

2級講座シナリオ (2日目)

一般社団法人 格上げおしゃれプランナー協会

はじめに

このテキストは、参加者が全国のどの場所でも、
同じ精度の内容を受講出来ることを目的に作られました。

必ずテキストに沿ってすすめるようにしてください。

一言一句テキストに沿う必要はありませんが、内容に沿った
ものをお伝えするようにしてください。

*このテキストは

格上げおしゃれプランナー協会に著作権があります。

格上げおしゃれプランナー協会以外での使用、

また外部の者に見せたり、譲渡することを、固く禁止します。

目次

1.講座の構成	4
2.1回目の講座の振り返り	5
3.ノンバーバルコミュニケーションの意味	8
4.コミュニケーションのゴールデンルール	10
5.視線と表情	22
6.ジェスチャー	29
7.空間管理	32
8.パーソナルスペース	34
9.感想のお願い	41

1. 講座の構成

この講座は180分構成となっています。

おおよそ下記の構成で行って下さい。

1. 1回目の講座の振り返り (10分)

2. ノンバーバルコミュニケーションの意味 (5分)

3. コミュニケーションの3つのゴールデンルール (50分)

4. 視線と表情 (20分)

—休憩— (15分)

5. ジェスチャー (10分)

6. 空間管理 (10分)

7. パーソナルスペース (20分)

2.1 回目の講座の振り返り

*以下、インストラクターに話していただきたいところは赤字にて表記しています。

お時間になりましたので、講座を始めます。

その前に、昨日もお伝えしましたが、

まずは注意事項をもう1度ご確認ください。

格上げおしゃれプランナーの全講座は、録音録画をすることが出来ませんのでご了承ください。

写真を撮ってご自身の記録として残されるのはOKです。

また、ご自身のブログやフェイスブックにあげることもOKです。

ただし、SNS にあげる場合は、講座内容の中身を詳しく書くことはご遠慮願います。

例えば、講座内容を SNS で紹介するのはOKですが、詳しい内容のアップ、その方法がどんな意味があるのか、その意

図を書くのはNGとなります。

さて。昨日の内容はいかがでしたか？

まずは、昨日お伝えしたファッションアイテムを選ぶときの
ポイントトップスは4つ。

ボトムは3つでしたよね。

〇〇さんは覚えていらっしゃるでしょうか？

そうですね。

トップスを選ぶ時のポイントは、

ネックライン・肩の付け位置・身幅・着丈

この4つでしたね。

ボトムは、

ウエストのボリューム・ライン・着丈

の3つでした。

まずはこのポイントを覚えてもらって、

実際に自分のクローゼットにある服の仕分けからはじめて

みてくださいね。

そして、店頭でもこのポイントを見ながら、
ショッピングをすると、お似合いになるアイテムが簡単に選
べるようになります。

トランプを使っただけの復習もとても覚えやすく、
簡単にできるようになりますので、こちらも実践してみてく
ださいね。

そして、せっかくファッションが変わったのに、
メイクは全然自分に合っていないって、とても残念ですよ。
メイクや髪型は1級講座でお伝えします。

そして今日は、印象が変わる「話し方」をお伝えします。
人前で「話すことが苦手」と感じている人でも、
今日お伝えする内容を実践していただくことで、
ぐっと伝わりやすい話し方ができるようになります。

4. ノンバーバルコミュニケーションの意味

人前で話すことが「苦手」と感じると、
どうしても私達は話す「言葉」ばかりに注目をしてしまいま
すが、皆さんの話が伝わりやすくなり、自信を持って話して
いるように感じるのは、「言葉」を変えるからではありません。
ん。

私達は言葉以外にも、
相手の視線や表情、手の動きやリアクションからも、
印象を決定しているのです。

例えば、電車の中で向かいに座った人。
何も会話をしていないのに、
印象に残り、勝手に好感を抱くこともあれば、
何も会話をしていないのに、
不快感を得ることもありますよね。

「言葉以外から相手の心に意味を生じさせる振る舞い」

これをノンバーバルコミュニケーションと言います。

このノンバーバルコミュニケーションを意識することで、

皆さんの話し方は劇的に変わり、

印象も格上げされていきます。

人前で話すことが苦手、自信がない人に見られる。

その原因はもしかすると、ノンバーバルコミュニケーション

を変えていくことで、改善されるかもしれないですよ。

実際に格上げレッスンの生徒さんたちも、

このノンバーバルコミュニケーションを変えることで、

お客様が増えた。

売上が変わった。

親子関係が改善された。

彼氏ができる。

などといった変化が起きているんですよ！

3. コミュニケーションのゴールデンルール

では、テキストを開いてください。

good コミュニケーションには3つのゴールデンルールと言われるのがあります。

この3つのゴールデンルール。

では、1番の〇〇には何が入ると思いますか？

〇〇さんはいかがですか？

〇〇さんは？

何人かに聞いていく

1番目の〇〇には褒め上手が入ります。

では、2番目は何でしょう？

〇〇さんはどうですか？

ここでも何名かに質問を入れていく。

3番目まですぐに正解を話さずに、受講者に導き出してもらおう。なかなか答えが出なかった場合には、自らお伝えする。

2番目は、聞き上手なのですね。

では、最後。

3番目には何が来るとおもいますか？

〇〇さん。

そう、3番目には喜び上手が入ります。

人は誰しも、多かれ少なかれ、他人から認められたいという承認欲求があります。

自分を認めて、誰からも聞いたことのない言葉で自分を表現してくれる人には「また会いたくなる」。

これは何故だと思えますか？

〇〇さん、いかがですか？

そうなのですね！

「自分の新たな一面を発見してほしいから」なのです。

では、今日はここで、そのことを実感していただくために
お隣の方とワークを行ってまいりますね。

まず、どちらかが褒められる方、

どちらかが褒め続ける方になるかを決めてください。

そして、褒め続ける方は、3分間相手のことを褒め続けてく
ださい。

そして、3分経ったら交代していきますね。

3分経過後

では交代してください。

いかがでしたか？

「こんなこと初めて言われた」というような
嬉しかったことをノートに書き留めていただけますか。

全員に嬉しかったことを聞いていく。

では、褒められて嬉しかったことをお一人ずつ皆さんに教え
てもらえますか？

きっと皆さん、褒めるワークを行っていただく前よりも、
相手のことを身近に感じることができるようになっている
と思うのですよね。

相手の良いことを伝えるということは、良好なコミュニケー
ションを築くために有効な方法です。

でも、ここで気をつけなくてはいけないことがあります。
それは、何でもかんでも褒めれば良いかということ・・・。

そうではなくて、褒めてはいけないNGポイントがありま
す。

今日はその NG ポイントをみなさんにお伝えしますね。

1つ目は実は容姿なんです。

容姿は意外ですよ。

でも、容姿を褒めることは、実はとても危険で・・・。

例えば、こちらから見たら、とてもスマートで羨ましいと感じるかもしれない。

でも、その方がご病気をされた直後だったら、とても気になってしまいますよね。

大きな目元が素敵だと思ったとしても、

その目が相手にとってはコンプレックスということもあるのですよね。

容姿を褒めるのであれが、その人のセンスを褒めてあげるのが良いですよ。

2つ目は学歴です。

素晴らしい学歴を聞けば、私たちは「優秀なのですね」とか

「頭が良いんですね」などと言ってしまいがちです。

でも、この学歴もご本人にとっては納得の結果ではないかもしれないかもしれません。

これと同様の理由で経歴を褒めることも避けた方が良いでしょう。

こちらから見れば華々しい経歴と感じたとしても、現在に至るまでにどんなことがあって、今の職業になっているのかその背景までは見えないですね。

過去の経歴を褒めるのであれば、現在の仕事への志や成果などについて、褒めて差し上げる方が好まれます。

4つ目はご家族について。

ご家族との関係性がわからない中で、ご家族のことを褒めるということは、やはり好ましくない場合もありますよね。

褒めてはいけないと言われることは、

全て「自分ではどうすることもできないこと」「変えられないこと」については触れない方が無難とされています。

でも、一つだけ例外があって、
それは相手が「褒めて欲しいサイン」を出している時なんです。
褒めて欲しいサインとは何かというと・・・
自分からその話題について、話しをしてきた時です。
例えば、ご家族のことを自分から話題にしてくる。
出身校のことを自分から話してくる。
これはその話題に触れて良いサインですよ。
だから、ゴールデンポイントの次のポイントになる
「聞き上手」になることができると、
人の「褒めポイント」「褒めて欲しいサイン」を見逃さずに
キャッチできるようになるのです。
では、次の聞き上手についてお話ししていきますね。
聞き上手になるためには、どうすれば良いか？
皆さんなら、きっと相手の話に耳を傾けようと一生懸命に話を聞いていらっしゃると思うんですよ。

〇〇さんは、人の話を一生懸命に聞こうと意識を向けた時に、相手に「きちんと話を聞いていることが伝わる」ようにするために、どんなことに意識をしますか？

何人かに聞いてみる

そうですね。今皆さんがおっしゃって下さったことも決して間違いではありません。

でも、さらに相手が話しやすくなる「聞き方」があるんです。それは、相槌を入れるタイミングです。

人は話をする時に、

起こった出来事に対しての自分の感情を伝えることで、相手が自分の話を聞いてくれたと納得することが出来ます。

例えば・・・

昨日電車に乗り遅れて、待ち合わせに遅刻しそうになって、とっても焦ったんだという話をしたいとします。

すると、話の構成としては、

「昨日ね、待ち合わせをしていたんだけど、
電車に乗り遅れちゃったんだよね。」

などと話し始めるわけですね。

そこで、聞く側が「どこの駅で待ち合わせだったの？」

「誰と待ち合わせしてたの？」などと入れてしまうと、

「渋谷で待ち合わせだったんだよ」

「そういえばさー、私も先日渋谷に行ってね・・・」などと
あなたが話を奪ってしまったり、

相手が自分が話したかった感情を話し終える前に、

話がすり替わってしまうといったことも起きてしまうんで
すよね。

お子さんの話を聞く時なんかも同じなんですよね。

「今日〇〇ちゃんがね、私の消しゴムを取ってね・・・」と
お子さんが話し出した時に、

多くのお母さんは、「それであなたは何て言ったの？」

「ちゃんと返してっていったの？」などと次々と質問を入れてしまうことが多いかもしれません。

お子さんが起こった出来事に対して、すべての感情を話し終えたら、質問を入れていくと、お子さんの気持ちも、お母さんに話を聞いてもらえたという感情に変わってきます。

お子さんの場合には、自分の感情がなかなかでてこないことも多いので、そんな時には

「その時どんな気持ちだったの？」と聞いてあげましょう。

ここで、相手の感情を意識して話を聞くということを体感してもらいたいと思います。

話題は昨日のご飯の話でも、昨日起こった出来事でもどちらでも構いません。

どちらかが話しを聞いてもらいたい方、もう一人の方が話しを聞く側としてペアワークをしていきましょう。

ペアワークを行う。

だいたい3分を目安に交代する。

では、終了です。

どうでした？相手の感情が伝わるワードが出るまでは、話の方向を変えない相槌をいれていくということを意識してくださいね。

3つのゴールデンルールの3つ目のポイントは、喜び上手でしたよね。

これは2つ目の聞き上手ととても関係があるのですが、人の話を聞いてくれる人、その話に反応してくれる人は好まれます。

そう、リアクションが大きい人は好まれるんですよね。

相手がどんどん話をしたくなるのも、リアクションが大きい人なんです。

自分が話すことが苦手と感じる方でも、このポイントをマス

ターするだけで、相手が気持ちよく話をすることができます。
世界の名だたる企業の社長は、とてもこの動作がうまいと言
われます。

この動作何だと思えますか？

何名かに聞いてみる？

〇〇さんは何だと思えます？

それは、「頷き」なんです。

頷きにもいろんな頷きがあって、

ただウンウンと頷くだけではなく、共感をした時には、

深い頷きを入れるなど、

その話題によって頷きの種類を持つと良いんですよ。

そして、一つ意識をして欲しいのが、

「頷いている時の表情」なんです。

その人の話を真剣に聞こうとすればするほど、表情は硬くな

りますから、相槌を一生懸命に入れたとしても、
相手は話にくいかもしれないですよ。

相槌を打っている時の自分の表情も意識を向けてみると良
いですね！

4.視線と表情

皆さんの「話し方」が格上げされていくのは、
言葉に限ったことではありません。

話をしている「視線」の使い方が、
話を伝わりづらくしていることもあるのです。

〇〇さんは、相手と2人で、対面で話をする時、
相手のどこを見て話をしますか？

〇〇さんはどうですか？

相手と対面で話をする時、

皆さん相手の目を見て話をしようと心がけますよね。

それは、私たちが話をする時には、

「相手の目」を見て話をしないと失礼だと教育を受けているからです。

でも、相手の目を見て話をしなくてはいけないと知っていな

がらも、何となくじっと目を見て会話することは、

相手も疲れるし、自分もじっと見ることに抵抗感を感じてしまうのですよね。

なので、私たちは目の付近を見たり、

相手の顔を見ようとします。

実は相手の目をじっと見つめて話をするのは、

直視のタブーと言って、相手に緊迫感を与えてしまいます。

相手と対面で会話をする時には、

相手の片目だけを見て会話をする。

そして、相手が視線を外すタイミングで、
目線をネックライン（女性の場合には、ペンダントトップの
辺り、男性の場合にはネクタイの結び目）に視線を落とし、
今度は反対側の目を見る。

相手の顔の中に V ラインを描いていきます。

これを視線の V 字移動と言います。

両目をがっつりと見るコミュニケーションは、
相手に緊迫感を与えてしまうのと同時に自分自身も息苦し
く感じてしまいますが、

片目だけを見るコミュニケーションに変えていくことで、
相手もあなたとの時間を心地よく感じると共に、
しっかりと話を聞いてくれているというメッセージを伝え
ることができるのです。

では、ここでその感覚を体験してもらいましょう。

お隣の方とペアを組んで下さい。

そして、まずは相手の目をじっくりと見て、

会話をしてみてください。

会話の内容は何でも構いません。

一旦時間を区切りますから、

次に相手の片目だけを見て会話をすることを意識してみて、

会話をして下さい。

それでは、まずは両目をしっかり見るコミュニケーションか

ら行っていきましょう。

時間を計る 1分

はい、終了して下さい。

では、次に相手の片目を見るコミュニケーションで、
会話をして下さい。

それではスタートして下さい。

時間 1 分 3 0 秒

はい、終了です。

いかがでしたか？

今皆さんが感じた感覚を覚えていて欲しいのです。

この感覚が実際に会話をしている相手を感じている感覚な
のですよね。

次に、印象を格上げする「表情」の作り方をお作りしますね。

冒頭でお伝えしたように、

私たちは言葉以外の視線や表情、振る舞いからも

その人の印象を受け取ります。

表情に意識を向けている時。

つまり、「笑顔で挨拶をしよう」そう思っている時には、
表情がオンになっているんですよ。

でも、怖いのは自分が表情に意識を向けていない
表情がオフになっている時なのです。

この無表情の時にも、相手に穏やかな印象を届けることが
できれば、印象は変わりますよね。

そのコツは、無表情の時の舌の位置にあるのです。

では、皆さん。無表情になってみていただけますか。

その時に舌はどこにありますか？

上の方にあるという方？

下にあったよという方？

上でも下でもなく、中間にあるという方？

皆さん、様々ですよ。

印象を格上げするためには、舌を上顎にぴったりとつける。

ちょうど前歯の裏の位置に持ってくるのです。

そうすると、どうですか？

お隣の方の表情をチェックしてみてください。

口角が上がっているのがお分かりになりますか？

これをタングスポットと言います。

タングスポットを意識することで、無表情の時にも穏やかな

印象を与えることが出来るのです。

では、ここで休憩に入ります。

15分間の休憩

6.ジェスチャー

前半の部分でお伝えしたコミュニケーションのゴールデン
ルール。覚えていますか？

では、ちょっと復習してみましようか？

〇〇さんは覚えていますか？

そうですね。

褒め上手。

聞き上手。

喜び上手でしたよね。

3番目の喜び上手とは、話を聞いている時のリアクションや
自分が話をしている時のリアクションにあります。

あなたの話表情をつけてくれるもの。

それがジェスチャーです。

でも、残念ながら日本人はジェスチャーが苦手で、
特に人前で話す時には、ジェスチャーを取り入れることが
無くなってしまいうことも多いのですよね。

ジェスチャーで出した手は、あなたの自信を表します。
出した手が低ければ、自信がなさそうに見えてしまうのです。

手は自分のストライクゾーンの中に入れます。

例えば・・・と、言って実際にジェスチャーを入れてやっ
てみる。

「今日のポイントは3つです。」と言って、低い位置に出し
た時と、

「今日のポイントは3つです」このように高い位置に出した
時と、どちらの信憑性が高くなりますか？

高く上げた時ですよ。

また、出した手の向きにも意味があります。

ジェスチャーを行う時には、できるだけ手のひらを相手に見せると良いのです。

これは「手の内を見せる」というように、相手に安心感を与えます。

ご案内をする時や書類を指し示すときなども「手の平」を見せるようにすると良いです。

それとは逆に、手の甲を見せるという仕草は、相手と距離感を取りたいという意味を与えてしまいます。

書類などを指し示すときなどは特に注意が必要ですよね。

ジェスチャーは、皆さんの表現力を上げる手助けをしてくれます。

例えば、歌手なども直立不動で歌う人はいないわけですよね。

なかなか覚えられない歌詞でも、
振り付けと一緒に覚えることで、何となく耳に残ってしまう。
記憶に残ってしまうのです。

だから、相手に伝えたい話は特に、ジェスチャーを用いて話
をするようにすると、相手の記憶に残るのです。

7.空間管理

では、次にお伝えしていくのは、相手が皆さんとお話しして
いることが何だか心地よい。時間を忘れてしまう。

そう感じるポジションの取り方です。

テキストの図をご覧ください。

もし、皆さんが①の位置に座るとするなら、相手と一番親し
くなれる場所はどの位置になると思います？

〇〇さんはいかがですか？

〇〇さんは？

相手と一番仲良くなれる位置は、

②と④の位置なのです。

②と④の位置、つまり斜めの空間というのは、

情の空間と言って、相手が親近感を得やすい位置。

リラックスをしやすい位置になります。

ですから、ビジネスシーンでは、セッションの時などにはこちらの配置でお客様のお話しを聞いた方が、本音を引き出しやすいと言われます。

プライベートでも親しい関係になりたい方は、情の空間の位置を意識すると、相手が時間を忘れるくらい寛げます。

その一方で、相手の正面。

これは対立の空間と言って、緊張感を生む空間になりますから、親しくなりたい相手との会話には不向きです。

その一方で、緊張感が生まれる空間ですから、
契約を交わす時や、現金を交わす時などには、
この空間が適しています。

さらには、相手の利き手側のポジションは、
相手と仲良くなりやすい、親しくなりやすい位置になります
ので、こちらもぜひ活用してみてくださいね。

8. パーソナルスペース

そして、ポジションだけではなく、相手があなたの会話が心地よいと感じるポイントは相手との距離感にもあります。

これをパーソナルスペースと呼びます。

皆さんにも相手に踏み込まれると不快な空間があると思います。

人と会話をしている時に、「近すぎる」と不快に感じたりすることはありますか？

一般的には、パーソナルスペースは両手を伸ばした範囲には

踏み込まないなんて言われることもあるのですが、

これは人によって様々なのですよね。

当然皆さんにも、パーソナルスペースがあるのですが、

今日はちょっとここでワークを取り入れてみましょうね。

では、お隣の人とペアを組んでいただいて、ご起立いただけますか？

そして、「もうこれ以上無理」というところまで、近づいてみてください。

そして、この時の相手の反応をしっかりと見ていてくださいね。

いかがでしたか？

もう無理と感じる距離感が人によって違うのを感じていた
だけたのではないかなと思います。

相手のパーソナルスペースに踏み込んでしまうと、相手が反

射的に上半身を反らせたくになります。

これが相手のパーソナルスペースに踏み込んでしまったサインになるんですね。

そう考えると、皆さん。ご自身のパーソナルスペースはいかがでしたか？

相手が至近距離まで近づいてきても、違和感なく受け入れられる方は、パーソナルスペースが近い方。

初対面の方とも近しいコミュニケーションを好む傾向にあります。いわゆる人懐こい、人見知りをしない方です。

その一方で、人との距離感を広く取りたい方。

こちらの方は、人見知りをされたり、初対面の相手とは、距離感を置いたコミュニケーションを取りたい方です。

パーソナルスペースの一般的な特性をお伝えしていきますね。

パーソナルスペースは体の大きさに比例すると言われます。

体の大きい方は、パーソナルスペースが狭く、
体の小さい方が、パーソナルスペースが広いと言われま
す。

また育った環境にも、比例します。

例えば、東京のゴミゴミした環境で育った方は、自分のパー
ソナルスペースを広く保とうという傾向にあるので、
パーソナルスペースが広がります。

一方で田舎ののどかな環境の中で育った方は、パーソナルス
ペースが狭いとも言われます。

出会った時に、相手の出身地を聞くということも、相手のパ
ーソナルスペースを知る手がかりになります。

パーソナルスペースは時間の経過とともに、変わってきます。
男性と女性では、パーソナルスペースの変化に違いがありま
す。

こんな実験をしました。

初対面の男性ばかり、5人でカラオケボックスに行ってきてもらう。

片方は女性ばかり5人のグループ。

5時間後、仲良くなって出てくるのは、男性・女性、どちらのグループだと思いますか？

女性だと思う方？

男性だと思う方？

正解は女性なのです。

女性は、長時間密室で時間をともに過ごすと親しくなるという特性があります。

男性の場合には、初対面の相手と密室に長時間いると険悪になるというデータがあるのですね。

ですから、この特性を生かし、

初対面の相手が男性ならば、開放感のある空間で時間をとも

にする。

女性であるならば、個室など密室に長時間一緒にいることで、一気に距離感が変わってきます。

そして、この相手が心地よい距離感というのを、出会った瞬間に知ることが出来たら良いですね。

しかしながら私たちは、自分にも心地よい距離感がありますから、自分のパーソナルスペースを保とうとしてしまうのですね。

だからパーソナルスペースの合う方としか、仲良くなれない。

なんとなく居心地が悪いと感じてしまうのです。

でも、実は。このパーソナルスペースを事前に測る方法があります。

それは・・・相手のパーソナルスペースに故意に踏み込んでみるのですね。

例えば、(ここで実践をする)

初対面の相手に、女性同士であるならば、ボディタッチを入れてみる。

この時に相手が上半身を反射的に反らすようであれば、この方のパーソナルスペースは広い。

それとは逆に、相手もボディタッチを返してくれるのであれば、その方はパーソナルスペースが狭いということになります。

また、ご自宅や自分のオフィスでお客様をお迎えした時。お茶出しなどをする際に少しだけ近い距離からお出ししてみてください。

その反応を見て、相手とのコミュニケーションを意識していくのです。

ビジネスでは特に、事前にお客様の距離感を知っておくことは大切ですよね。

9.感想のお願い

2日間にわたり、受講していただいた2級講座いかがでしたか？

印象は見た目だけでは変わりませんし、

ファッションを整えれば、メイクや髪型。

見た目が良くなれば、話し方や振る舞いを変えていかなければ、ちぐはぐな印象になってしまいます。

印象は癖なので、リバウンドしやすいんですよ。

なので、本当に印象を変えて、人生を格上げしたいという方は、印象を格上げするトレーニングを続けていかれることをおすすめします。

そして、1日目の診断表は1級講座で、印象のコントロールの方法をお伝えしていく時に使用しますので、どうぞ大切になさっていてくださいね。

そして、この後。

協会からメールをお送りします。

大変お手数なのですが、講座の感想をいただけますと、

大変嬉しいです。

1級講座のご案内、

パーソナルショッピングのご案内もお送りさせていただきます

ますので、受講を希望される方はそちらからお申込みくださ

い。

2日間どうもありがとうございました。

写真撮影