

いま、なぜ男性スタイリストが伸び悩むのか？

100万円以上を売上げる男性スタイリストに必要なこと

最近、多くのサロンで起きていること

心理カウンセラーとしてサロンさまの悩みや問題を聴くと、「どうしたら男性スタイリストがお客さまから選ばれるのか?」、「どうしたら男性スタイリストの売上が上がるのか?」、「男性スタイリストが伸び悩んでいる」という相談や話題がよくあります。

心理的に、男性目線を重要視する女性客は、男性スタイリストに施術してもらいたい方が多いと思うのですが、なぜ、男性スタイリストの支持率が今下がっているのでしょうか?

男性より女性が多い、美容業界

美容業界を広い視野で見ると、女性が多い業界にも関わらず、経営者やオーナー、幹部は、男性が多く、メイクアーティストの業界でも男性が多く活躍しているのを見聞きします。しかし売れている男性スタイリストが少なく、売れている今どうすれば、サロンの現場で、男性スタイリストは「売れるスタイリスト」に変身できるのでしょうか?

人気スタイリストに必要なこと

男性スタイリストが売上を上げるために、大切な心の持ち方として、「美容師である自分」と「ふだんの自分」を分けて考えることが必要です。

「ふだんの自分」 「美容師である自分」になつていませんか?

たとえば、A太郎(仮名)さんという、伸び悩んでいるスタイリストがいるとします。

A太郎さんは28歳の「マジメで無口、クールな印象」を持つ男性です。A太郎さんが「マジメで無口、クールな印象」のままサロンワークをしていると、お客さまからは「無愛想で、話しても聞いてくれない感じがする」、「技術は良いけど、話しづらいから緊張する」というイメージを持たれてしまいます。

A太郎さんの伸び悩みの原因は、「ふだんの自分」「美容師である自分」だからなのです。

美容師としての自己イメージをしっかりと持つ

お客さまから支持される「美容師のA太郎さん」になつていただくためには、自分が「どんなスタイリストでいることが理想なのか」、「お客さまに支持される自分に合うキャラクターが何か」を深く追求し、「なりたいたい美容師像」「自己のイメージ」をしっかりと作っていくことが大事なのです。

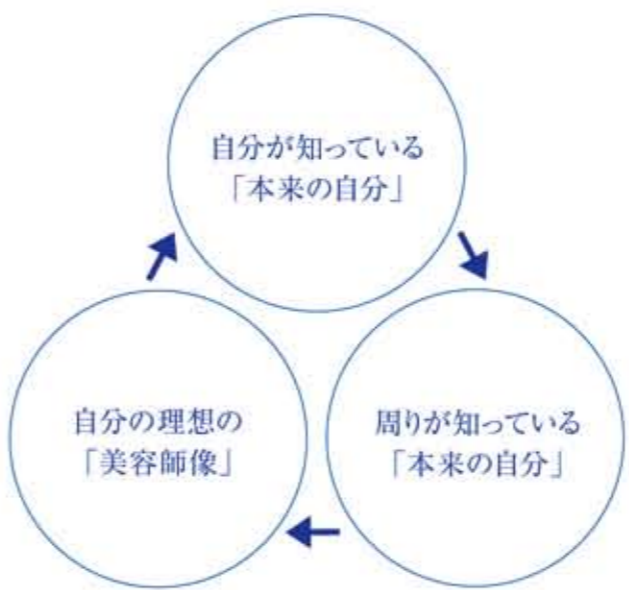
身近な人から自分がどう見られているかを知ること

そこです、「見た目」、「雰囲気」、「声質」、「話し方」、「立ち振る舞い」など、自分が本来もっているものをしっかりと認識することが必要です。これは、自分ではなかなか分からないことが多いので、「一緒に働いている人や家族、彼女など身近な人に自分の印象、特徴、良いところを聞くことで「自分の知らない自分」を知ることができるでしょう。」

そして「新しい自分を発見すること」ができると思います。

「なりたいたい自分」と「なれる自分」との違いを知る

ただ注意が必要なのは「なりたいたい自分」と「周りから見た自分の印象」が、かけ離れている場合や、「働いているサロンのコンセプト」、「自分のお客さまが求めるスタイリスト像」とが、大きくかけ離れていないか?と、そこは注意しましょう。「なりたいたい自分」と「なれる自分」とは違うので、周りからのアドバイス、意見は重要です!



ドゥカウンセリングセンター代表
心理カウンセラー
奥園清香



プロフィール 教育関係・福祉関係のカウンセリングや講師活動を行うことにも、サロン経営者の人的資源開発をサポートする活動も行っている。働くスタッフのモチベーションやリターンアップ能力を伸ばし自立する力を上げ、従業員満足度・顧客満足度を高めることをモットーに、サロン美容関係企業にて心理学を応用したセミナー・トレーニング、接客カウンセリングの講師活動を行っている。

実践 今日から使える心理トレーニング

理想の美容師像を描く

「本来の自分」を知って、しっかりと認識した後に、「美容師である自分」がどんな美容師になりたいのかをイメージすることが必要です。大好きな先輩や尊敬するスタイリストをイメージして自分自身がなりたいたい「美容師である自分」の像を作り上げてみてください。

モデリング

その次に必要なことが「モデリング」です。「モデリング」とは、「言でいうと「マネをすること」です。プロになるためにはまず「マネをすること」から入ることが大切なのです。

美容の技術を感じるタイミングにも、先輩スタイリストを見て、マネをして、実践することを繰り返し、技術を学んでいったように「モデル」になる人物を作り、その人のマネから始めることが一番の近道です。

スタイリストという役を演じる役者になる

自分が思い描くスタイリストになるために、サロンに入った瞬間に「プライベートの自分」から「自分のなりたいたいイメージをしっかりと作り上げたスタイリスト」になること。要は「役

者になる」、「自分のキャラクター」を演じることが重要なのです。

本当は無口だったとしても、そんなことはお客さまに関係がありませんし、そもそもお客さまは、自分が無口であることを知らないのです。お客さまは「しっかりとしたイメージを持ち、完成されたスタイリスト」自分に会いに来ているのです。

モデリングのモデルはいろいろ

もし、自分のサロン内や周りに、自分が憧れるモデリングしたい人物像がなかったら、

「雰囲気は芸能人の○○さんのように、鏡に見える姿は店長の○○さんがかっこいいなあ...」
と思えば、そのように、さまざまなる人をモデリングして部分的な要素をミックスすることで、新しい自己像を作っていくことができます。

イメージしたものは、必ず叶う

自分をプロデュースし自分のイメージをしっかりと持つことは、心理学を用いた技術で培うことができます。さらに、トレーニングを積むことでその技術はより高度なことも可能になります。

そして「強くイメージし」、「願った」ものは必ず叶います。

美容師像を明確にする

スタイリストは「なりたいたい美容師像を明確に持っていること」が一番大事です。ゴールがなければ何に向かって努力をすればいいか分からないからです。

まずは、自分が出たいと思うお客さまの「好きそうな男性イメージ」を意識してみても良いと思います。

自分のなりたいたいイメージが決まったら、そのイメージに合わせた服装・ヘアスタイル・立ち振る舞い・話し方・接し方...といったものをさらに具体的にイメージをして、毎日意識し、自分のなりたいたい美容師像に近づく努力(トレーニング)をしてみてください。

今回ご紹介したのは、「男性スタイリストがお客さまに支持され&売上アップにつながるための心理学」の二部です。

2月のセミナーでは、実際にロールプレイングを中心に、現場ですぐに使える心理技術をトレーニングさせていただきます。ぜひ、みなさまのご参加をお待ちしています。

※サロンオーナー、美容院経営者様は無料で参加(見学)いただけます。

男性スタイリストの売上UPのための心理学セミナー

お客さまの心理を理解するために、活用できる心理学の技術を伝授。スタイリストにとって必要な技術、センス、コミュニケーション能力を心理学の技術で身につけることで、ふだんのサロンワークを変化させてみませんか?

★サロンオーナー、美容院経営者様は無料で参加(見学)いただけます

日時/2月18日(月) 2月25日(月) 13時~16時

会場/プライムセントラルタワー

名古屋駅前店 名古屋駅1番出口より徒歩4分

◎男性スタイリスト30人限定(定員になり次第締め切り)

料金/3,150円(税込)

講師/ドゥカウンセリングセンター代表
心理カウンセラー 奥園清香氏

お問い合わせ/ドゥカウンセリングセンター

Mail:center@docounseling.com

Fax:(052)243-6378

www.docounseling.com

主催 株式会社プロード企画社



Do Counseling Center