



「教える＝伝える」を  
一生懸命やっていますか？  
「がんばって教えたからできるはず」  
**教えたことで自分が満足**  
していませんか？  
そのスタッフは成長していますか？

「教えてもらうまでできない」  
待っているだけの  
**“教えてもらうプロ”**  
を育てていませんか？



教えるからダメなんだ！  
9割のリーダーが誤解している

# スタッフを 自己成長 させる方法

「教える」から「引き出す」へ



**スタッフが伸びない、辞めてしまう。**

そんな悩みを多くの店長やリーダーから寄せられています。

教育もしているし、週休2日にしているのに、

何がいけないんでしょう？

私は、申し訳ないがこう答えます。

**「それは、100%……。」**

つづきは本書でお会いしましょう。



## 第1章

# 9割のリーダーが誤解していること

● 失敗がいけないものと捉えるのであれば、失敗しないために教えることになります。

● 4月1日からの勤務が決まっていた男の子。初日、彼は遅刻をしました。

2日目、彼はまた遅刻をしました。そして3日目、やはり、彼は遅刻をしました。

周りの先輩たちが「“普通”3日続けて遅刻なんかしないぞ。」

そこで、こんな作戦をとることにしました。——この行動を9月30日まで続けました。

10月1日の朝、鏡を掃除しながら大きな声で

「おはようございます」と挨拶をする彼の姿がありました。



## 第2章

# 「教える」から「気づかせる」へ

● スタッフが自分で気づく前に教え込み、

経験によって得るものを横取りしてしまっていないか？



## 第3章

# 今、リーダーが変わるとき

● もっと柔らかく考えると、新しいものが見えてくるのに、

アタマが硬いままの人、いませんか？



## 第4章

# スタッフをやる気にさせる 5つのシンプルな技術

● 「ねばならない」ではなく

「したい」に置き換えてみよう。



「スタッフを自己成長させる方法」 河原晴樹(M.SLASH)著 本体3,400円+税		お申込書	ご注文部数	冊
氏名	サロン名	お取引ディーラー様社名・ご担当者 (ディーラー様の社名ゴム印などを押してサロン様へお渡してください)		
サロン住所 〒				
TEL				
FAX				
E-mail				