



イケン先生の『恐縮ですが…一言コラム』

第 571 回 第一印象好感度アップ術！

2014.4.6

小生、人と会うのが最も重要な仕事の一つと思っている。

初めて名刺交換をする人が、年間どのくらいいるのか…この数が、その人の活動力のバロメーターであるかもしれない。

「一期一会」ということは、たくさんの人から、色々な機会に教えて頂いた。ただ単に会うだけでは意味がない。その日の出会いは一生に一度しかないのだから、それを大切にして誠実な心で人と接するべきだということだと理解している。

自分が相手に接する心構えと言動としては、「一期一会」の心に徹することが大事である。

逆に、相手が自分をどう見るかについては「第一印象」ということになる。

私たちは名刺交換をした瞬間に、挨拶の仕方、表情、口調、声のトーン、姿勢、清潔感などをもとに、その人を瞬時に「好き」か「嫌い」かを判断している。

その時間は約 7 秒。たった 7 秒の間に相手の第一印象が決まると言われている。

さらに、一度つくられた第一印象は非常に修正されにくく、相手の頭の中では初対面で感じた印象をもとに、その人のイメージがどんどん作り上げられていく。

つまり、一度、好印象を持ってもらえれば、悪い印象を与える出来事がない限り、良い印象を持ち続けてもらいやすいということになる。

最初に与えられた印象が、その後にも影響を及ぼすことを、心理学的には「**初頭効果**」といい、以前このコラムでも書いた記憶がある。(第 552 回)

その第一印象を決定づける要因は、そのほとんどが視聴覚から得ていると言われている。

初めて会った時の印象の大部分は、実は、肝心の「話す内容」ではないということになる。

話す内容である言語情報はわずか **7%**程度と言われている。

更に声のトーンなどの耳から入る聴覚情報が **38%**、そして表情などの、目から入る視覚情報が **55%**の影響を与えていると言われている。

これを心理学では「**メラビアンの法則**」(アメリカの心理学者アルバート・メラビアンが 1971 年に提唱した法則)と言っている。

そうだとすれば、第一印象を良くするポイントは、立派な、卓越した理論や理屈等の「話の内容」ではないようだ。誰でもがすぐに目につく、服装、ネクタイ、時計、靴、鞆、アクセサリや携行品、髪型等の身だしなみのセンスや清潔感等、相づち等の態度、振舞い、表情、姿勢、視線等々、いわゆる「視覚情報」の好印象化ということになる。

奇抜な、気色悪い、不適切な、そして下品で不健康な視覚情報を相手に与えてはならない。

第一印象好感度アップのポイントは、その反対語と言えよう。

つまり無難で TPO に合った適切な身だしなみ、清潔で品格ある言動を常に旨とすべし！