

## サロンでの気づき

サロンを訪問させて頂き、気づかせていただいたこと、お聞かせいただいたことなどをお伝えさせていただきます。何かお役に立てれば嬉しいです。

一年間、楽しみに見ていたNHK大河ドラマ「龍馬伝」も終わりました。私利私欲が無く、国のこと民の幸せを志を持って生きた人生に感動いたしました。

今年は冬季オリンピックから始まり、サッカーのワールドカップ、そして異常に暑かった夏など過ぎてしまえば、随分前の事のように思います。

さて、この「たにぐちだより」もつくりはじめて約2年になります。つたない便りにもかかわらずお読みいただきありがとうございます。今年、最後の「たにぐちだより」となりますが、今年の「たにぐちだより」から一年を振り返ってみたいと思います。

### ■外より内に目を向ける(サロン訪問)

この様な不況下の中にあって、安定的な経営をされておられるサロン様がございますが、社内体制がしっかりとっています。

- ・お店の方針がしっかりとしていて、いろんな情報に振り回されず、信念を持って経営されておられます。
- ・何のために経営しているのか、信念を「経営方針書」として文章化しておられます。
- ・オーナーが会社で一番情熱を持って働いている。(人は後ろ姿を見て育ちます。あるオーナーは店を出した時から、「社員を敵と思え」これは自分に厳しくという意味だそうです)
- ・社員とのコミュニケーションの時間を定期的にとっている。
- ・物事を考える時、常に「私がお客様だったらどう思うのか」「本当にうれしいのかと、常に「お客様の立場にたって」考えておられます。

### ■ある安定サロン様は宮本武蔵と同様、自分流も持っています。(サロン訪問)

- ・サロンの商品は、お客様に紹介する前に、自分でとことん使いこんで、使った結果、どうなるか、商品の良さを良く知っている。
- ・おすすめデザイン、メニューは、自分がモデルになり、お客様の見本になっている。
- ・経営理念をお客様の見えるところにはりだし、常に理念通り経営できているか確認し、できていない所は、その都度勉強しなおしている。
- ・何の為にやっているのか、お客様に技術解説している。
- ・きれいな言葉、敬語を使っている。



### ■経営学は人間学(トヨタリコール問題から学ぶ)

経営学は人間学と言われますが、使われている人の一人一人の気持ちがどうなのか。といった細かいことで会社というものは良くも悪くもなるということを肝に銘じなくてはなりません。会社は、ロボットでなく、一人一人の血が通った人間からつくりあげられているということ。上に立つ者は常に一人一人の気持ちを疎かにしてはいけないことを忘れてはなりません。

### ■自分なりの信念を持つ(羽生善治著「決断力」より)

今は、周りに流れやすい時代だ。情報の量がふえ過ぎ、それへの依存度がどうしても高くなってしまう。高くなると、イメージを思い浮かべたり、ものを創るといった力が弱まってしまいがちだ。

そんな中で、自分なりのスタイルや信念を持つことが、非常に大事になってきているのではないだろうか。それがないと根なし草と同じ、流されるだけになる。自分なりの信念やスタイルを持つことは、物事を推し進め、深めていくためのキーなのだ。

たとえ一つの形のスペシャリストになつても、それしかやらないことがわかっていてれば、相手はすぐに対応してくるだろう。野球で150キロを超える速球を投げても打者はバットを合わせてしまう。だが、そうであっても、もがきながらでも続けていると、いろいろ考える。考えながら多くのことが学べていると思う。とにかく、実践してみることが大事である。得るものが多いと私は考えている。

ビジネスや会社経営でも同じだろうが、一回でも実践してみると、頭の中だけで考えていたことの何倍もの「学び」がある。理解度が深まることで、頭の中が整理され、アイデアが浮かびやすくなる。新しい道も開けてくるだろう。

### ■プロとアマの違い(羽生善治著「決断力」より)

プロらしさとは、力を瞬間的ではなく、持続できることだ  
…略…実力と結果で成り立っているのがプロの制度である。プロらしさとは何か?と問われれば、私は、明らかにアマチュアとは違う特別なものを持っており、その力を、瞬間的ではなく持続できることだと思っている。私が大事にしているのは、年間を通しての成績である。…略…どの世界においても、大切なのは実力を持続することである。



20万部突破!

## ■素直でコツコツと(サロン訪問)

・4年目の〇〇さんは、半年くらい前までは、お客様と話をしたり、笑顔を出したりするのがとても苦手だったんですが、何かコツを掴んだのか、笑顔で、目を見て、話ができるようになってきて、店舗やトリートメントメニューの売上で、今は、先輩スタッフの良い刺激になっています。新人の頃から、素直でまじめで、お客様からはシャンプーで褒められ、見えないところで掃除をしてくれるよう、とても優しいところがあったそうです。教えたら、すぐにできる人とすぐにできない人がいます。彼女は時間はかかったけど、コツコツと積み重ねてきた(体験)ことで、大きな自信を掴んだのだと思います。

・全てのお客様に、カットを気に入つてもらうことは難しいかもしれません、一所懸命していることは、全てのお客様に伝わる。

## ■価値とは(スーパー添乗員平田進也氏セミナーより)

身体を治す病院はたくさんあるが、心の治療をしてくれる施設はあるのでしょうか。私達サービス業の中に、あるのではないでしょうか。優しい笑顔で親切にしてあげたら、お客様は喜ばれるのではないでしょうか。そこには仙格競争はありません。皆さんに、ここに必ず戻ってきます。これが僕がアナログでめざす。僕が営業をやっている全てだと思います。



## ■勇気(新人カットセミナーより)

思っているのに、行動に移せていないことがよくある。優しい気持ち、温かい気持ちは持っているんだけど出せない。出し惜しみしないで、一步踏み出して、勇気を出して接客してあげる。そこに感動が生まれる。気持ちが入っていればお客様に伝わる。

## ■ABCを365日やり続ければ必ず成功する。

A 当たり前の事を B バカになつて C ちゃんとする。

## ■勝海舟(亀山眞一勉強会より)

○覚悟…大きな目標を持つことも、現実の一歩を進んで行くことも、どちらも大切なことです。幕末に活躍した勝海舟は先が読み、行動できた人だそうです。

覚悟という言葉がありますが、目的があるから持てるのであつて、目的がない人に覚悟を決めるることはできない。



○目の前の一步から…物事が思うようにならない事はよくあります。逃げ出したくなることもあります。ではその時、どういう行動をとるのか。

まずは目の前の一步から、今、やっていることを全力で行う。そうしていれば、その先に何かがある。今の事をおろそかにしていて、他のことはできない。最大限の努力をした人は、運が良かったと言う。

## ■大好きな人(サロン訪問)

「大好きな人が来店されたら、どうしますか。」

いつもこの気持ちを忘れず取り組んで行きましょう。

## ■こだわりを説明する(サロン訪問)

サロンにとっては、毎日している事なので、当たり前のことかもしれません、お客様にとっては、説明しないと何をしているのかわからないことが多いあると思います。

また、最初は、美容師側が感動して、こだわってやっていたことが、毎日やっているうちに、当たり前になつて、こだわりを感じないで作業になつてしまわないように常に意識し続けることが大切だと言っておられました。

## ■練習は嘘をつかない(智辯和歌山 高嶋監督)

一なるほど。今後の目標は何か立ておられますか?

一監督「いやいや、必死になって毎日、練習をするしかないです。練習は嘘をつきませんからね。きっちりやればそれなりの答えを出してくれます。さぼればそれだけの答えしか出ないですよ。

## ■本物(サロン訪問)

私達ディーラーやメーカーのマニュアルも参考になりますが、自分たちが創意工夫してつくったものは、本物です。

## ■譲ること(山登り)

冷凍にしたお持ち帰りのバックがあると聞いて、一緒に行つた多くの方がお土産にと、買っておられましたが、すぐに売り切れになつてしまい、買うことが出来ず残念そうにしていた方がいました。それを見て、「私のをあげるよ」と言って譲つておられる方がいました。

とても美味しかったカレーなので譲った方もお土産を持って帰りましたかと思います。自分がそこまで欲しくないものは譲ってあげることは誰にでもできますが、自分が欲しいものは人に譲ることは中々できないと思います。

ちょっとしたことかもしれません、その人の優しさ、温かさを感じ、とても温かい気持ちになりました。

## ■情熱(サロン訪問)

誰もが仕事に対して一所懸命に取り組んでいると思いますが、「仕事に取り組む姿勢、熱さ」と「誠実さ」の積み重ねの違いが大きな差に表れてくるのだと思います。

一日一日、一瞬一瞬、一人一人を大切にして自分を磨いて行きましょう。

締めくくりは、昨日お聞きしたオーナーの話で終わりたいと思います。

・良い行動は良い姿勢から生まれる

・一期一会の気持ちでどれだけお客様のことを思えるか。

・美容の仕事は、身体に触れる仕事。身体に触れる仕事はわかる。心が入っているか入っていないか。

・経営者がスタッフを認め、愛情を注いでいるから、スタッフはお客様に気持ちいい仕事ができる

今年一年本当にありがとうございました。心からお礼を申し上げます。寒さが厳しくなつて参りましたが、健康に留意され、素晴らしい新年をお迎えください。

今月は、二人の監督さんのお話をご紹介します。

●沖縄県勢として夏の甲子園初優勝ならびに史上6校目となる春夏連覇を果たした興南高校野球部監督・我喜屋優氏のチームづくりのお話です。

興南高校に来た3年前、最初はアパート住まいをしていたんです。でも子供たちの心が見えない。近寄らないと見えない。



それで寮に移り住み、24時間一緒に生活しているうちに、だいたい分かってきたんです。このままこの子たちを世の中に出してもダメだと。

26年間、甲子園に出ていない理由もよく分かった。だって、寝ないんだもん。起きないんだもん。食べないんだもん(笑)。うまくなるわけがない。

そこでまず24時間を徹底的に見直し、1日の出発点を朝六時にセットしました。

起床したら、15分間で洗顔、歯磨き、トイレを済ませて駐車場に集合。その後、15分間散歩をさせるんですが、この散歩がうちの特徴なんです。

集団では歩かせない。「読んで字の如く、“散って歩け”」と。方角はどこでもいい。その代わり、五感全部を働かせて、見て、聞いて、嗅いで、何かを感じて戻ってこい。

そしてそれを通じて感じたことを一分間でスピーチさせるわけです。これを徹底して繰り返しているうち、全員が自分の考えをはっきり話せるようになりました。

もう、沖縄の子は絶対喋りません(笑)。だから新聞を読ませ、アナウンサーの喋り方を学ばせ、表現力を徹底的に鍛えていった。するとだんだんできるようになってくる。

同じ道を歩いても、捉え方が全く違ってくる。同じ桜の花を見ても、枝を見ても、何かを感じることができる。これが野球には大事なんです。



感じる、気づく、ということは、試合における、零コンマ何秒の世界を直感で掴むことができるということです。多くを語らずとも、生きた会話ができるようになる。第六感というやつですね。我々は五感を絶えず活性化しているから、第六感が働くのは当たり前なんですよ。

そういう訓練をしたおかげで「反応野球」ができるようになった。

●この夏サッカーのW杯で日本を湧かせた日本代表前監督の岡田武史氏のベスト16への躍進でも実証された、運をつかむお話です。

いつも選手に言うことですが、「運」というものは誰にでも、どこにでも流れていって、それをつかむか、つかみ損ねるかの違いなんだと。

僕はつかみ損ねたくないから、本当にベストを尽くしてきた。



だから今回も睡眠時間は平均4時間くらいで練習に臨むという生活を続けました。

そうして必死になってやっていると、最後は神様がご褒美をくれるんです。

要するに、自分にできる限りの準備は全部しておくことなんです。

それともう1つ、ずっと言い続けてきたのは、

「勝負の神様は細部に宿る」

ということです。

勝ち負けが決まると、マスコミの人はいろんな戦術論を並べ立てるんですが、僕は感覚的に8割くらいは

「小さなこと」

が勝負を分けているように思うんです。

だから僕は、細かいことに物凄くうるさいんですよ。

おまえがあそこでたった1回、



「まあいいか」「これぐらいで大丈夫だろう」

と気を抜いたために、運をつかみ損ね、W杯へいけなくなつた。そんなふうに運をつかみ損ねたくなかったら、どんな小さいこともキチッとやれと。

今回、選手たちはそれをちゃんとやってくれたんですよ。

そうやって運をつかみ損ねなかつたから、あそこまで行けたんだと思うんですよね。

(月刊致知 12月・1月号より)

上月照宗氏(永平寺監院)の記事をご紹介します。

母子の感動実話です。ぜひお読みください。

『致知』1991年9月号 特集「陰徳を積む」より

親と子といえば、私には  
どうしても忘れられない逸話があるんです。

土井敏春という中尉の話です。

昭和16年の安慶の攻略線の際、土井中尉は  
部下5人を連れて将校斥候に出たのですが、  
敵の地雷に引っ掛けてしまった。

(中略)

一瞬にして5人の部下が  
即死してしまったのだから惨いことです。

助かったのは土井中尉一人。  
しかし、彼自身も両足と片腕を吹き飛ばされ、  
爆風で脳、眼、耳が完全にやられてしまった。

あまりの苦しさに舌を噛み切って自害するといわれますが、  
土井中尉は上下の歯もガタガタになってしまった。  
死ぬに死ねません。これほど悲惨なことはありません。

どこにいて、何をしているのかもわからない。  
声だけは出るものですから、病院に担ぎこまれても、  
ただ怒鳴り散らすばかりです。

まだ昭和16年のころでしたし、将校ですから、  
病院や看護婦は至れり尽くせりの看護をしたのですが、  
本人にしてみれば地獄です。

目は見えない、耳は聞こえない、自分で歩くことも、  
物に触れることもできない。

食事も食べさせてもらうのはいいが、  
しょっちゅう漏らして看護婦の世話になる。  
ただ、怒鳴るだけしかできず、介護に反発しますから、  
ついには病院中のだれにも嫌われてしまった。

それで内地送還になり、  
最後は箱根の療養所に落ち着くのです。  
その連絡がお母さんのところに届きます。

すでに、夫を亡くしていたお母さんは  
その当時はみんなそうでしたが、  
息子のために毎日毎日、陰膳を供えて  
彼の無事な帰還を祈っていました。

ですから、息子が帰ってきたという知らせに  
母は娘と夫の弟さんを連れて、取るものも取りあえず、  
箱根に駆けつけたんですね。

療養所では面会謝絶です。院長にお願いしても、

「せつかく来られたのですが、  
息子さんにはとてもあなたの方のことはわからないでしょう。  
今日はお帰りください」

と聞き入れてもらえない。

しかし、母にとっては待ちに待った息子の帰還です。  
何とか一目でいいから会わせてほしいと懇願し、  
やつとの思いで院長の許可を取ることができました。

病院に案内されると廊下の向こうから  
「わあー」という訳のわからない怒鳴り声が聞こえます。  
どうもその声は、自分の息子らしい。  
毎日陰膳を供えて息子の無事を祈っていた  
自分の息子の声であったのです。

たまらなくなつて、その怒鳴り声をたどって  
足早に病室に飛び込みます。

するとそのベッドの上に置かれているのは、  
手足を取られ、包帯の中から口だけがのぞいている“物体”。  
息子の影すらありません。声だけが息子です。

「ああー」と母は息子に飛び付いて、  
「敏春！」「敏春！」と叫ぶのですが、  
耳も目も聞こえない息子には通じません。

それどころか、「うるさい！ 何するんだ！」といって、  
残された片腕で母を払いのけようともがくのです。

何度呼んでも、体を揺すっても暴れるだけです。  
妹さんが「兄さん！ 兄さん！」と抱きついても、  
叔父さんがやっつても全然、受け答えません。  
三人はおいおい泣き、看護婦も、  
たまらずもらい泣きました。

何もわからない土井中尉はただわめき、  
怒鳴っているばかりです。

こんな悲惨な光景はありますまい。  
しばらくして、面会の時間を過ぎたことだし、

「またいいことがあるでしょう。今日はもう帰りましょう」

と院長が病室を出ると、妹さんと叔父さんも泣きながら、  
それについて帰ります。

しかし、お母さんは動こうとしない。  
どうするのか、見ていると、  
彼女はそばにあった椅子を指して  
看護婦にこういうのです。

「すみません。  
この椅子を吊ってくださいませんか」

そして、それをベッドに近寄せると  
お母さんはその上に乗るや、もう肌脱いでお乳を出し、  
それをガバッと土井中尉の顔の  
包帯の裂け目から出ているその口へ、  
「敏春！」といって押しかてたのです。

その瞬間どうでしょう。

それまで、訳のわからないことを怒鳴っていた土井中尉は、  
突然、ワーッと大声で泣き出しました。  
そして、その残された右腕の人差し指で  
しきりに母親の顔を撫で回して

「お母さん！ お母さんだなあ、  
お母さん、ぼくは家に帰ってきたんか。  
家に帰ってきたんか」

と、むしやぶりついて離さない。  
母はもう口から出る言葉もありません。

時間です、母は土井中尉の腕をしっかりと握って、  
また来るよ、また来るよといつて、帰っていました。

すると、どうでしょう。  
母と別れた土井中尉はそれからぴたりと怒鳴ることを  
やめてしまいました。

その翌朝、看護婦がそばにいることがわかつていて、  
彼は静かにいいました。

「ぼくは勝手なことばかりいって、申し訳なかった。  
これからは歌を作りたい。  
すまないが、それを書きとどめていただけますか」

その最初の歌が、

見えざれば、母上の顔なでてみぬ  
頬やわらかに 笑みていませる

目が見えないので、お母さんの顔、  
この二本の指でさすってみた、  
そしたらお母さんの顔がやわらかで、  
笑って見えるようであった。

土井中尉の心の眼、心眼には  
母親の顔は豊かな、慈母觀世音菩薩さまのように  
映ったのに違いありません。

(中略)

この話はその現場に立ち会っていた  
相沢京子さんという看護婦から聞いたものですが、  
その相沢さん自身も母親の姿を目の当たりにして、  
患者の心になり切る看護というものに目覚めたということです。

道元禅師の言葉にこうあります。

「この法は、人々の分上に豊かにそなわれりといえども、  
未だ修せざるには現れず、証せざるには得ることなし」

「法」とは「仮性」のことです。  
ですから、すべての生きとし生けるものには  
みな仮性があると、根本信条を諭されます。

しかし、道元禅師は、それも修行して  
磨きをかけないと本当の光が出てこない。

本当に磨きをかけることによって、  
真実の父親、母親になれ、  
その真実の人がそのものになり切ってこそ  
偉大な力を發揮するということになるのです。

※仮性：仮のように情け深い性質。慈悲深い。

## 「世界の一パーセントになる方法」

牧野克彦(ウィッシュ・アップ社長)

生命保険業界にいる人間の一つの大目標に「MDRT入会基準達成」があります。

全世界の保険営業マンの、毎年年間トップ一パーセントの成績を達成した者だけが入会できるこの基準を、私は十四年間達成してきました。

現在は現役保険営業マンである一方、営業研修の会社を設立、指導のために全国を駆け回っていますが、そんな私にもまったく電話ができない、「営業恐怖症」の時期がありました。

車のディーラーから保険の世界に飛び込んだのは三十五歳の時でした。幸い、知人や前職でのお客様などアプローチ先が多かつたので、入社六か月間で百八人のお客様からご契約いただくことができました。これは同期入社でもトップクラスです。

しかし、次第に私は焦燥感に駆られ始めました。  
実はこの数字の陰には何倍もの「NO」があったのです。

「久しぶりに電話をして営業の話？」

「車ではお世話になったけれど、生命保険はいいよ」  
「保険はたくさん入っているから」……。

お客様からの「NO」の返事は、私の中で薄皮のように重なって、半年ほどした時、ついに臨界点を越えてしまいました。

家族に心配をかけたくないとの思いから、毎日元気よく家を出るもの訪問先はありません。喫茶店やパチンコ屋、お金のない時は河原で過ごしました。眠れない夜が続き、思い悩んだ末に頭に浮かんだのは、前職で面識のあった心理カウンセラーの先生でした。  
相談に行ってみると、先生は黙って私の話を聞き、時々ポロッと質問を投げかける。そうやって私の心の奥底の声を引き出してくれました。

その繰り返しの中で気がついたのは、やっぱり自分はこの世界で成功したいのだ、ということ。

もう一つは、すでに契約していただいたお客様に対して責任を持たなければ、ということでした。

そしてじっくり自分の言動を振り返ってみると、私は新しく飛び込んだ世界で早く成果をあげたい一心で、かなり強引にアポイントを取りにいっていたのです。

よし、もう一度心を入れ替えて頑張ってみよう。

そして、今度は保険を売り込むのではなく、自分がお客様にできることを率直にお伝えしてみよう。

「一度お断りされた牧野です。あれから三つ勉強したことがあります。そのお話を聞いてもらえますか？」とお電話してみると、三割くらいの方は「聞いてみてもいいよ」とおっしゃってくださいました。

面談の時も、お客様がいま保険に対して感じていることをお聞きして、「その問題なら私は解決のお手伝いができます。

私の考える解決方法を聞いていただけますか？」と質問すると「聞くよ。ご説明して、「ご契約されますか？」とお聞きすると「する」とおっしゃるのです。

「いまはいい」「また今度にするわ」とおっしゃるお客様もたくさんいました。

最初は「お断り文句」と受け止めていましたが、よく考えればお客様は「時期」のことを言っているだけで、商品そのものを必要ないと言っているわけではないのです。

この一、二か月間で刈り取ろうとするから「お断り」になるのであって、生涯この仕事を続けていくのであれば、その人は間違いなく「見込み客」です。

一度断られた相手にも、メールやお手紙で情報を送り続けていると、次に保険を見直す時、真っ先に声を掛けただけるようになりました。

このように自分で「断られない営業法」を確立した私は、再びトップセールスに返り咲き、一年目からMDRT基準を達成することができました。

そして十四年過ぎて思うのは、MDRTに入会するのに才能は必要ないということです。

大切なのは「自分はMDRTメンバーになる」と決めること。覚悟を定めて行動し続ければいいのです。

高い目標を掲げれば、当然困難はつきものです。決めていない人は、困難にぶつかると「やっぱりね。自分には無理だったんだ」と安心して諦めます。

決めている人は「この壁を越えたら目標に一步近づける」と自ら心を奮い立たせ、諦めません。

「この人、営業として大丈夫かな」と思うほど説明下手だった人が、誰にも負けない努力を続けた結果、ある時グーンと成長し、MDRTメンバーになったケースをたくさん知っています。

そしてもう一つ、大切な資質は「知恵を出す」ことです。努力は確かに大事です。しかし、そこに知恵が伴っていないければ結果には結びつきません。

例えば、大好きな女性を振り向かせたいと、朝から晩まで「大好き、大好き」と追い掛け回したら、本人には「懸命なる努力」でも相手には迷惑以外の何物でもありません。

知恵とは、相手を思いやる気持ちです。どうアプローチをすればお客様は振り向いてくれるか、その心を感じ取り、慮れない人は結果を出すことはできません。

いま、営業指導をする中で、多くの営業マンが悩んでいることを感じます。

しかし、そのほとんどの原因は「自分のわがまま」です。  
お客様(=成績)を自分の望む通りにしたい。

しかしそうならない現実とのギャップに苦しんでいます。  
「わがまま」を取り除き、お客様の望むことをして差し上げれば、必ず結果はついてきます。

決める。

諦めない。

そして知恵を出す。

そうすれば世界の一パーセント層であるMDRTメンバーになることはもちろん、どんな仕事でも必ず結果を出せるのではないかと思っています。

## ■ちょっと役立つヘアケアアドバイス

いつも素敵なヘアスタイルを楽しんでいただくためには、素材を美しくすることが土台となります。お客様にお役に立つ話のご参考にしていただければ幸いです。

### 抜け毛・薄毛の原因と対処法

#### 5年後の美髪を目指せ！今からできる女性の育毛

「育毛」は男性がするもの、というイメージを持っていませんか。実は、女性の方が薄毛の悩みを他人に相談しづらく、専門家に相談するところには深刻になってしまふため、早目の対処が必要と考えます。今の髪のボリュームを5年後、10年後も保つために、今から育毛について考えてみませんか。



### ■育毛って何？

育毛とは、文字通り「毛を育てる」こと。とはいっても、毛髪そのものは角化した（＝死んでしまった）細胞ですから、育毛ケアでは頭皮にアプローチします。コシ・ハリが失われた細い毛髪しか生み出せない頭皮を、太くて丈夫な毛髪が生える頭皮にし、毛髪を頭皮に長く留めるのが育毛ケアです。全体的にボリュームがなくなる女性型脱毛症に効果的です。

### ■女性に多い、女性型脱毛症とは

女性の薄毛で多い症状は、毛髪の量が全体的にボリュームダウンしてしまう女性型脱毛症。頭皮が健康な状態では、1つの毛穴から髪が複数（3本程度）生えています。しかし、ストレスなどの影響によりホルモンバランスが崩れ、髪の成長期が短く、休止期が長くなります。さらには、1つの毛穴から出る髪の本数が減ったり、髪そのものが痩せたり、髪の色が薄くなったりします。頭頂部を中心に髪の隙間から頭皮が見えてしまう状態、つまり全体的に薄くなるのが特徴です。

### ■女性型脱毛症の原因

女性型脱毛症の原因是、ストレスや加齢による毛母細胞の衰えだけでなく、毛穴の汚れや脂のつまり、ポニーテールなどの髪をひっぱるヘアスタイルなども挙げられます。女性型脱毛症は、年齢に関わらず起こるものといえます。

### ■育毛ケアは頭皮・頭髪が元気なうちから

男性の場合、頭頂部や生え際が露出してくるため、早めに薄毛の症状に気づきますが、女性の場合、気づいた時には全体が薄くなってしまっていることが多い傾向があります。薄毛が気になる40代から育毛ケアをはじめても遅くはありませんが、頭皮・頭髪が元気な20代～30代から予防のために育毛ケアをはじめれば、5年後、10年後もボリュームのある髪でいられることでしょう。



女性のための育毛剤  
医薬部外品  
薬用フレグラ150mL 2,940円

### 育毛剤を使った育毛ケア

#### ■育毛剤の使い方

育毛剤の効果には個人差があります。また、即効性はさほど期待できないため、2～3ヶ月ぐらい続けることをおすすめします。マッサージなどで頭皮の血行を良くした後に使用すると、より効果的です。



#### 1.きれいな頭皮に使う

毛穴から吸収される有効成分もあるため、シャンプー後のきれいな頭皮につけましょう。

#### 2.塗布して指先で軽くトントンたたく

頭皮の血行が良い方が効果的。塗布後、両手の指先で、軽くトントンたたきながら浸透させましょう。

#### 3.全体的につける

女性の場合は全体的にボリュームが薄くなりますので、頭頂部や生え際だけでなく、全体的に塗布しましょう。

### ■若いうちからはじめる育毛ケア

育毛剤の使用以外にも、さまざまな育毛ケアがあります。若いうちから気軽にはじめられる育毛ケアについてご紹介します。健康でやわらかな頭皮を維持することは、5年後、10年後の髪のボリュームに繋がります。毎日のケアが大切です。

### ■頭皮を清潔に保つ

毛穴が汚れていたり、つまっていたりすると、毛髪の成長が妨げられます。シャンプー前の頭皮クレンジングや毛穴ケアで、頭皮をやさしく、徹底的に洗浄しましょう。

### ■物理的刺激を与えない

頭皮を強くマッサージしたり、器具で押したりすれば、血行がより促進し、健康な毛髪が生まれる……というものではありません。シャンプー時につめを立てて、ゴシゴシするのも厳禁です。毛髪が生まれる毛根を傷めてしまいます。頭皮は、常時髪に守られていて外部からの刺激に弱いので、やさしく扱いましょう。

### ■顔ヨガ・頭皮マッサージをする

顔ヨガ・頭皮マッサージ・頭皮のツボ押しなどは、頭皮の血行をよくするために有効です。毎日5分～10分で結構ですので、習慣づけると効果が上がります。



ナカノ頭皮用  
Despiナシャンプー

### ■頭皮を保湿する

頭皮が乾燥すると、炎症を起こしてフケ・かゆみがひどくなり、抜け毛・薄毛の原因になってしまうことも。ラウリル硫酸系のシャンプーは、脂を分解する力が強いため、湿疹などの皮膚トラブルの原因とされています。

低刺激の酢酸系のシャンプーや、真菌の繁殖をおさえるシャンプーなどをおすすめします。

シャンプーで、髪ではなく頭皮を洗うよう、時間をかけてシャンプーしてください。



お酢から生まれた  
パー・テン・ス・シャンプー

（参考資料all about japanより）