

な自己重要感を満たすか名前を呵ぶ礼信

親しくなりたい相手は名前で呼ぶのが黄金ルール


| 覚えられない人は メモをして記憶 |  |
| :---: | :---: |
|  |  |
|  |  |  |
| い，そのことを相きに誰ち |  |
|  |  |
|  |  |  |
| は，「○月×日，○○会社の |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |  |
|  |  |
|  |  |

＋自己有能感を満たす↔

|  |
| :---: |

大切なのは具体 $\sqrt{1 / 24}$ 行慁






## 「教えてください！」で

とつておきのコツを教えてもらう
 $\rightarrow$ 意見を伝えること。㨽えは付碓
＋自己好感を満たす アイニンフォトの


相手の目を見て笑顔で挨揁 アイコンタクトで好意を伝える



好かれる人には理由がある！

～忍法其の三～

## 風治湤の術



Fe P．199＾ ～忍法其の六～

## 

声はコミュニケーションの重要なツールのて とつ。環境や状況に応じて声の表情を変えれ ば人に与える印象も変えられるもの。好感度 を高めたいなら声の使い分けを習得すべし！


Re P．200～

新しい出会いも多いこの時期。みんなから好かれるための 6 つの忍術を元国際線CAの美月先生が伝授！実践しやす いシンプルなものばかり，明日からぜて取り入れてみて，





もつと詳しく学びたいなら…





せることも。直すにははとううすれば？
＊＊
（8）自分えだけが正しいといま
堿受性はそれで括てましたよう



～恝法其の五～



O


|  | $6^{\circ} \text { 琞 }$ |  | $6^{0}$ 気 | （0）説 |
| :---: | :---: | :---: | :---: | :---: |
|  |  |  |  |  |
| 声を出すときになるべく息を抜かないようにすると，声に なく話しているときは語尾が自然に下かっていきますが， <br>  う意薑して。 | 明るさを表現するのにもつと も効果的なのは，顔の表情 しゃぐことではありません。 ほんの少し音程を上は，明 ふい，その場も一睬で明るし㞣囲気に。 | 気持ちが安定していれば声 も安定し，急に早口になった のテンボを一定にし，語尾ま がければ，相手からの信頼度もアッブします。 | 唖端に高い声は相手をイラ イラさせるだけ。落ちこんで したの？」と聞くのは逆効果。 うしたの？音と話しかければ， それだはでほっとしてもらえ るはず。 | 人は早口な高い声で話され ると，それか軽い内容である かのように錯党しがち。逆 たテンボで話されると，重要 られ，説得しやすくなります。 |

