



「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なりました。——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く下さい)		
サロン住所 〒				
TEL				
FAX				
E-mail				