

お客さまに好かれ、信頼される人間性と技術

UKI UKI CLUB デビューシート

美容師として身に付けるべき素養やスキルを、マンダラチャートで3段階に展開。
512項目(重複や「柱」を除く)を1年間かけて指導する。

セルフマネジメント	ファッションセンス	波をつくらない	第一印象	ツールを使った聞き取り	スタイルの見極め	メカニズムの理解	スタイルの見極め	ベースカット
おもい	自立	顧客満足への執念	明確なビジュアル	カウンセリング	技法の選択	展開図の理解	カット&ブロー	ニュアンスカット
あいさつ等礼儀	身の回りの整理整頓	自己演出	提案力	担当者としての信頼度	進行プログラムと所要時間	リセッター	モデルレッスン	ブローのサロン習得
悪い思いやり	愛される信頼される	コミュニケーション	自立	カウンセリング	カット&ブロー	メカニズムメニューの理解	毛髪診断薬剤選択テストカラー	ベーシック(べた塗り)
柔軟性	人間力	感性を磨く	人間力	美容師	カラー	ハイライトマニキュア	カラー	ライト(うす塗り)
相手の気持ちを考える	感謝	向上心	自信	その他技術	パーマ	応用	モデルレッスン	サロン習得
プラス思考	目標達成型継続力	気力の充実	シャンプー	トリートメント	セット	メカニズムとメニューの理解	毛髪診断薬剤選択テストカラー	ワインディングデザインの見極め
声の大きさと態度	自信	問題解決能力の向上	メイク	その他技術	SNSの活用コンクール	ロッドの選択	パーマ	ベーシックワインディング技術
経験	褒められる	スタミナUP(体力)	接客術	会話術	指導術	デザインワインディング技術	モデルレッスン	サロン習得
心を込める	洗いのテクニック	ゆすぎのテクニック	心を込める	毛髪知識毛髪診断	セールストーク	バランス感覚	ピン打ち	アレンジ想像力
プロユースと市販の違い	シャンプー	泡立てのテクニック	ホームケアのアドバイス	トリートメント	担当する責任力	セット剤の使い分け	セット	とかす面を出す
正しいシャンプーのアドバイス	シャンプー台の仕様の習得	立ち位置音リズム	演出	塗布テクニック水分量	システムトリートメントテク	コテのテクニックパリエーション	見せどころ押さえどころ	ひねるくる散らす
スキンケアの基礎知識	ベースメイク	ポイントメイク	シャンプー	トリートメント	セット	造形学似合わせ	モデル選びコスチューム	トレンド情報SNS知識
セルフメイク	メイク	似合わせ	メイク	その他技術	SNSの活用撮影コンクール	ライティングバランスアングル	SNSの活用撮影コンクール	配信・発信のクオリティ
シーン別メイク(成人式)	撮影用メイク	トレンド情報	接客術	会話術	指導術	厳密な準備(プレシュート)	コンクールの系統	他サロンとの違いをつける
基本の接客用語	美しく見える所作	心地よい声の大きさ	話題が豊富	心地よい声の大きさ	笑顔うなずきリアクション	教わりたい人になる	営業さながらの緊張感	入念な準備
美容知識プロ意識	接客術	笑顔	分かりやすい話し方	会話術	言葉遣い	技術習得の流れで教えられる	指導術	分かりやすい
記憶力	臨機応変柔軟性	おもてなしの心	また話したいと思われる	目を見て人の話を聴く	自分のことばかりしゃべらない	褒める	共有する	やる気にさせる



拡大!

デビューまでに身に付けるべき項目として、まず目の黄色は「人として(の素養)」、緑は「頭で考える技術」、水色は「(実際の)技術」を示している。特徴は、「人として」が4割弱を占めていること。お客さまに好かれて初めて美容師としても認められ、成長していけるという考えから。
(画像提供:UKI UKI CLUB)

- 柱**
72項目
- 人として**
197項目(38%)
- 頭で考える技術**
210項目(41%)
- 技術**
105項目(20%)

※小数点以下を四捨五入しているため100%にならない。

売れる「人」を1年で育てるカリキュラム

UKI UKI CLUB(大阪府堺市)

売れる美容師とは、どんな「人」か?
大阪府堺市のUKI UKI CLUBは美容師として売れる「人」を分析し、技術と座学の両輪で育てている。



UKI UKI CLUB ウキウキクラブ

代表者 | 山本洋史:(有)ヘアメッセージ
所在地 | 大阪府堺市南区和田東(取材店舗)
創業年 | 1989年
店舗数 | 3店舗(別ブランド1店舗含む)
従業員数 | 50人(総計:ネイリスト・アイリスト含む)
カット料金 | 3,800円
URL | <https://www.u2c.net/>



山本洋史会長は約4年前、教育カリキュラムを大幅に改革した。その特徴は「人としての教育」だ。「美容業界は以前、技術ばかり教え込んでいました。技術は確かに再来につながりますが、「この人はずっと担当してもらいたい」とお客さまが感じ、指名し続けるのは、美容師の良い人柄に触れたとき。だから美容師教育では人柄が大切なんです」と意図を語る。

具体的には、売れる美容師に必要な要素を、マンダラチャートを用いて細部まで明確化。左ページの写真と表を参照いただきたいが、「人として」の項目が4割弱を占めていることに注目だ。これをもとに、売れる「技術」と「人」の条件を整理。新入社員は1年間、毎週水曜日・金曜日に、レッスンスタジオで技術と座学の教育をみっちり受けている(土曜日・日曜日はサロンワークのアシスタント、月曜日・火曜日は休日)。

お客さまにどんな人柄を提供できるか