

シティブロス

City bros

《城市漫步》

上海日文版

November 2011
VOL.39
2011年11月1日発行

11

SPECIAL INTERVIEW

蛭原友里

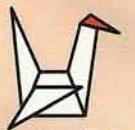
EBIHARA YURI

ビジネス特集

変わりゆく人事戦略

特集 住所があっても見つからない

隠れ家、あるいは猫。



がんばれ! 東日本
Pray for Japan from China
fromchina.jimdo.com

城市漫步上海日文版11月份



CN 11-5236/G0
ISSN 1672-8068



五洲传播出版社
CHINA INTERCONTINENTAL PRESS

広告のお問い合わせ: 上海 021-6385-1568 北京 010-8441-7368

www.brosholding.com www.bros-web.com www.ibros.net

邮发代号: 4-778

定价: 20.00元

新連載!

コミュニケーション
エナジー・Tonyが
プロデュース!

乙女の妄想

人は誰しも、多かれ少なかれ「妄想」を抱くもの。このコーナーでは、人材研修事業を展開するコミュニケーションエナジーの現地法人・熙易(上海)企業管理諮詢有限公司の志和信幸総経理が毎回、各界で活躍する「乙女」をゲストに迎え、「妄想」を暴き出す。今回のゲストは、「URBAN ROOTS HAIR DESIGN」のオーナー・KIYOMIさん。はたしてどんな妄想が……。

第1回 KIYOMIさんの場合

ハサミを手に世界で活躍
6年前にたどりついた上海

Tony(以下T) 今月からは
じまりました新連載。このコー
ナーでは、毎月きれいだころの女
性にあれこれ妄想をしていた
だきます。記念すべき第1回は、
「URBAN ROOTS
HAIR DESIGN」という
美容院を経営されているKIY
OMIさんです。まずは、自己紹
介していただいてもよろしいで
すか?
KIYOMI(以下K) はい。
私は東京の美容院に2年間在籍

した後、機会があつて、ニューヨ
ークで2年半働きました。でも当時
のニューヨークのスタイルは、私
が思っているのと違っていました。
どちらかというと、フランスなど
ヨーロッパのスタイルが好きだつ
たので、二度日本に帰国し、フラン
ス系の「Mod's hair」に入りまし
た。そこで4年間働き、フランス
に行こうとも思ったのですが、フ
ランス語ができないとやっついてい
くのは厳しい。そんなとき、ニュー
ヨークで知り合った方から、シン
ガポールに美容院を開くので来
ないかとのオファーをいただき、
承諾しました。シンガポールで

は、サロンワーク以外に美容学校
を開いて教えるということもして
いましたし、カットやパーマのセ
ミナーを頼まれ、講演したことも
あります。大勢の前で、しかも英
語で話さなければならなかったの
で、最初は泣きそうでしたが、回
数を重ねるうちに徐々にうまく
なつていきましたね。それから、東
南アジアでヘアショーをやったこ
ともあります。

いろいろといい経験をさせても
らったのですが、社長と経営方針
が合わず、独立を考えるようにな
りました。でも条件が合わず、シ
ンガポールにすぐにお店を出す
のは難しい。そうしたら今度は、
上海の友達からお店をやるうと
誘われ、この地を踏んだのが6年
前になります。

T めっちゃかっこいい経歴です
ね。さきほど中国語を話してお
られましたね、6年いたらあれだ
け話せるようになるんですか?
K そんなにうまいほうではな
いと思いますけどね。ただ英語も
そうですけど、仕事で使うので必
然的に覚えるんですよ。
T 仕事の中の言葉って、コミュ
ニケーションの基本ですよ。当
社はコミュニケーションエナジー
という会社で、コミュニケーション





KIYOMI (木曾清美)

Tony (本名: 志和信幸)

URBAN ROOTS HAIR DESIGN

ディレクター・オーナー

きそ・きよみ〇1977年千葉県生まれ。窪田理容美容学校を卒業後、都内での勤務を経て97年ニューヨークへ。99年「Mod's hair南青山店」、03年シンガポールを経て、05年上海に「Inspire Hair」を共同出店。11年「URBAN ROOTS HAIR DESIGN」を開業。

照野(上海)企業管理諮詢有限公司 総経理

コミュニケーションプロデューサー

しわのぶゆき〇1965年大阪市生まれ。保険代理業などを経て02年「エキサイトフレンズ」「エキサイト恋愛結婚」にコミュニケーションスキルサービスを提供開始。03年、コミュニケーションファクトリー株式会社を設立。エキサイト社より「8割当たる性格診断」アプリをGEEE、mixiにリリース。10年、コミュニケーションエナジー株式会社ブランディングプロデューサーに就任。11年より現職。得意ワザは妄想コーチング。

があるんですか？

K あると思います。1つはお客さまと。もう1つは、スタッフに対する意思表示です。英語も中国語も学校には行かずに覚えまして。テキストから覚えるのが苦手でして、全部現場からです。

T え？ ホンマですか？ すこいですね。

K 特に英語はよくびびくりされますよ。シンガポールときもニューヨークのときも、学校に行くおカネと時間がなかったんです。ですから最初は、日本の学校で習った程度だったので、発音がぜんぜん違ってわからない。子ど

もが覚えるのと同じ感覚です。

「こういう状況ではこういう風になるんだ」と、動作と話すことを結び付けて覚えるんです。頭の中で日本語から英語、中国語と置き換えがちですが、考えていってはいやべれません。

T 勉強になりました。上海に来て1年になるんですが、周りに日本語が達者な中国人がいるので、中国語を話す必要がないんですよ。

K わたしも最初は通訳を介していました。お客さまにどういう髪型にしたいかを聞くと、「ここまで切りたい」という具体的な答

えが返ってきます。でも、ニュアンスや好みまではなかなか伝わってこないんですよ。こういう生活・仕事をしているから短くしたいというように、会話をすることで徐々にわかっていくことがたくさんあるのに、通訳からの「パーマをかけたい」「短く」だけでは伝わらないし、お客さまだって納得してくれません。

T コミュニケーションの達人ですよ。

K すべてはスタイリングのためです。コミュニケーションをとることで、最終的にはトータルでのビューティの提案をすることがで

きます。髪型に合うように「眉毛を細くしたほうがいいんじゃないか」「チークを薄くしたほうがいいんじゃないか」といったように。その人がどういう仕事をしているかがわかると、もっとアドバイスしやすくなるし、会話が弾みます。そうすると、お客さまもリピートしやすくなる。

基本的に1対1で話をするので、かなり個人的な関わりになります。それだけに、信頼が大事。くだらないことから真剣なことまで話すことで、任せていいという信頼関係が生まれ、お客さまにも私のことをよく知ってもらえるようになるのです。美容師にとっては、技術ももちろんですが、コミュニケーション能力も同じくらいに大切ですよ。カットなどのテクニックを活かすのはコミュニケーション次第です。

T 言葉を覚えよう、コミュニケーションをとろうというのは、後に続くものであって、第一の目的は、「お客さまに喜んでいただくために自分の持っている技術を発揮したい」ということなんです。それを実現するための助けとなるのが言葉であり、コミュニケーション。仕事を愛して誇りを持てば、わからない言葉を覚えようという気にもなりますもんね。

K 実は最初、シンガポールから上海に来たときは、ずっとここにいるかはわかりませんでした。とありあえず様子見で、2年間の猶予の間に決めるという約束だったんです。6年前は、街がこまできれいではなかったですし、道もガタガタ。ニューヨークやシンガポールとはまるで違いました。だから最初の1年は、働く場所としては「違う」と思っていました。なので当時は、中国語を覚える必要もないと思っていました。どうせ教えてもスタッフはすぐに辞めるし。

でも2年目になると、上海に残ろうと思うようになりました。発展し続ける上海を目の当たりにしたからでしょうね。すると不思議なことに、中国語が自然と耳に入るようになったんです。覚える気がなかったときは耳に入ってこなかったですし、その姿勢が中国人スタッフにも伝わっていたのか、ころころ人が入れ替わっていました。しかし、私の考え方が変わり、態度が変わったら、ついてきてくれるようになったんです。その当時からの子が、今でも3人働いています。本気でやっていたということも覚悟をまわりも感じたのかもしれません。自分にそういうつもりがなくても、下の子たちは肌で感じるんですね。それから、自分からスタッフたちと話すよ

上海に来たときは、ずっとここにいるかはわかりませんでした。とありあえず様子見で、2年間の猶予の間に決めるという約束だったんです。6年前は、街がこまできれいではなかったですし、道もガタガタ。ニューヨークやシンガポールとはまるで違いました。だから最初の1年は、働く場所としては「違う」と思っていました。なので当時は、中国語を覚える必要もないと思っていました。どうせ教えてもスタッフはすぐに辞めるし。



現状がどうこうではなく、「好き」ってことが何よりも大事ですよね(Tony)

とかお店をオープンすることもできました。そのターニングポイントが、「上海でやるんだ」と覚悟を決めたときだったんですね。

そういう意味では、自分のポジションが重要だということを知りました。

T なるほど。じゃあ、わたしもあと1年の間に覚悟を決めて……すでに決めているつもりだったんですね(笑)。

KIYOMIさんの“妄想”とは?

T それは大事ですよ。東京本社の湯ノ口社長がいつも言うんですが「人を変えようとしてはいいけど、場が変われば人は変わる」んですよ。声のトーンなどが場の雰囲気をつくって、スタッフの方にニュアンスが伝わっていくんです。

K 言葉に込めた思いは、伝わって伝染していきます。店の雰囲気が変わり、売上が上がり、スタッフの定着率が上がりました。順風満帆ではなかったですけど、なん

どもができた時点で終わり。こんなに男女差があつていいのかわいなの、いちばんの理由でした。当時の日本はアメリカのようなフリーランス契約が一般的でなかったし、産休制度もほとんどありませんでした。その点、アメリカはフリーが可能で、自分のお客さんだけを切ればいいので、時間の融通がききます。それに、売上がよければ給料も高くなるので、メイドを雇える可能性もあるんです。

ベストは、仕事の成功と家庭の幸せの両方を手に入れられたらいいですね。難しいとは思いますが、中国ならできそうな気がするんです。

T なるほど。そんなに仕組みが違うんですね。
K 地方の美容院なら出産後も仕事を続けるのが可能ですけどね。東京の第一線では無理です。海外では、年や経験を重ねたほうが評価が高いのですが、日本ではある程度の年齢を超えると、セクハラがないと思われてしまう。アメリカでは70歳を過ぎても切っている人がいるのに、日本では、50歳を過ぎただけで年が上のほうに入ってしまうんです。そうなる

と第一線にはいられず、先生にもなるしかない。日本では30〜40歳がベスト。サッカー選手じゃないけど、寿命が短いんです。これも海外に出た理由の1つですね。
T 日本から出ようとしたときの“妄想”ですね。

K そうですね。日本は縦社会。1年遅く入っただけで、給料面で冷遇されたり先輩につぶされたりする。先輩からすると、自分より下が上にいくと立場がないんです。縦社会には規律のよさもあるけど、それで抑制されることもたくさんあります。日本のいい規律も採用し、海外の自由な感覚も取り入れるというのが理想です。先輩、後輩ではなく、技術一本での評価です。中国にも違う面での苦労がいろいろあります

が、日本とは違って、それが楽しくもある。将来的には、いろいろな人と話をしたり、さまざまな文化に触れたいので、中国だけでなく他の国と行き来したいですね。
T ところがいいですか?

K 本当は欧米に行きたいんですけど、景気があまりよくないのでアジアですかね。シンガポールもいいですけど、タイも日本人が多いですし、いいみたいです。日本料

理屋さんもだいぶあるみたいだし、人もいいですからね。

T 「マイペンライ(タイ語で「大丈夫」「気にしない」)の人たちですもんね。経済が上り調子でここに行くって楽しいですよ。これからつくっていくという感覚。

K でもタイはすでに美容院がけっこうあるので、マレーシアのほうがいいかもしれません。まだそれほど開拓されていないですからね。不動産の価格も、「今、上がるのはマレーシアしかない」と言う方がいました。

そして“妄想”はどんどん広がる

K 夏休みにロンドンに行ったんですけど、英語が通じるのがいいし、道で人とぶつかっても、「ごめんなさい」って言われるのが新鮮で、こういうのもたまにはいいですよ。

T 今後が楽しみなアジアもいいし、成熟したアングロサクソンのいいところですね。上海、パナマ、マレーシア、シンガポール、ロンドン……あとはどこに出店しときましましょうか?
K ハハハ……フランスに行きた

コミュニケーション
スキルUP
セミナーシリーズ

12/10 (土)
14時から

Tony

の大阪弁講座

上海で使える

☺ 中国語の通訳あり

※ 参加費 50 円

👉 生粋の大阪人に
正しい大阪弁を
教わって貰える
チャンスです!

詳しくはこちら

⇒ <http://ce-sh.com>

熙易 (上海)
企業管理諮詢有限公司

いろいろな人と話をしたり、さまざまな文化に触れたいので、他の国と行き来したいですね (KIYOMI)

- いですね。パリが好きなんです。
- T** 現状がどうこうではなく、「好き」ってことが何よりも大事ですよ。
- K** 行ったことがないところもいいですね。
- T** ロシアなんてどうですか？
- K** 資源ビジネスが伸びているみたいですし、将来的には日本人が増えるかもしれないですよ。
- T** スラプ人の髪を切ってみましたくないですか？
- K** 日本人ならではの細かい技術や論理的なカットテクニクは、欧米人に受けがいいんですよ。ニューヨークにいたとき、アメリカ人はストレートパーマのような細かい作業をどちらかというと苦手とするで、わたしたちがよく引き受けていました。リサーチしないとわからないけど、もしかしたらそういうのもいいのかもしれないですね。
- T** 現実的になつてきましたね。
- K** 南米もアリです。コロンビアのお客さまのお話なんですけど、コロンビアのある田舎町に日本人の美容師が来て、たいへんな騒ぎになったそうなんです。可能性を感じますよね。五番街とか成熟した街に行くのも魅力的だけど、技術の高い美容師が必要とされているけど、誰も行っていない地域がおもしろいかもしいないですね。コンベーターがないので、成功しやすい。
- T** 銀座にできたばかりのスターバックス1号店と同じですね。
- K** その美容師は、その町が好きだったので、そこに留まった。好きな街で好きな仕事ができれば、最高ですよ。
- T** そういうところが見つかるというですね。なんだか、私も影響を受けました。上海も腹をくくるけど、ボストンで野球のマネージメントの勉強もしてみたんですよ。
- K** ボストンもいらしいですよ。出店したほうがいいよって言われます。学校が多くて、しかもお坊ちゃん、お嬢さまのアジア人留学生が多い。アジア人と欧米人とは髪質が違うので、彼らはローカルよりも日系の美容院に行きたがるらしいんです。
- T** ホンマですか？ 一緒に行きましょうよ。ボストンにプロ野球選手の友達がいるんです。メジャーリーグではないけど、エージェントの仕事もしているんで、そこで勉強したいんですよ。夢はプロ野球団を持つことなので。
- K** それはまた大きな夢を……。
- でも拠点を増やすとしたら、私も一人では限界があります。今でも1カ月に400人くらいの方の髪を切っていますから。
- T** それはすごい。
- K** しかもすべて1対1なので、ものすごい量の情報が入ってくるんです。だからテレビを見なくてもニュースや流行がわかりますし、自分が経験してなくても、経験した気になれるんです。
- T** 人の経験値をもらっているということですね。それだけ情報があつたらシナプスががついて、考え事をするときなど、答えを導きだしてくれそうですね。
- K** でも、私はこれ以上は切れないので、下を育てていかなければなりません。1人でやっていくなら、本当は店を開く必要なんてないんです。でも、長いこといっしょに働いてくれているスタッフがいるので、彼女たちを育ててチャンスを与えてあげたいんですよ。
- T** すばらしいですね。実現するのは、はたして僕の球団が先か、KIYOMIさんのコロンビア店が先か。
- K** ハハハ……。

