

人気者/秘伝の設計書

～惚れさせるしくみであなたを変える！～

二段 人気者になるために



人気とは「好感度」 + 「経済度」

私たちは、人気を手にした人たちをこう言います。

人気の歌手が…、
人気の俳優が…、
人気のスポーツ選手が…、
人気の商品が…、

その全てが、儲けています。

この秘伝書でお伝えするのは、ただ単に「モテる」とか「クラスの人気者になる」
だけではなく、お金を手にすることを目的としています。

どうぞ、お金を手にしながら「人気者」になってください。





メラビアンの法則

モテながらにして「お金を手に入れる」わけなのですから、
多少は努力しましょう。どんな努力？

コミュニケーションスキルを語るとき、よく耳にする「メラビアンの法則」。コミュニケーションの要素を言語・非言語で分解し、その割合を示した法則で、しばしば「人は見た目が9割」と言われる根拠とされています。

それならば、見た目をまず、気をつけましょう。話し方を少し気をつけましょう。



メラビアンの法則

視覚情報：不満そうな態度、暗い表情＝ネガティブ

聴覚情報：低いトーン、怒った声＝ネガティブ

言語情報：叱られている内容や言葉遣い＝ネガティブ

視覚情報：笑っている、明るい表情＝ポジティブ

聴覚情報：明るいトーン、軽快なテンポ＝ポジティブ

言語情報：褒められている内容＝ポジティブ

芸能界のオーディションだけではなく、企業面接でも非言語のコミュニケーションを重要視するのは、意味があることなのです。

お金を手にしたいんだったら、 見た目に気を付けろ！

私人は見た目が9割。

どんな素晴らしい言葉も、実は、印象に残る確率は低い。
つまりは、人間の最初は、第一印象は、いかに見た目をよくするかです。

「見た目」とは、化粧の上手い下手ではありません。
歩き方や、座り方、たたずまい、所作、話し方、声のトーン、抑揚。
人に印象付けることが大切です。

ファーストコンタクト、最初の印象が大切です。
あなた用の「第一印象」を作って練習してみてください。