

ポイントは5つ!

2012.1.21 起業家交流会 担当: 安彦和美
(シニア産業カウンセラー、キャリアコンサルタント)

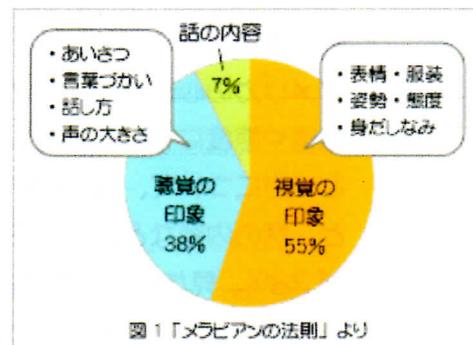
今日から使える! 好感をもたれる自己紹介術

(0) 自己紹介とは…自分自身に関する情報を発信(プレゼンテーション)する場面。
発信した情報を、受信してもらわなければ、共有できない。

(1) メラビアン法則

アメリカの心理学者 アルバート・メラビアンが提唱した法則。

感情や態度について矛盾したメッセージが発せられたときの人の受けとめ方について、人の行動が他人にどのように影響を及ぼすかという、話の内容などの言語情報が7%、口調や話の早さなどの聴覚情報が38%、見た目などの視覚情報が55%の割合だった。この割合から「7-38-55のルール」とも言われる。(Wikipediaから引用)



(2) 「視覚」と「聴覚」にアピールする自己紹介=好印象

①視覚的印象を上げるためには?

- ・表情: 顔面筋をウォーミングアップ
- ・視線: 自分の視線がどこを向いているかを意識しよう
- ・姿勢: 手の位置と動きを意識しよう

②聴覚的印象を上げるためには?

- ・声の大きさ: 話し始めるとき、一番遠い人の背中に届けるようなイメージ
- ・発音: 意識して「ゆっくり」「はっきり」。口を大きく開ける。

Let's Try!! ~30秒で自己紹介~

①お名前(フルネーム)&何期生 ②ご自身の“キャッチコピー”

(3) ワーク 「メッセージ・カード」

①相手の良かったところ

②「こうしたら、もっと良くなる」提案

※30秒で“愛”を込めて記入→自己紹介者にプレゼント

(例) ○○○が良かったです。
□□□は、△△△にしたら、
もっと良くなると思いました。
記入者のお名前

(4) まとめ

- ・「話を内容」より、自分がどのような視覚・聴覚的印象を発信しているかを再確認。
- ・視覚・聴覚で「話の内容」を曇らせない=「話の内容」が相手に伝わる。

《Thanks!》今日のセミナーに関するご感想・ご意見をぜひお寄せください。

E-mail: avi819@hotmail.com Twitter @kateishinrigaku

URL: 心理学情報サイト「家庭の心理学」 <http://cocomananet.blog89.fc2.com/>