

# ウッディチキン／高知例会

## 「定例会レポート NO. 102」

日 程	2015年3月9日(月)
会 場	株式会社ひがき 〒780-0087 高知市南久保 5-43 <a href="http://www.higakinet.co.jp/higaki/access.html">http://www.higakinet.co.jp/higaki/access.html</a>
参加者数	約 170名
講演会内容	PM14:00～16:30 ・読書感想弁論大会 『自分を育てるのは自分』 ・久保 華凶八様 講演
親睦会	PM17:00～



ウッディチキン事務局  
作成：伊藤ちひろ





### 司会進行

ウッディ四国副支部長  
岡林 広さん



### 《開会挨拶》

ウッディ四国支部長  
多田 稔雄さん

本日は皆さん参加していただきありがとうございます。  
例年は講演のみでしたが、今年はウッディチキンの行動の柱である読書を  
テーマに弁論大会を行うことにいたしました。  
久保代表からも素晴らしい話もしていただけますので  
みなさん楽しんでいってください。

### 弁論大会審査員

ウッディ幹事長	久保華図八	ビューティカロンテ	森脇嘉三	水織音	多田稔雄
ラヴィボーテ	種田憲祐	RT	山本晋爾	セシカ	松本卓也
バンブー	西森誠晃	ラゴ	西村たかし	ペーニユ	長尾仁志
ひらき	宮路こうすけ	ボニータ	岡林広		

### 各社代表弁士



1、RT 中山まい



2、中村ほたる



3、ボニータ 田島みき



4、ラゴ 小谷ちか



5、セシカ 池田りさ



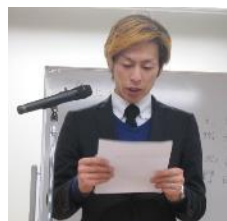
6、ラヴィボーテ 北野あい



7、ラヴィボーテ 吉田もも



8、水織音 和田さやか



9、ひがき 岡本たつや



10、ペーニユ 岡山なぎさ



11、ポニータ のぶきよまほ



12、RT 杉本ゆう



### 審査基準・審査方法

バンブー西森オーナーより

課題本『自分を育てるのは自分』

11名の審査員から2票ずつ入れられます

最優秀共感賞、優秀共感賞、久保華図八賞の3つの賞で

5名が選ばれます。

事前に久保華図八先生には感想文を読んできて3名選んで来ています。

発表と合わせて決定します。



### 久保華華図八賞 3名

6、ラヴィボーテ 北野あい

7、ラヴィボーテ 吉田もも

8、水織音 和田さやか



### 優秀共感賞 2名

6、ラヴィボーテ 北野あい

3、ポニータ 田島みき



### 最優秀共感賞



7、ラヴィボーテ 吉田もも



## 【講師 久保 華図八先生】

### テーマ「本を読むことの大切さ」

#### 〈プロフィール〉



1961年5月24日生まれ、52歳。1975年美容業界に入る。83年渡米、サロンワ  
ー区、トレーニングを行う。ニューヨーク・ミラノ・パリなどで経験を積み、1989  
年 JESNA HAIR GROUP 設立。BAGZY NAKAMA オープン。

現在は、北九州市を拠点にBAGZY6店舗、空海風花1店舗を運営するかたわら、大  
手企業や各種団体などで『繁栄の条件』『社員満足と顧客満足』『心の教育と経営』  
などの講演を行っている。

2000年 地方銀行より『経済大賞』受賞

2009年 サービス産業生産性協議会より『ハイ・サービス日本300選』受賞

2013年 経済産業省より『おもてなし経営企業選』受賞

#### あいさつ

紹介していただきました久保華図八です。

皆さんの大事な時間を1時間頂いておりますので、ためになる話をしたいと思っています。

読書が意外と好きで今まで四千冊くらい読んでいます。

1年で200冊を20年つづけています。

#### 本の読み方

##### ① 付箋活用法

- ・大・中・小の付箋を貼っていいなと思ったところはすぐ書いて貼る
- ・店長さんなら下の子に話してあげたいなと思うところを貼る、そして話す
- ・書いたものを抜粋する
- ・どこで読んだものかわからなくなるので付箋はよい

##### ② 自分の字で書く

- ・何十冊か読んでいくとこれだ！とバイブルだと思う本に出会う。  
そんな本に出会ったら自分の字でその本を一冊作ってみる。
- ・自分の字で書くとすごく頭に入る。
- ・速読などせずじっくり読めばいい。

##### ③ 平行読み

- ・同時に3冊か4冊の本を読んでいくのがいい。
- ・本の中でもあっさりしたものと重いものがある。いろんな物をもって自分のTPOに合わせて読むのがよい。
- ・常に3、4冊選んでいるのが効率がよい。
- ・同じジャンルではなく、様々なジャンルに分けるのがよい。自伝もの。マネジメントなどなど



##### ④好きな作者を作る

- ・何冊か読んでいると好きな作者が出てくる。その人の本は絶対買うことにする。
- ・その人の見る角度や感覚がいいわけだから、読むとよい。

##### ⑤同じ主人公の本を読む

- ・織田信長が主人の話があるとすれば、Aさんが書いた織田信長の本、Bさんが書いた織田信長の本と違う作者が同じ人物について本を読んでいくとその人物についての理解が深まる。



## ⑥自分が尊敬している人に聞く

- ・自分が尊敬している人に聞いてそれを読む。
- ・本屋にいったってタイトルで買うより聞く方がよい。

若い時に勉強していなかった人は年をとると勉強しなければいけない。  
本を読まなければいけない。  
何歳になっても本を読むこと。  
自分の子どもから尊敬されるように、中身を磨いていかなければならない。



## なぜ読書がいいのか



- ① 自分たちよりすぐれた人の話を疑似体験する
- ・作者のそばにいったような気になる。
  - ・その人の人生を体験することになる。
  - ・たくさんの先輩たちの人生を体験することは相当幅が出来る。
  - ・本を読むことは自分を探していくようなもの。
  - ・判断力などいろんな力がついていく、自分を作っていくもの。
  - ・自分の基準を調整している。
  - ・本を読むことは人生の近道であり、山登りの地図をもらっているようなもの。

## ② いい言葉に出会う

- ・言葉をいっぱい知ると使いたくなる。
- ・言葉がきれいになって表現力がついたりする。このことを言霊という。
- ・自分の言葉に力が出来る。
- ・相手に伝わらないのは表現力がない、ひきつける事が出来ていない。
- ・お客様と話していても、きらっとする言葉を使えるといい。

37歳の時、一冊も読んでいなかった。  
そんな時、倒産しそうになった。  
その時に人から本を読んでいないからダメになったと教えてもらった。  
勉強はしなければいけない  
読み始めると本を好きになった  
自分磨きには本は絶対必要である。

## これからのこと

## ○技術売り上げが落ちている

- ・人口の減少によって総客数の減少
- ・失客を防ぐこと
- ・バスタブ現象といって水を入れることよりも穴をふさがないとだめ。
- ・今のお客さんが定着すること

## ○高齢化

- ・中身は磨かれている。いろいろな経験をしてきている。
- ・50歳以降の人は目に見えない所を大事にする。
- ・割引を嫌う、不手際の先払いだと思う
- ・質を大事にする、クオリティをあげなければいけない。会話力、服装から食生活、聞く音楽すべて。
- ・ジュニアスタイリストの売り上げが伸び悩む理由はそこ、年配の人から見るとたよりなく見える
- ・高齢の方々のサロン利用に重点を置く。



## ○美容室の件数が増えて来ている

- ・一件の美容利用人口が171人になってきている
- ・競争が激しくなっている
- ・美容室件数が21万件、人口に対してギネスにのっているほどむちゃくちゃ多い
- ・強みがある
- ・よその美容室との違いをだす

## ○透明のなっている

- ・SNSなどが普及してきていて、店がどんな状態だったかすぐにわかるようになった。
- ・ごまかしのきかない状態

お店をブランドは関係ない  
個々のブランディングをしなくてはならない  
地に足をつけなければならない

透明化が進むということは一人が悪ければすぐにばれるからおしまい  
よくなる時は一気によくなる  
個々のブランディングが出来なければ砂の上に立てた家のようなもの  
**一人ひとりが素敵な人になるには4つある**



## ① あなたはどんな仕事をしているんですかと聞かれたらなんと答えるか

- ・美容師をしていると職業を答えるだけではブランドになりえない。

「どんな美容師なんですか」と聞かれたら

美容を通じて何がしたいのか、美容の向こう側にあるものをわかっていないといけない。

自分が聞かれたら「日本一愛情がある、お客さんを幸せにする美容師です」と答える。

今の仕事を通じてお客さんをどうしてあげたいのか、考え方が大事。

仕事に誇りをもたないといけない。

- ・美容師さんには作品集などブックを作るといい

主婦の人にはどんな料理をするんですかと聞くように、どんな作品があるか見せられるようにするといいいブックに次には動画、動いているものには説得力がある。

またコメントカも必要になってくる、動画につけるコメントも大事になる。



## ②自分自身が商品

- ・自分自身が魅力的かどうか、生き様が素晴らしいかどうか人は努力を重ねているときが一番輝いている。常に向上している、打ち込んでいる姿が一番お客さんから見ていい。努力も「ing」でないと、現在進行形でないといけない。過去の思い出ややったことはどうでもいいこと。ずっと一緒ではお客様があきていく。
- ・もうひとつはプライベートが大事  
プライベートが充実していないと月に1回しか休みがなくても3日分くらい遊ばないといけない。それくらいのエネルギーが必要。  
好きなことを持つことが大事、好きなことを持っている人が魅力的でかっこいいもの。  
同年代の人から見ても素敵な人と思われるようでないといけない。  
見た目はよくてもバカだったといわれるようではいけない。  
会いたい人にならないといけない。  
そのために自分を磨いていかなければいけない。  
**魅力×社員の数＝会社の力である**

人に見られることはよくなっていく、大事。

そういう場に自分をおくこと、音楽が好きならライブに行ってみるとかでもよい。

## ② エンゲージメント

- ・カットする人とお客さんが細い糸でつながっているようではだめ  
お客さんとの繋がり糸をたくさん持っていないといけない  
趣味などなんでもいい、そうすれば再来店率が上がる  
カットする人とされる人以上になってないといけない  
強い美容師さんはそういうところが強い  
共通のものを探してコミュニケーションをとっていくこと  
ヘアメイクはきっちりとした上でお客さんと関係を深めていくことが大事
- ・美容師さんはルックスも大事



## ④ 信頼残高を持っていないといけない

- ・後輩が練習をしていると見てあげると信頼残高が上がる  
信頼残高があるほど周りは言う事を聞いてくれる  
リーダーには絶対必要なことである  
怒り方や叱り方ではなく信頼残高を上げていくことが大事  
毎日ひとつひとつ積み重ねていくことでリーダーシップがとれる

## 信頼残高をあげる方法は2つ

## ○矢面に立てる

1番に行くこと。ボランティアをするとすると1番に行く。  
なんでも率先してすることで上がっていく。

## ○努力

- ・努力をすること、練習する姿を見せないとけない。  
努力は裏切らない。  
努力しているから自信を持って本番にいける。  
謙虚な気持ちで練習に当たり、そして本番は「おれしか出来ない」くらいの気持ちでいる。  
よい用意は成功に導かれる。  
周りを幸せにした分しか返ってこない。
- ・周りから信頼される人になりましょう。



## まとめ

- ① 美容師でなにをしたいのか
  - ② 自分を磨くこと
  - ③ 絆を大事にしないとけない
  - ④ 信頼残高を上げること
- この4つができれば絶対よくなります。  
みなさん一人ひとりの成長を期待しております。

## 《閉会挨拶》

## 前支部長 種田

読書するという基本をおきみんなでがんばっていきましょう

このような時間をとれるということはすごく大事で、仕事以外の余計な時間を大切にしたいと思えます。

「夜降る雪は積もる」という言葉があるように昼に降った雪はすぐに溶けます



が夜に降った雪は積もります。  
仕事ででない時間にすることが残ります。  
またこんな会を過ごしましょう。



文章では伝えきれないほどの感動ある話が満載でした。  
書ききれない感動と笑いのエピソードもたくさんあります。  
ここでしか聞くことの出来ない話ばかり、素敵なメンバーで高知例会でした。  
次回4月は岡山例会です。

**ありがとうございました！**