

メラビアンの法則 を部下育成に活用する

(第1回目) メラビアンの法則とは何か

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

メラビアンの法則

メラビアンの法則とは、1971年にカリフォルニア大学の心理学者メラビアンにより提唱された概念で、

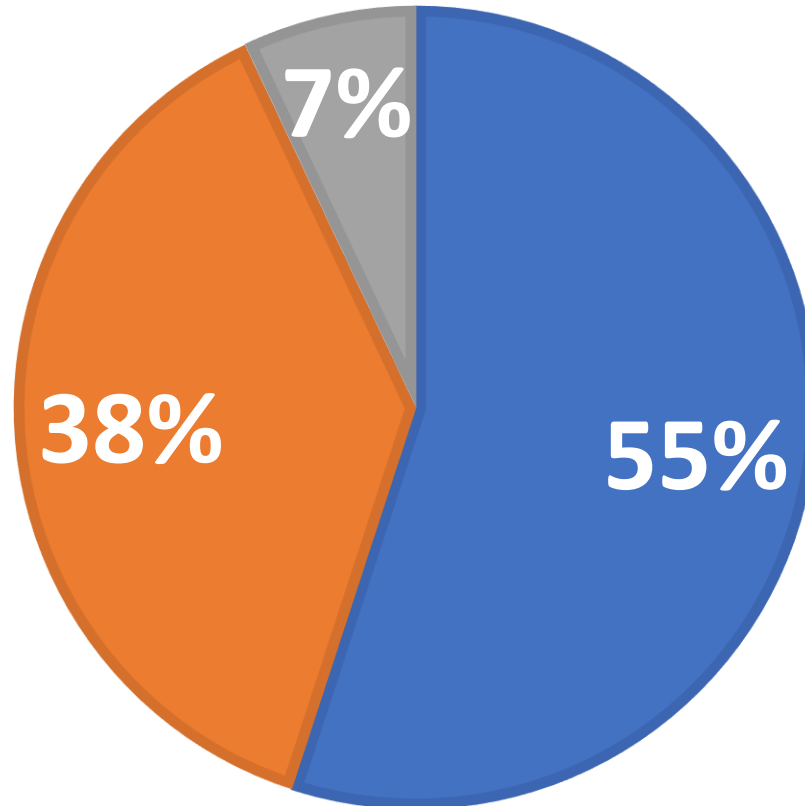
感情や気持ちを伝えるコミュニケーション
をとる際、どのような情報に基づいて印象が決定されるのか

について検証されたモノです

メラビアンの法則

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）



今までの社員教育の活用事例

今までの社員教育では、営業マン教育に代表されるように、**新入社員教育を中心に活用**されてきました

- ・ **第一印象**は「見た目でキマル！」

しかも

- ・ その時間は、「**3秒から7秒だ!**」

が代表的な事例です

メラビアンの法則

感情や気持ちを伝えるコミュニケーション
をとる際、どのような情報に
基づいて印象が決定されるのか

部下のモチベーションを上げるためには、

言葉だけでは伝わらない！

ということを示唆しています

メラビアンの法則を 部下育成に活用する

次回は、具体的な事例をあげながら
このことを学んで行こう
と思っております