

例会レポート

ウッディチキン in 越前

『第10回 SUMMER COLLEGE 2015』

日程	2015年8月19～21日 (水～金)
会場	仁愛大学 (福井県越前市大手町 3-1-1 TEL0778-27-2010)
宿泊	妙見山歎喜寺 (福井県南条郡南越前町清水 51-1-2 TEL0778-47-2115) 赤星亭 (福井県越前市小松 2-3-22 TEL 0778-22-3230)
講演	<p>1日目 第1講 金田明彦先生 (仁愛大学コミュニケーション学科教授)</p> <p>第2講 壬生 義文先生 (創造学園高等学校 学校長)</p> <p>ナイトセミナー 久保 華図八先生 ((有)バグジー代表)</p> <p>2日目 第3講 ウッディチキン北陸</p> <p>企画① 北陸代表3名の読書感想弁論大会</p> <p>第4講 西川 敬一先生(株)ブロックス代表)</p> <p>第5講 大野 勝次先生(BRING代表)</p> <p>第6講 ウッディチキン北陸</p> <p>企画②<パネルディスカッション></p> <p>(テーマ:輝く女性美容師たちの女子会)</p> <p>(ナビゲーター 髪書房 森井様)</p> <p>(パネラー しゃらく 館様)</p> <p>(パネラー プッティ 中条様)</p> <p>(パネラー ベルモード 坂様)</p> <p>(パネラー アンドA 荻原様)</p> <p>3日目 第7講 北田 礼次先生 (Reオフィス代表)</p>



ウッディチキン事務局

伊藤ちひろ

協力: 北陸支部メンバー



《1日目》

8月19日

<開会>

伊藤先生挨拶

10年という時の流れを感じます。

金田先生と「10年は続けたい」と話していましたが、いよいよ10年が経ちました。

10年で締めるつもりではありましたが、やはりもう少し続けたいと思います。

皆さん、3日間よろしくお願いします。



1. 金田先生セミナー



・10年が経ちました。当時53歳でした。仁愛大学のオープンから3年の時でした。

ここまで続いて良かったです。同時に、このサマカレが学生にとっても非常に良い物となり、社会に出てからも活かされていると感じています。

・モチベーション3.0の時代

『モチベーション3.0』（ダニエルピンク著）

3.0とはOSのバージョンのようなもので、時代と共に変わります。

1. 0⇒狩猟、農耕の時代・・・食べる、食べさせるために働く時代
2. 0⇒産業革命の時代・・・お金のため、罰則をさけるため
3. 0⇒リーマンショック意向・・・楽しい、楽しむ、やりがい

金田ゼミでは遊び心を大切にしたいと考えて2015年は始動しました。

「遊び半分ではなく、全部遊びつくす感覚」です。「お遊び」でなく「本気で遊び楽しむ」1年を過ごしたいと思いました。

・仁愛大学コミュニケーション学科の学生より

<グループディスカッション>

テーマ「コミュニケーションで大切なこと」

自己紹介⇒好きなこと等を共有（ラポール）⇒お互いのことを聞く

最初はお互いに緊張もありつつも…途中からは打ち解け、お互いの話を聞きあい、盛り上がっていました。

特にコミュニケーション学科の学生さんは美容師さんのコミュニケーションスキルに興味津々で、「どのようにあんなに色々な方とコミュニケーションを上手くしているのか？」等、美容師さんが質問攻めになっていました。



2. 壬生先生セミナー（創造学園校長及びバレー部監督）

ODVD 鑑賞

⇒なぜバレーで感動があるのか…人の心を動かすバレー

○先生の2つの夢

・自身にとってはバレーはLifeワーク。もし命かバレーを選ばなくてはならないなら、バレーを選ぶだろうと思います。

だからこそ、監督として子供たちと共に頂点に立ちたい。

そして、もう1つは学校を夢に挑戦できる場にしたい。

今、うちでは漫画学科があるが、子供の挑戦を後押しできる学校にしたい。

1つでいいから本気になれるものを見つけられる場にしたい。

だからこそ、競争もあっていい。そもそも世界は競争で溢れているのだから、それを学校が教えることは必要で、勝負には常に勝者と敗者がいるからこそ、お互いに背負うものがあり、本気で有る程、成長していける。



そもそも創造学園はもともとは非常に窮地に立たされていた学校。

でも今は違う。活力に満ちている。

夢を追えるからこそ、集まる。いまや定員オーバー。

学校とは子供たちの満足度が大切。だからこそ、子供の活力がなければ繁栄もない。

○歩み

岡谷工業に24年間在籍しました。色々ありました。

今は創造学園です。60になりました。息子と今は共にやっています。

今でもバレーに本気だし、寮もある。寮と言えは同じで、子供たちとは一緒に生活している。

そうすることで「壬生バレーのDNA」は強く浸透している。

だが、実は私以上の監督がいる。それは私の妻。子供たちの中では、おばちゃん、総監督と呼ばれている。

初の春高制覇の時、真っ先に胴上げされたのが妻だった。子どもたちは「いつも世話してくれるおばちゃんのため」と団結していた。人は自分以外のためというモチベーションがあると強い。

「寮だからDNAが伝わる」とかというそうではない。

「寮を通じて共に生活していることで、生活習慣から自立、自律を支えている」から、自分の律し方、考え方等が伝わっていく。

実は私は命の危険に関わる病気をしたことがある。その時も、まだやりたいことがあり、本気でやりたいと願った。だからこそ、奇跡的に復帰できたと思う。生きるという覚悟が勝った。

ただ、同時にその時に「人の命の強さ」を心から学ばせてもらった。

○監督として…

正直常に良かったわけではない。

全く勝てなかった時期もあった。だが、それが「今」に活かされた。

1番大きいのは子供たちに「考えさせる」という力を伝えることを知ったことである。それは同時に「失敗させる勇氣」でもあった。



だが、そこから色々自分達で学ぶことが増え、自分達で動くようになり、勝てるようになった。

これは組織も同じだと思う。

組織が若ければリーダーが引っ張るのも良い。しかし、成熟してくると、それだけではない。

「～しなきゃいけない」「これはダメ」といった制約を作りがちだが、自由を与えることが大切。

勿論「正解」はない。実績があがればそれは正解と言えるというだけである。だからこそ、実績は大事だし、それがどうだったのかは結果からしか見えない。



そして、それは結果を柔軟に受け入れ、変えていけることの大事さでもある。

1つの正解が必ずしも正解ではないからこそである。

変えなきゃいけないこと、変えてはいけないことの両方がある。

ただ、何より大切なのは人を育てるということである。

○組織

強い組織には強い個が必要。

個を補うためのチーム力。個が伸びなくては組織は伸びない。

適材適所とは「活かす」ため。お互いの良い所が組み合わせられることでより強くなる。

リーダーが勘違いしてはいけないのは上司部下は人としての上下ではないということ。役割なのである。

だからこそ・・・

個と組織は繋がっている。

○壬生先生のキーワード

目標と目的、意識改革、人間力、考動力とコミュニケーション、意識の温度と湿度差、感性、限界観、組織作り人生の価値は自らゆだねられている。

人がどう見るかでなく、自分がどう生きたいか。

そこにこだわるべき

3. BAGZY 久保先生セミナー

○伸びているお店

「絶対にあきらめない」ということ。本気で諦めなければ、辿り着ける。

だが、生半可じゃない。努力が違う。だから輝いている。

○5つのポイント

1. 因果の法則

全てのことには必ず原因がある。

この原因を本気で追求できていますか？（これは結構大変ですよ？）

本田宗一郎さんは、本気だったから、BMWの単車を10台も買って、徹底分析した。

しかし、そこまでやったからカブという大ヒット商品が生まれた。

本田さんはまさに日も忘れて働いた。それくらい本気だったっていうこと。

そもそも全ての原因は自分にある。人のせいじゃない。

並々ならぬ努力と徹底的な自己分析と改善を繰り返さないため。

そのために「素直さ」「努力」を持っていよう。全ては最後は自分のため。



2. 味の素の話



「味の素は当時全く売れなかった。しかし、穴を広げたら売れた」
これはどういうことか…

要するに「やり方」が間違っていたということ。

だが、これは「やったからわかること」。

そもそも、当たり前前の常識は常識では無い。固定概念は捨てるべき。
プロミスカードはそういう驚きの中で生まれた。

「変える勇気」を持ちましょう。習慣を変えることが結果を変える。

常識に縛られてはダメ。やってみてわかることがある。柔らかくいるべき。

そして「できる」ようにやる（つまり先述と戦略を変える）ことが大切。

「できない」のではない。「できるようにやっていない」のである。

3. やること、やらないことを決める

やるが多すぎる⇒整理整頓できていないだけ。

まずは優先順位と期間を決まる。

忙しいなんていうのは要領が悪いだけ。

まず書いてみる。そして5W1H。そして具体的にやること。

そしてやりきること。

4. 予想能力（仮説力）

常に先回りで考えること。常に先に起こることを予想し、事前対策をする⇒先見力と対策力

「今は～だけど、この先～なるかもしれない」

⇒常に危機感を持つ。常になぜを考える。明日は我が身。

「今調子が良い」から良いのではない。そう思うのは危険。

シュミレーション能力を身に付け、先の良いを作っていくことが大切。

5. 目標は大きく高く

大抵は目標をちょっと下回る。だからこそ、高い目標にする。

高い目標を立てると、高い行動が必要。100万の目標は100万の行動しか生まない。

自分自身を見限るようなことはダメ。

〈かんださんの話〉

突き抜けた行動と意識でに至る。なによる目標がすごい。

だから行動が変わり結果が変わった、突き抜けている。

そもそもすごい人ってなんだろう？

それは努力が違う。

並みで満足しちゃダメ。想像もつかないようなことを考えてるから、すごいんだ。



—懇親会—



《2日目》

8月20日

①北陸企画 ウッディ読書会発表



1. ヨーク 八島さん

本気でお客様に向き合う自分になりたいと思った。
だから1つ1つの所作を見直し、カウンセリングを見直した。
美容を通じてお客様を元気にするため、自身をもっと高めたい。
そして、感謝の気持ちを忘れない人でいたい。
全員接客をモットーにしているお店なので、もっと良い空間づくりを心がけます。

2. しゃらく 本田さん

過去、ボランティアカットで悔しい思いをしたことがあります。覚えてもらってなかったのです。
でもそれは、自分が向き合っていないからだったと痛感しました。
お客様としっかりと向き合えるよう、会話を見直しました。
するとすぐに覚えてくださいました。
これからもお客様に寄り添い、一緒に笑える美容師でいたいと思います。

3. しゃらく 場家さん

自分の仕事を見直した。お客様との時間は限られているからこそもっと喜んで頂きたい。
カウンセリングを強化し、波長、ライフスタイルまで考えるようになった。
それをカルテにも活かした。
自分を高め、価値を高めることがお客様に喜んで頂けることだと思う。
それは自分だけでなく、お店全体に言えること。だから、自分が周りにプラスの影響
を与えられるようになりたい。だから、スタッフのことももっと知ろうと思う。
もっとお互い楽しめるステージへいきたい。



伊藤先生より

ウッディの始まりは読書。

読書を通じて魂を高めることを目指した。同時にボランティアを通じて、利他を学ぶことを目指した。

先日フィリピンのボランティアカットでした。

日頃に本当に感謝した。行って良かった。

続けていきたいし、伝えていきたい。

もっと知って欲しいし、多くの人に行って欲しい。

危険も伴う。それくらいな場所。

でも、だからこそ気付くことがあった。





〈ボランティア参加者の挨拶〉

どの方も共通していたのは感謝。
 日常に感謝。
 そしてまた行きたいという想いを語っていました。

4. 株式会社ブックス西川さん

ワールドカフェを体験

ワールドカフェは何か答えをだすのではなく、
 セッションを大切に、カフェトーク的なもの。
 議論ではなく対話。
 良い話し合いはよい聞きあいなんです。
 テーマ「尊敬される、信頼される人とは」



5. BRING 大野さんセミナー



- ・「お客様のリピート率を上げる教育とは」
⇒OJT で学ぶことが大切。
- ・人が成果を上げる 4 STEP
気付く⇒決める⇒動く⇒継続する
継続できる人は 100 人いても 4 人といわれている。
(2 : 8 の法則より)
- ・お客様がリピートする 4 STEP
気付く⇒納得する⇒褒められる⇒予約する

・教育の要所

対応力 (アシスタント時代) ⇒ 1 対多数の関係…聴く力
 技術力 (Jr スタイリスト時代) ⇒ 1 対 1 …100 スタイル、カウンセリング
 営業力 (スタイリスト) ⇒ 多数対多数…精神的価値を学ぶ

・気付く力

右脳の⇒直観的、躰、習慣…現場力
 7 割認めて 3 割を始動。ありがとうから始まる OJT。

左脳の⇒論理的、学問、倫理

人を育てるのも技術。お客様も同じでもある。

・改善

日比野積み重ねが大切。一気にはできない。

1. 0 1 の法則を意識し、ミーティングも活用。

同時に VIP 戦略にも。

とにかく 1 つ 1 つ改善し続けた。そしたら、いつの間にか大きく変わっている。

すぐやる。徹底する。



②北陸企画 女性の働き方

(acty 館さん<以下 T>、ベルモード坂さん<以下 B>、andA 萩原さん<以下 H>、putti 中条さん<以下 C>、ファシリテーション髪書房森井さん)



業界でも女性美容師が長く働くということについての興味は大きく、今回それを実際にママ美容師でハイパフォーマーの方々に集まって頂きました。

—子供ができた時、結婚のとき、どういう未来を考えました？

T「子供が生まれてからより、妊娠中のほうが大変でした。快調に仕事したいという渴望がすごくありました」

B「オーナーが色々整備してくれました。ママの店舗が今あるのですが、実はグループで No. 1. 今への覚悟も強いメンバーで、売上へのプライドも高いんです」

H「私は1回美容師を辞めました。でも、今の会社に28の時に入社しました。30でデビューしました。ブランクの不安、3歳と5歳の子もいたので両立は大変でした。でも、会社が協力してくださって、乗り越えられました。練習時間も限られていたので、日中や月曜にやりました」

C「子供は絶対に持ちたかった。決めてました。でも、それまではとことん美容師をやろうと決めてやってみました。妊娠してからは大変でしたが、嬉しさが勝っていて、楽しかったです」

—体調は大丈夫でした？

全員「はい、意外に大丈夫でした」

— Cutter 復帰をしたくない人も増えているようですがどうでしょう？また、ブランクが原因と言われていますが皆さんは復帰までどれくらいでした？

T「休む期間はそれぞれで良いと思います。会社としてまずは理解をすることではないでしょうか。ただ、うちも女の子がいるので、正直恋愛状況などは把握したり、相談に乗って、バランスを取るようになっています。私はちなみに2カ月で復帰しました。」

B「2カ月でした。でもそれは人それぞれで良いかと。周りには保育園に入れなくて1年半かかった子もいました。思うのは休んでいる時にもちゃんとコミュニケーションを取ってあげるべき。正直、復帰の際の人間関係等が長いほど不安になると思います」

H「半年位の方がうちは平均で多いです。お店の託児所を7年前に作って頂き、復帰しやすくなったし、スタッフも応援してくれている環境でしたので、すごく良かったです。」

—周りのサポートはどうでした？

H「イレギュラーなこともありましたが、みんなに助けられました。」

C「親のサポートが大きかったです。また、スタッフ同士（特にママスタッフ同士）はすごく助け合ってます。」

T「うちはメンズが多いですが、パパも多いので、理解してもらえます。」

B「幹部としての立場が在る中、周りがすごく気遣ってくれてありがたかったです。」

—お客様の引き継ぎや売上復調はどうでした？

C「ママでも、そうでなくても、大切なことは一緒です。お客様と向き合うことです。

ただ、ママになったことでママのお客様が増えました。また、そういう会話も多くなりました。お休み中にもうちは顔を出してもらおうようにしていました。そうすることで、復帰もしやすいですし、お客様も応援してくれます」

B「2カ月だったのであまり感じませんでした。でも、メンズ客は減りましたね・笑 お客様がとても応援してくれました。」



—復帰後のモチベーションコントロールはどうしてました？

T「本を読んで、リラックスしてました」

H「仕事自体が楽しみでした。スタッフ教育と子育ては似ている気もします。」

全員「相談できる人は大切ですね」

—サロン内での男と女の考え方は？

B「女性は痛みに強いが男性は弱い。つい男性に強く言ってしまうが、もしそういう人がいたら辞めた方がいいです。やはり、男性の協力も必要ですし。」



—なにかコミュニケーションに変化はありました？

C「子供が出来て、スタッフとの対話が増えました。男の子も女の子も良さがあるからこそ、対話を増やしました」

T「子供が出来て、人との関わり方が変わりました。サポート意識が強くなりました。」

H「子育てとスタッフ育成は本当に似てます。反抗期なんかわかりやすいです」

—復帰に必要なことは？

C「心構えと覚悟。仕事にも家にも目標を持つことではないでしょうか。」

B「一生美容師をするという覚悟」

T「子育ても仕事もその時だから出会えることがあるし、価値がある。諦めるのは勿体ない」

H「一生続けられる仕事です。大変な時をこえたら一生美容師で入れる。やってて良かった」
以上です。ありがとうございました。

— BBQ —



太鼓も感動しました。

BBQ も美味しく、学生さん達に感謝です。

《3日目》

8月21日

6. 北田先生セミナー

10年目最後のセミナー…ありがたいです。

皆さんは3日間のこと覚えてますか？人は忘れてしまうんです。

<グループディスカッション>⇒テーマ「この10年どうでした？」

<北田先生より>

継続の中から生まれる気付きがあります。





シンカし続けるためには…
常に危機感、常に目標高く、顧客ニーズの先回り
全員参加、質向上への意識 が大切です。
危機感への対策はすぐ動きましょう。
目標と目的を明確にし、具体的に行動、PDCA をしっかり
すること。

—ミッキーマウス書けますか？

イメージと現実にはギャップがあります。

それを埋めるために動く。

やるべきこと⇒小さなことに情熱を込め、ささいなことにも全力で毎日積み重ねましょう。

—毎日使う言葉

気をつけましょう。マイナスの言葉は使わないように。口癖は意外にわからないものです。

わからなければ後輩や部下に聴いてみてください。

—自己成長、人間関係、チームワーク

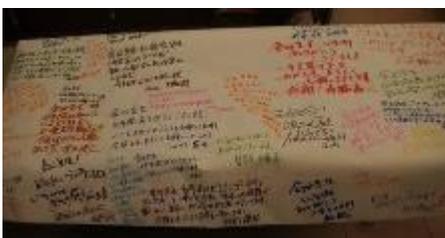
良いサービスは良いチームから。良いチームは良い人間関係から。良い人間関係は良い個人から。

サマカレお疲れ様でした！

閉会式～金田先生へお礼～写真撮影



お疲れ様でした！！





ありがとうございました！