

メラビアンの法則 を部下育成に活用する

(第2回目) 部下育成への具体的活用法

メラビアンの法則は第一印象を上げるためだけのモノではない

事例：

とある外資系の証券会社。

新入社員の山田君はある悩みを抱えていました。

『困ったなあ…』

『そうだ！ルイス部長に相談してみよう。

困ったことがあったら遠慮なくいつでも相談しなさいって言っていたからな！』

事例：

勇気を出して相談に行くとルイス部長は忙しそうでした。



事例：

『ルイス部長！実は相談があるのですが
今お時間ありますか？』

ルイス部長は応えました。

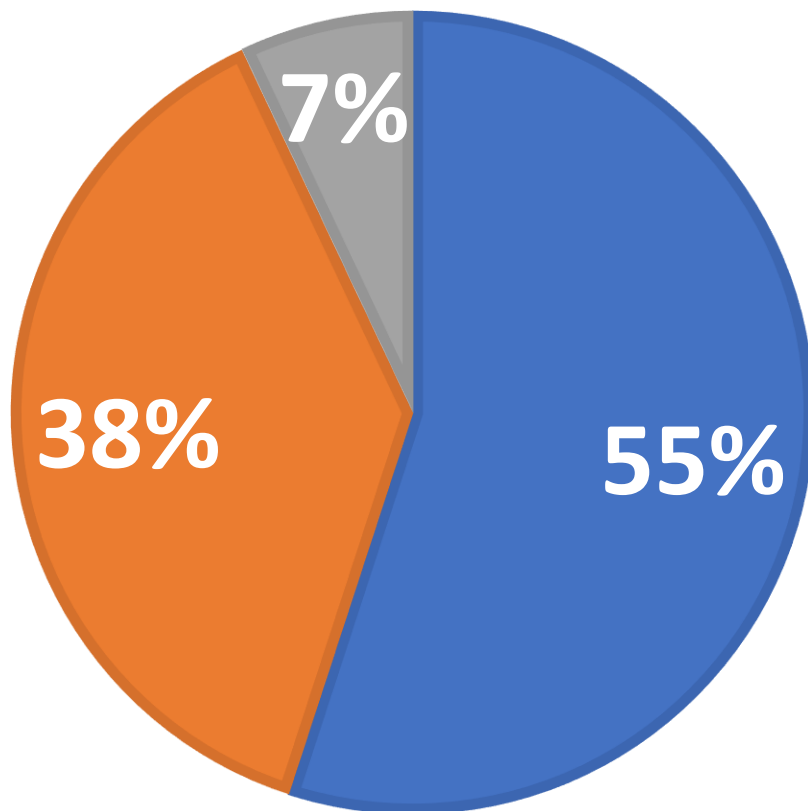
『ああ、キミは私の大切な部下だからね。
遠慮なく話してくれたまえ』



ルイス部長の対応を評価してみましよう

相手の印象を決定づける情報！

■ 視覚情報（表情、しぐさ、外見からの情報） ■ 聴覚情報（声のトーンや話し方） ■ 言語情報（話の内容）



視覚情報

大変良い 良い あまり良くない 良くない

聴覚情報

大変良い 良い あまり良くない 良くない

言語情報

大変良い 良い あまり良くない 良くない



視覚情報

回答例

大変良い 良い あまり良くない 良くない

聴覚情報

大変良い 良い あまり良くない 良くない

言語情報

大変良い 良い あまり良くない 良くない

ルイス部長は今後、山田君からの心からの信頼を得ることはないでしょう。

このように、メラビアンの法則は、部下育成の分野においても大いに力を発揮する大切な事実であることを覚えておいてください。