか！

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^-^*) ニッコリ

追伸 1 :

(価値)とは、あなたやお店の(経験)(実績)(知識)の3つを言う。それを見つけるのだ！絶対にある。どんなささやかなことでもいいのだ。見つける。そして伝えるんだ～！

サロン ニュース salon - assist - mail - news
(back number) ほぼ週刊 第 35 号

猫の足にあるプニョプニョした肉球は地震の前ブレを予知できると言われているそうです。ナマズじゃなくて、猫だったんですね～。第六感猫に負けた石山です

【今週のアプローチヒント】

(そもそも) ブランドとは？

【解 説】

おはようございます。石山です。

今朝はブランドについて考えてみましょう。

とは言っても、難しいのが嫌いな僕なのでシンプルに。

「ブランド論なんちゃらかんちゃら」みたいな本読んでも、結局何が言いたいのかよくわからなかった経験もありなので。。

で、(そもそも) ブランドですが。

例えば、私が (ごま油) を買うときは、(かどやの純正ごま油) しか買わない。

これで作った卵焼きは風味といい、味といい、もう最高！大好きなんです！

つまり、何かが欲しい！とか、何かがしたい！と思ったときに、真っ先に頭に思い浮かぶ存在。

それがブランドなんです。

そして存在が頭に思い浮かぶだけでなく、どのような言葉で検索さ

れているか (YAHOO!みたいに) も意識したいところ。

例えば、イケメンといえは 石山さん (怒らないで!)。笑顔といえは 山田さん。サッカーに詳しいといえは 田中さん。

この (~といえは さん) と一人でも多くの頭の中に思い浮かんで頂くことが出来たなら、もうしめたもの。

美容師といえは (あなた)

カットしたいな~、カラーしなきゃな~、パーマかけたいな~といえは (あなた)

キレイにしてくれる! カッコよくしてくれる! もっと若返らせてくれるといえは (あなた)

頭皮や抜け毛の相談といえは (あなた)

カラー診断といえは (あなた)

ネイルといえは (あなた)

世の中に沢山、美容室がある中で大切なお金と時間を使ってでも行かないサロンといえは (あなたのお店)

こんなんなったら最高でしょ

これを実現する方法は即効、簡単、インスタントには出来ません。

コツコツと自分は何者なのかを話し、文章に書き、写真を見せ、仕事を見せ、伝え語ることが一番の近道。

えっ! 具体的に何を語るかって?

それは前号の追伸に書いた、あなたやお店が持っている(知識)(経験)(実績)の3つなのです。

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^_^*) ニッコリ

サロン ニュース salon - assist - mail - news
(back number) ほぼ週刊 第 36 号

イギリスのことをイギリスとよぶのは日本だけなんだそうです。普通はユナイテッド・キングダム。略してU K。ちなみに私のイニシャルはK I。かおるいしやまです。

【今週のアプローチヒント】

とにかく 100 回行動！それから考えればいい。

【解 説】

おはようございます。石山です。

もうすぐ 12 月なので、今日は久しぶりに店販の話！

ちなみになんです。

私の娘はヒップホップダンスを習っている。

なかなか難しいらしい。

「どうしたらうまくなると思う？」と相談される。

私の答えはいつも同じ。

『まずは習った振り付けを 100 回練習しなさい』

最近、さまになってきた。

私の息子は極真空手に通っている。小学 1 年生でも本気でド突き合う。

習い始めは、「行きたくない。辞めたい。」とよく泣いていた。

『とにかく稽古に 100 回行きなさい。それから考えよう。』

まもなく 300 回になる。今や、口を開けば空手の話しかしない。(困ったことに父より強くなってきた。しかも精神的にも。トホホホ・・・)

さて、店販。

いろいろ考えたり、悩んだりする前にとにかく 100 人。

「今、来店されたお客様、皆様にお聞きしているんですが、様は今、髪のコンドিশョンで何か気になることはありますか？私の勉強のためにも、何でも結構ですから。教えてくださいませんか？」

と、聞いてみる。

『別に気になることはない』と言うお客様もいる。

『実はね・・・』と今まで誰にも相談できなかった悩みを話しだすお客様もいる。

“気になっていない人”に商品やメニューをすすめたら押し売り。

“気になっている人”にすすめたら人助けのアドバイスだ！

こうなれば肩に力いれなくても自然に売れていく。

やらなければ、何もわからない！

だから、まずは 100 人。とにかく 100 人。

クリアしたとき、バージョンアップした自分に出会うことができる。

どんな顔して、どんなこと言っているでしょうね。

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^-^*) ニッコリ

追伸 1 :

お客様にお願いを押し付けようとするとう気分を害される。しかしお客様に相談してみると喜んで協力してくれることがある。

サロン ニュース salon - assist - mail - news
(back number) ほぼ週刊 第 37 号

スネークマンショーって知ってる！？咲坂と桃内のごきげんい
かがワン・ツー・スリーは僕がはじめて聞いたラップでした。LET'S
ROCK'ROLL 石山です

【今週のアプローチヒント】

自分の心が試される時代に突入しようとしている！

【解 説】

Good Morning!! 石山でございます。

さあいよいよ 12 月突入！

今日は最近の世の中を見ながら、これから日本はどうなっていくの
だろうと考えたとき、私なりに思うところあって「フライドチキン」
の話をしたと思います！

私はケンタッキー・フライドチキン(以下ケンタ)を家で食べる時
きは正座します！

『苦しいから逃げるのではない。逃げるから苦しくなる。』

この言葉はケンタの創業者、カーネル・サンダースの口ぐせ。

彼は 65 歳のとき、すべてを失う。やっと手に入れた土地や建物は
借金返済のため手放し、友人も家族もお金もない無一文。

「いつも逃げてばかりいた・・・。」

嫌なことは避け続けてきた。でもいまさら気づいても、もう遅い。
すべてを失ってしまった。今や誰も寄ってこない。65 歳にして、
たったひとりぼっち。

絶望と悲しみ。後悔と自己嫌悪の日々。

そんな時、亡き母親の顔が目浮かぶ。涙があふれ出す。

「ママのフライドチキンは美味しいね！」

貧乏だったから、めったに食べれなかったフライドチキン。

今、思えば母が口にしている場面を思い出せない。思い出の中の母は、明るく優しく、あたたかな笑顔で、カーネルが美味しそうに食べている姿を見ながら、いつも自分が食べる分を差し出してくれていた。

「お母さん・・・。」涙が止まらない。

その日から4年、カーネル69歳。アメリカで200店舗のレストランに「フライドチキンの作り方」を飛び込み営業で売る。この間、1000回以上の断りを経験。しかし、とにかく前に進むしかない。もはや自分には何も無い。あるのはレシピと行動だけ。

10年後の1970年には日本でお店がオープン。79歳。来日までしている。

その10年後、1980年。世界48カ国で6000店舗を越える。

カーネルはこんなコメントを残している。

「私は決して特別な才能を持っていたわけでも、特に運にめぐまれていたわけでもない。私がしてきたことは、毎日、毎日、目の前にある自分に与えられた役目、人を喜ばせること、人を勇気づけることに全力で取り組んで、精一杯生きてきただけなのだ。」

資金もない。人脈もない。体力もない。愛する家族もいない。そんな中だって立ち上がることは出来るのだ！それを彼は身をもって証明し、我々に教えてくれた。

これから訪れるであろう暗い経済状況や不景気。

しかし私たちが直面する本当の問題とは、『お客様への愛情を絶やさないようにする勇気と意志を持ち続けることができるかどうか』なのだ。

(愛情)(勇気)(意志)それさえ失わなければ不景気だって生きられる。

ゼロからだって復活できる！とカーネルも笑顔で応援してくれている(^-^o)(o^-^)o

ぜひ、お店の皆さんとフライドチキンを頬張りながら行動計画をつくりましょう！

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^-^*) ニッコリ

サロン ニュース salon-assist-mail-news
(back number) ほぼ週刊 第38号

本当に、本当に、ありがとうございます m(_ _)m サロン ニュース読者様からご感想や激励のメールを頂いております。みなさん！愛してます！！石山です

ちなみにこのまま返信頂くと私にメールが届くようになっています。セミナーや講習会でお会いした方々、元気で頑張ってもらっていますか！身体に気をつけて、ご活躍くださいね！

メールが届かない場合があります。お使いの携帯電話で受信拒否設定のご調整をお願い致します。私どもからお送りする場合のメールアドレスは(a@salon-news.jp)(info@salon-assist.jp)の2つです。どうぞよろしくお願い致します。

- - -

【今週のアプローチヒント】

マンガよりも面白いぞ！うちのお店！

【解 説】

おはようございます！石山です。

先日のことです。

私は営団地下鉄東西線に乗っていました。(東京の中野駅から千葉の西船橋駅)

突然、私の耳が大きくなりました！

『なんか～私、美容師さんと何、話しているのかわからない。だからずっとマンガ読んでた。ブラック・ジャックすごい面白かった！』

見れば若い女性の2人組。私服だったから学生なのか社会人なのか

わからない。

サロンにブラック・ジャックのマンガがあるのも、ある意味渋いが、ここで注目したいのが『美容師さんと何、話していいのかわからない。』という部分。

でも、わかるような気がする。

考えてみれば2～3ヶ月に1度しか会わない人と楽しい会話を成立させることは、かなり難しい。

“会話”とはそもそもキャッチボールのような、やりとり。

“投げて”“受け取る”“投げ返して”“また受け取る”の繰り返し。

ビジネスでは、“投げて”を「情報発信」、 “受け取る”を「情報仕入」だと私は考える。

で、どちらが簡単で、どちらが難しいかというと。例えば・・・。

本を読む「情報仕入」より、本を書く「情報発信」ほうが難しい。

講習会で話を聞く「情報仕入」より、人前で話す「情報発信」ほうが緊張する。

つまり、先ほどの女性は美容師さんとの会話「情報発信」は難しいのであきらめた。

かわりにブラック・ジャックを読む「情報仕入」のほうが簡単だった。ということになります。

しかも、驚くべきことに「情報仕入」した内容を「すごい面白かった」と友人に口コミまでしているのです！きっと友人はブラック・ジャックに興味を持ったはず。

さて、それではまとめます。

お客様には会話大好き！という方もいれば、会話苦手 という方もいるということ。

人間は「情報発信」するよりも「情報仕入」するほうが楽だしリラックスできるということ。(テレビは完全に情報仕入だし。総理大臣やるより、総理けしからん！と言っている方が楽だもんね～)

「情報仕入」の内容が面白ければ、必ず誰かに話す。結果、口コミや紹介が発生する。

あなたには、ブラック・ジャックよりもお客様をワクワクさせることができる『美容』という情報がある。お客様は天気や話題のニュースなんかより、自分が知らなかった「美容情報の仕入」を熱望している。だってせっかく美容室に来たんだから！

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^_^*) ニッコリ

うがいをしっかり！風邪やインフルに負けないで！！

サロン ニュース salon - assist - mail - news
(back number) ほぼ週刊 第 39 号

小学2年生のときから。地元商店街のおじさん達は私のことを「よお！とっちゃんボウヤ」と呼んでいたことを我が息子を見ていたら思い出した石山です

【今週のアプローチヒント】

不況のときの最善策は「お客様を大切にしている姿勢と行動」を、これまでの3倍以上、示していくこと。

【解 説】

おはようございます！石山です。

とにかく毎日、毎日、将来の不安をあおるニュースのオンパレードですね。

誰もが財布のヒモを固くしていくのは当然ですわ。

このようなときは「浮気」が多発します。

男女のじゃないです！

今まで使っていたもの、選んでいたことを、変更していくのです。

どのように浮気するかというと・・・。

(アクション1) より安いほうへ浮気！

(アクション2) より得するほうへ浮気！

この2つのどちらかを選び、変更していきます。

(アクション1) を選ぶ人は、「価格重視」です。とにかく安ければいい。品質は我慢するから、なにしろ安く。安いは最高！という

価値観。

(アクション2)を選ぶ人は、「価値重視」です。高すぎるのは困るけど、安すぎるのは逆に心配。「なるほどやっぱり、ここは良い！最高！」と思えたら、もう他を選ぶ気にさえならない。払うお金以上に得した気分になれるほうが絶対に賢い！という価値観。

あなたはどちらのお客様とおつきあいしたいですか？

原則的に僕は値下げは嫌いです。

なぜなら、一時的な効果はあるかもしれませんが、長期的な効果は全くありません。

一度、値下げしたものを元の値段に戻す。これは、かなりの至難技！

それならば表示金額はそのまま。

だけど1,000円分をお客様にお返しするつもりになって、何かをプラスして「また行きたい」と思ってもらえるほうが良いと思う。

楽じゃないけど、こっちのほうが絶対に楽しい。

「えっ！こんなことまでしてくれるんだ！さすが！！」

と喜んでくれることは、探してみると結構ある。

ぜひ、リストアップしてみましよう。

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！

(*^_^*) ニッコリ

サロン ニュース salon - assist - mail - news
(back number) ほぼ週刊 第 40 号

お餅 1 つで、ご飯 1 杯半のカロリーと聞いた石山です。でも

【今週のアプローチヒント】

「今・ここ」の行動が、未来の自分を作っている。

【解 説】

おはようございます！石山です。

今年、最後のサロン ニュースをお届けいたします。

クリスマスも終わり、あとは 2009 年を迎えるばかりですね。

でも、まだ 12 月は終わってません。最後まで力を抜かず、あきらめず狙っていきましょう！

さて。

最近、私は“ある本”を読み直しました。

テレビのニュースを見ていたら、たまらなく読みたくなってきたのです。

さっそく本棚から、その“ある本”を手に風呂場に直行。

ぬるめの湯船の中で 40 分くらいで完読。いい汗もかいた！

「やっぱりそうなんだよな・・・」と深く納得。

そして、とても気持ちが明るくなり、鼻歌もアップテンポになった。

ぜひ、あなたにも読んでほしい 2001 年のベストセラー本です。

7年前の本なのに今の時期。見事なくらいピッタリあてはまります。

激動の2009年を無事に乗り切るために、この1冊を読む価値は大きいですよ。

そして、この本を読み終えたとき、あなたは気づくかもしれません。

お客様にもっと美容を楽しんで頂くために、あなたが伝えるべきことはコレだったんだと。

人生をもっと楽しんで頂くためには、コレなくしては実現できないんだと。

それは、“ある本”の68ページに書いてあります。

この“ある本”のタイトルとは？

「チーズはどこへ消えた？」スペンサー・ジョンソン著、扶桑社。

ぜひ年末年始に、おすすめですよ！

そして、ちょっと早いですが今年もお世話になりました m(_ _)m

来年もよろしくお願ひ致します m(_ _)m

では、週末もたくさんのお客様を笑顔に！そして、よいお年をお迎えください！！

(*^_^*) ありがとう

最新号はこちらから！

「ほぼ週刊サロン ニュース」

全国の美容師様が毎週楽しみにしてくれている携帯メールマガジン。アプローチのヒント、モチベーションのリセット、お客様との会話ネタ、朝礼やミーティングでの話題など幅広く活用されています。

登録簡単！ 登録無料！

つまんなかったら登録解除もいつでも簡単に出来ます。

だから、ぜひ一度試すだけでもしてみてください。

登録方法はこちら

ご愛用の携帯電話やパソコンから a@salon-news.jp に空メールを送信するだけ。

こちらのQRコードなら、さらに簡単登録できます。

