

## 遊んでる？働いてる？わからないくらい仕事を楽しむ秘訣

こんにちは、磯見です！私は今まで、販促コンサル、経営コンサル、ディーラー、メーカーに携わってきた中で、一生売上にも、仕事のやりがいにも困らなくなるだけではなく、プライベートの幸せにも直結する原理原則があることがわかりました。

それは、何事も“ベースを整える意識を持つこと”です！

美容では、肌のベースを整えるために“水”を使っていますが、それは、細胞にとって必要なものであって、“水”だけは全世界の人類共通の“基礎”になるからです。

基礎が整っていれば、あらゆる応用ができるようになります。

応用というとわかりにくいかもしれませんが、“ベースが整う”と相手が喜ぶことが見えて、自分ができることが見えてくるので、“お互いに楽しめることが見えてくる”のです！

< 🧑‍🎨 基礎が整っていれば、**お互いに楽しめる**ことが見えてくる！ >

応用

- ・技術：カット、カラー、パーマ
- ・仕事：カウンセリング、テクニック、ノウハウ
- ・経営：マーケティング、ビジネスモデル
- ・お客様：自分に合ったやり方、商品を見つけられる

基礎・土台

## 仕事やプライベートの“見え方”が変わる

“ベースを整える意識を持つ”と、ありとあらゆるものに対して、いつも「ベースは整っているかな？」と意識するようになります。例えば、

- ✓ 思った通りの結果が出なかった時
- ✓ 「解決するのは無理だ」と思うようなことが起きた時

このような場合でも、「ベースは整っているかな？」という意識で見てください。必ず何かが見えてきます。なぜなら、世の中に解決できないものなどないからです！

何に対しても「ベースは整っているかな？」という意識で見ると、何が起きても「何が問題なのか、とことん原因を見つけようとする」ようになります。その時、例えば正確な原因を見つけられなくても、「これをやってみよう」という何かを見つけることができます。

つまり、「動きが止まらなくなる」のです！

失敗とは、「動きが止まった時」なので、動き続ける以上「失敗」自体がなくなります。常に自分のペースで「できること」が見つかっていくので、とても気が楽になります。

## 必ず理想が叶ってしまう“4つのサイクル”

“ベースを整える意識を持って行動する”と、心の底から「解決できないことはない」と思うようになってきます。それは、他の人から見ると「安定感のある人」になってくるわけですが、「安定感」が出てくると、このようなカウンセリング能力が自然に身に付いています。

### ＜ 🧑‍🎨 必ず理想が叶ってしまう4つのサイクル ＞

- 1、お客様に何が起きても一旦受け入れられる
- 2、なぜそうなったのかを振り返られる
- 3、本当にやりたいことのために解決策を決められる
- 4、相談できる人がいるからやってみよう！（1に戻る）

薬剤を使わず髪質改善ができる「クリアトリートメント」は、この4つのサイクルで作られています。

そのため、クリアトリートメントをすると、お客様に対して自然にこの「関わり方」になっていくので、何度も練習しなくても、実践で「お客様との深い関係性ができるあり方」が身に付いてしまうのです。

- ✓ お客様との信頼関係を深めよう
- ✓ カウンセリングテクニックを身につけよう

そのように、頑張っても勉強しなくても、何度も練習しなくても、冊子を見て、この通りにやれば、この4つのサイクルに自然になってしまうのです！

## お客様が、自然にあなたのお店を離れなくなる

クリアトリートメントを通して、「必ず理想が叶ってしまう4つのサイクル」を回していると、お客様に変化が起き始めます。

**お客様は、「家でも自分で考え、自分でホームケア方法を工夫できるようになる」のです！**

そうすると、お客様は美容師がいらなくなるのではなく、4つのサイクルで関わってくれる人から離れなくなるのです。

なぜなら、そのような人は、「何が起きても一旦受け入れてくれる人」という実感があるので、いろんなチャレンジができて、自由で楽しくなるからなのです！

この実感は、マーケティングや仕組みと言われるノウハウ、テクニック等を使って「お客様を囲い込むこと」ではなく、お客様が、自分の意思であなたのお店を選び、離れなくなる「基礎」となるのです！**それは、お客様にとって必要な存在になってしまうからなのです！**

## どんな人でも動き出してしまうお店を作ろう

お客様にはいろいろな人がいます。

それは、例えばこのような人です。

## < 🧑‍💻 美容室にくる 5 種類のお客様 >

- ✓ 新しいものには、理由も考えずに飛びつく人
- ✓ 自分に合いそうなものなら、しっかり調べて買う人
- ✓ しっかり調べながらも、周りの動きをよく見ている人
- ✓ よくわからないけど、周りの人がみんな手にしているなら急いで買う人
- ✓ 流行が終わった後に、やっと買い始める人

お客様には、おおまかにこの5種類のタイプがいます。そのため、全員に同じことを伝え続けていても、響く人と響かない人がいます。タイプが全く違うのです！

そのため、お店の中は、このような5種類の方それぞれが響く仕掛けをたくさん用意しておくことがポイントです。

なぜなら、昔釈迦が「人によるな法によれ」と言われたことからわかる通り、人が伝えると相手は言われた人の影響を受けて「真実が伝わりにくい」からです。だからこそ、**本当にお客様のことを思っているのであれば、仕掛けをたくさん用意しておくことがポイントです！**

例えば、このようなものです。

- ✓ 興味を持てるPOP
- ✓ 流れや意味がわかる冊子

そして、なぜ、このようなことをやっているのか、意味を知ってもらうために、

- ✓ ニュースレター
- ✓ DMやLINEメッセージ、メルマガ

などを使って、とにかく「お店がお客様に何ができるのか」、具体的なコンセプトと共に、伝え続けていくことです。

そうすることで、お店の考え方、想いがお客様に徐々に伝わるようになり、メニューを通してお店の考え方や想いを実感し、店販商品で、お店の考え方や想いに結果で応えようとお客様自身が動き出し、良い結果が長く、確実に出るようになるのです。

## あなたの役に立つ「私が楽しんでいること」

私は、このような「基礎、土台づくりができるツール」を使って、あなたが得意なことや好きなことに集中できるよう、「あなたが今、できないことや苦手なこと」を手伝うことで、あなたが本当に実現したいことを実現するサポートをしています。

**私にとっての報酬は、商品の利益だけではなく、「あなたの理想を叶えるために、一緒にできることをやっていく楽しさ」であり、「助け合って達成できた時の喜び」です。**

この楽しさは、他のものに変えることができません！！

ぜひ、まだお試しセットを試されていない方は、無料お試しセットをお試しください。お試しセットを試された方は、4つのサイクルで売上につながっていく流れを一緒に確認し、相談しましょう！（サポートの都合上、毎月5サロン様限定です。ご了承ください！）

らくらくサロンワーク 磯見直輝