

なぜ、美容師は離職率が高いのか

こんにちは、磯見です。2003年、私が初めて美容業界に入るといいう日にお伺いした美容室で、ある支店の店長が辞めるという場面に遭遇しました。その時の社長の「どうせ育てたって、こうやって辞められるんだよ」と吐き捨てるようにおっしゃった言葉とは裏腹に、情深い、でもすごく落胆している社長の目を見て、私の心の中に何かが宿りました。

それから20年、「美容師が離職しにくい仕事のあり方」にたどり着きました。そして、毎年のように人が辞めていたという福島市のアメリカン美容院では、会社が不満で辞める人がいなくなり、創業57年で初めて「将来が不安」という美容師さんはほとんどいなくなりました。

なぜ、「将来が不安」という美容師さんがいなくなったのかというと、お店独自の状況を分析し、原因を見つけて目的を明確にし、最適な対策をしたからです。

結局、「原因を見つけないで実行する対策」は、すべて一時的、場当たりの対応になってしまふのです。ところが、美容業界には「現状把握をして原因を見つけ、最適な対策をする」という考え方自体が浸透していないので、「どうしたら良いのかがわからず、周りに合わせる」という状況になっているのが多いのかもしれない。

根本解決ができない「最大の原因」

実は、このような「現状把握をして原因を見つけ、最適な対策をする」ということをしないと、何をやっても浮き沈みが激しく、結局最後は苦しくなります。

つまり、「何をやっても最後は苦しくなる」のが真理なのです。

このことがわかっていないと、売上や人の問題を根本解決することはできません。なぜなら、「集客ができそうな方法」は世の中にゴロゴロ転がっていますし、「結果が出そうな商品」も山のようにあるから、迷うのです。

そのため、「すぐに結果を出そうとしてしまう」のですが、原因を特定しないと、結果が出て必ず売上は落ちてくるし、「人も辞める」のです。

なぜでしょうか。

それは、「苦しくなる原因が取り除けていないから」です。

売上も、人の問題も、確実に根本解決ができる

売上の問題も、離職問題も、確実に解決できます。

このことは、ペンシルベニア大学のマーティン・セリグマン博士が提唱している「ポジティブ心理学」でも言われていることですが、「日々、持続的な幸せを実現するために必要なこと」は、科学的にも明らかになっています。

なお、らくらくサロンワークは、ポジティブ心理学の考え方を参考にしたのではなく、20年間現場で起こっていることに対応してきたことをまとめてみた結果、ポジティブ心理学で言われている「持続的幸福」の要素と一致していたということです。

唯一違う点は、らくらくサロンワークは、「人には思い込みがあって、必要なことが見えていない」ことがわかっているので、思い込みを取る手段を持っていて、誰でも結果が出る、つまり、再現性があるのです。



売上や、人の問題が根本解決する流れ

一時的な結果しか出ないことには、必ず原因があります。それは、「お客様から必要とされる仕事をしていないから」です。でも、このことは、本当にわかりにくいことです。なぜなら、「美容師は誰もが、必要とされる仕事をしている」と思っているし、お客様は、必要なことがわからないからです。詳しく見てみましょう。

●人は、大好きなこと、得意なことをしていると、「情熱」が湧き上がってきます。

●そして、得意なことで稼げると、それが「職業」になります。

情熱を持って稼げる仕事は、一見幸せに見えることですが、実は、長続きしません。それは、好きとか、得意だけでは情熱を保ち続けることが難しいことと、お客様には、常に新しいことを伝え続け、興味を引かなければいけないので、物理的に難しく、「飽きてくる」のです。

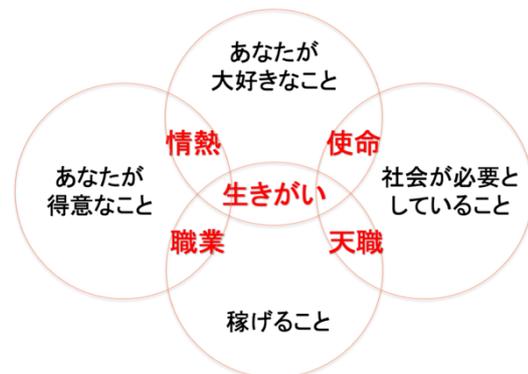
●そこで、社会（お客様）から必要とされることに大好きなことで応えと、仕事に「使命感」が生まれます。

●そして、社会が必要としていることで稼げると、その仕事が「天職」になるのです。

実は、この4つは、バランスよく組み合わせることで、初めて「生きがい」、つまり「働きがい」が実感できるようになります。

このように、これら4つの要素、すべてが必要なのですが、実は、

肝心のお客様が「自分が必要なもの」がわかっているので、「必要なものが見えてくる手段」がなければ、物理的に、美容師の働きがい、生きがいを実現できないだけでなく、その再現性がなかったのです。



「人の思い込みが取れる環境」があれば、すべてが叶う

美容師の仕事は、この4つの要素がそろって、いつまでも新鮮で、楽しいモチベーションを保つことができます。それでも、素晴らしいメニュー、結果の出る商品があれば、そちらの方が簡単で、結果が出るのではないかと感じてしまうこともあるでしょう。

でも、何度も言いますが、それでは一生楽しく、仕事を続けることはできません。

お客様は、素晴らしいメニュー、結果の出る商品を求めているわけではないからです。

実は、人には思い込みがあるので、自分の状況を正しくみる事ができていません。そのため、何が自分にとって似合うスタイルなのか、どんな商品が自分に合うのか、どんな使い方をしたら良いのかわからないまま、迷っているのです。

その「迷い」から救い出す方法は、常に考えをリセットすることです。考えを一度リセットし、今どうなっているのかを見て、原因を特定し、どうなったらうれしいかを決めて、最適な手段を選ぶのです。

まとめると、このような順番になります。

- ①、今、どのような状況になっているのか（現状把握）
- ②、そのようになった原因は何か
- ③、具体的にどのような状態になったらうれしいのか（目的の明確化）
- ④、目的達成のための最も適した手段は何か

お客様は、この順番を体験すると、「今まで解決できなかったことが根本解決できる！」という実感から、自分でもこの4つの流れをやるようになります。

売上を上げ、スタッフが辞めないお店を目指したい人へ

お客様は、自分でもこの4つの流れをできるようになると、自分でもやり始めるのですが、この流れは、自分1人だけではできません。必ず、相談相手が必要になってきます。そこで、美容師が「何でも気兼ねなく相談ができる相手」になれば、「パートナー」として、一生離れない関係性になるのです。

そこで、まずは美容師に、**いつも考えをリセットできる環境があり、何でも話せる「価値観を共有している仲間」ができれば、**お客様にも同じことができるようになり、常識にとらわれず、やりたいことを実現できて、豊かで充実した仕事ができるようになり、そのようなチームづくりもできるようになるのです。

私たちは、このような「一番難しい人材育成」が自然にできてしまう「仲間づくり」を行うことで、たくさんの実績を出してきました。

そこで、高い売上だけでなく、スタッフのモチベーションアップ、人が辞めない人材育成をしたいという人は、体験会にご参加ください。確実に、売上や人の問題を「根本解決」し、あなたが本来やりたかったことが実現できるようになります。

詳しい内容は、らくらくサロンワークの冊子をお読みください。では。磯見