

ヌーヴェルエステティック日本版

les nouvelles Japon

esthétique
spa

Autumn

2018
Vol.93
¥1,500

WHO PLAYS AN ACTIVE PART AT A SALON
No.1

一流サロンの
トップエステティシャン

The Top ESTHETICIAN

一流サロンのトップエステティシャン登場

WHO PLAYS AN ACTIVE PART AT A SALON
003
OHM NONO

モットーは「Do Esthetician」
お客さまのどのようなご要望にも
最高の技術を提供します

新人時代は自分の力不足が悔しくて、洗濯室にこもってよく泣いていたという山岸章子さん。エステティックサロンの店長として、輝く笑顔でお客さまをお出迎えしている自信に満ちた姿からは、そんなときがあったとは、想像もつきません。

技術チェックは全部不合格
洗濯室に隠れて悔し涙を流していた新人時代

「新人の頃は、落ちこぼれて。例えば技術チェックでは、全部落ちてしまいました。ここまでできない子は、初めてだと、指導者たちもあきれ返っていたそう。「自信がないからお客さまの前にも立てず、そんな自分がもどかしくて洗濯室にこもって泣いていました」。

しかも山岸さんが勤めた同期には、ミス・パリのエステティック専門学校を卒業してきたエースもいたそう。技術もうまく、すぐにお客さまを受け持ちました。一方、山岸さんは、掃除機のかけ方から先輩に習っているような、何もできない新人だったのです。

「お客さまの前には笑顔になって立つのですけれど、「また泣いたの？ 頑張るんだよ」と、よく励ましていただきました。13年経った今もその当時のお客さまがいらっしゃって、「あのときは、ひどかったねえ」と笑っています」。

エステティシャンが自信を持つのは
お客さまに喜んでいただいたとき

温かく見守ってくださるお客さまの気持ちに応えるのは、お客さまに感謝をし、「来てよかったなあ」と幸せな気持ちになって帰っていただくこと。「ありがとう、気持ちよかった」「すっきりしたよ」…、何気なくかけてくださる言葉が自信になってきます。お客さまが喜んでくださるようになると、私の洗濯室に行く回数も減っていききました」。

エステティック ミス・パリ
男のエステ ダンディハウス
山岸 章子さん

(そごう千葉ジュンヌ店 店長・キャリア13年)



Profile & License

山岸 章子さん

エステティック ミス・パリ/ダンディハウスそごう千葉ジュンヌ店 店長
2003年 高校卒業後、英語の専門学校に進学
2005年 ミス・パリ・ビューティ専門学校の通信教育を受講
(株)ミス・パリに入社。ビューティプロフェッショナルとしてスタート。
2015年 そごう千葉ジュンヌ店 店長になり現在に至る

ご推薦者からひとこと



ミス・パリ営業統括部 課長
越川 治枝さん

努力を積み重ね、成長し続けています

基本姿勢

◎お客さまのリクエスト以上のご提案ができるように、よく勉強をしています。

コミュニケーション

◎必要なことを的確に、しかも温かい言葉でお伝えすることができます。

業務姿勢

◎スタッフを動かすのが巧みで、業務が滑らかに進行していきます。

まとめ

常に新しい情報を取り入れ、入社13年目の今も美容業界の勉強を続け、積極的に美容の資格も取得しています。最先端の情報をミスパリの技術に紐づけてスタッフや会員さまにアドバイスできる人です。エステを通じてすべての人が幸せになってほしいと心から願っている人であり、エステの良さを広める活動をしています。



カッコいい男性が1人でも多くここから誕生してもらいたい。
みんなカッコよくなれるのですから。

技術を磨き、知識を深める。その努力の積み重ねが、お客さまとの信頼を生みます

お客さまのご期待に応えるには、効果的な技術の習得も、また生活スタイルのアドバイスのための知識の勉強もしなければなりません。しかし一口に勉強をするといっても、その範囲はとても広く、さてどこから手をつければいいのでしょうか。

「私の場合は、1人のお客さまのお悩みを解決するところから始めました。たとえば、なんでこのお客さまは痩せにくいんだろうと疑問に思ったら、そのお客さまがよくなるためにどうするかを調べていきます。勉強のテーマは、目の前のお客さま。その方のために化粧品は何がいいのか、どんな技術が効果的か、どのサプリメントが有効なのかといった、多くの疑問を調べていきます」。

美容とか、健康とか、広い入り口から入るのではなく、1人のお客さまをテーマにした狭い入り口から入った方が実践的な勉強ができるかと山岸さん。「お客さまのお役に立つ情報も提供ができます。また1人1人について調べていると、共通するところも見えてきますから、系統立てて覚えていきます」。

こうした地道な努力が、知識量を増やし、お客さまの役に立てるようになり、また信頼していただけるようになるのでしょう。

一生懸命施術に入っていると お話しなくても不思議と通じ合えます

山岸さんはミス・パリに併設されたダンディハウスの店長でもあります。そのお客さまは男性です。コミュニケーションも、女性のお客さまとは違った配慮が必要なのでしょう。

「会話の内容で戸惑ったり、困ったりすることはありません。むしろ、ここではお仕事を忘れていたいという方もいらっしゃる、お仕事のことをゆっくりと考えたい方もいらっしゃいます。そのお気持ちを汲み取る、阿吽の呼吸みたいなものが大事だと思っています」。

エステティシャンにコミュニケーション力は大事なスキルといわれています。山岸さんはご年配のお客さまから「お母さんのように話しやすい」といわれることがあるそうです。

相手の気持ちをリラックスさせる話し方、それはどうやってできるのでしょうか？

「私は人とお話をするのは得意ではありません。ただ、一生懸命に施術に入っていると、お話をしなくても通じ合えるのです。たとえばお背中をゆっくりとマッサージをして差し上げたときに、「気持ちいいなあ」「お背中が張っていらしたのでしっかりやらせていただきました」…。この二言だけでも気持ちは通じ合えます」。

モットーは「Do Esthetician」。その意味は「お客さまによって、エステティシャンに期待することは1人1人違いますが、どのお客さまのご要望に対しても最高の技術を提供できるエステティシャンであることを貫く」といった意味です。

お客さまは「私はそんなじゃない」「そうはなれない」と二の足を踏まれますが、私たちビューティプロフェッショナルは新しい自分を見つけるお手伝いをしています。自信を持って笑顔になっていただくために、私はDo Estheticianで頑張っています」。

努力の積み重ねとは

1. 自分の自信になる
2. 自分を成長させる
3. お客さまの幸せに役立つ
4. お客さまとの信頼を生む
5. 自分の可能性が広がる



エステティック ミス・パリ/男のエステ ダンディハウス そごう千葉ジュンヌ店
〒260-0028 千葉県千葉市中央区新町1001番地 そごう千葉ジュンヌ館2F
ダンディハウス:043-204-3301、ミス・パリ:043-204-3302