

川崎昌子の ビューティークリニック ～ダイヤモンドは傷つかない～

1

言葉を使わずに
お客さまから好感をもたれるためには

このコーナーではお客さまから好感をもたれるためのマナーやメイク術、そして自分自身の気持ちの持ち方などをご紹介します。今回は、言葉を使わないコミュニケーション術である“ノンバーバルコミュニケーション”を中心に、第一印象を良く見せる秘訣をお話します。

● ノンバーバルコミュニケーション

● メイクのポイント

第一印象で大事なことは、「バランス」です。ヘア、メイク、洋服、立ち振る舞い、目線、香り…。言葉を発する前に、すでに相手への伝達が始まっています。特に、目と目を合わせたときに、最初に印象に残るのは表情(顔)です。そのため、メイクによって相手に与える第一印象は大きく変わります。

メイクのポイントは、「眉」です。眉は表情の代表選手ですから、ほんの少しテクニックを磨いて、自分に一番似合う眉を描くように心がけて。薄い眉は冷淡なイメージになりますし、濃い眉では硬くきついイメージを与えてしまいます。軽くアーチを描いて眉尻に向けて細く消えるような線をかくと女性らしい好印象を与えることができます。



● 装いのポイント

装いの基本として、ドレスコードをまず念頭に置き、お客さまとお会いするのにふさわしい服装(スーツが基本)を心がけましょう。そして、色、素材、カタチ、お手入れが大切なポイントとなります。

スーツは何といっても“自分に合ったサイズ”が大切。そうすることで、余分なたるみがなくなり、背中に沿ってきれいなカーブを描き、女性らしく上品な後ろ姿を演出してくれます。

また、どんなに素敵なスーツを着ていても、シワやシミがついては、だらしなさが印象に残ってしまいます。その点、ウールスーツはアイロンいらず!ハンガーに一晩つるしておけば、シワもすーっと戻り、いつもピシッと着こなせます。そして、インナーはスーツより明るい色を選びましょう。表情が華やぎ、好印象を残しますよ。



● メンタルヘルス (モチベーション)

“やる気、勇気、自信”という3原則は、自分をもっと美しくしてくれます。それらはモチベーションアップにつながります。モチベーションはストレス社会において、とても強い味方です。ストレスは、「自分にとって都合が悪い」と捉えたときに生じるものです。ですから、私は常に「自分にとって、すべてを都合よく解釈するようにしてください」とお話しています。つまり、今遭遇している出来事を悲観的に捉えず、ポジティブに解釈することで言動が変わり、モチベーションも高まります。その高いモチベーションがあなたを内面から美しくさせてくれるのです。

*プロフィール

ビジネスファッションを専門とする株式会社エニーズ 代表取締役社長。結婚・出産・離婚後独立起業。NY個人輸入アパレルが人気を呼び、シヨップ展開へ。現在は大阪本社で、資本金1億3,700万円の企業に。社長業のほか、執筆、講演会、女性世帯主の会IWS代表。著書「働くオナナの賞味期限」好評発売中。著書「傷つくオナナ・傷つかないオナナ」がこの春出版。
<http://www.charalist.jp/>

