**第1回　美UP！マナー講座**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　by　salon　de　Cremona

皆さんこんにちは、本日は暑い中ようこそおいでくださいました。

第１回美ＵＰ！マナー講座始めさせて頂きます。

今日は初めてお越しいただいた方がおられますので

はじめまして、わたくしサロンドクレモナ、オーナーメディカリストの西山朱美と申します。本当に暑い中ようこそおいで下さいました。

水分補給しっかりされていますでしょうか？

私は朝一番にコップいっぱいのお水を飲むようにしています。寝ている間に失われた水分を補給することによって、血流がよくなり、同時にデトックス効果を感じてずっとつづけています。

お水を飲むのが苦手だったのですが、だいぶんなれてきました。

ではまず準備運動をさせていただきます。

おすわりいただいたままで、手を前真っすぐあげていただいて、ぐーぱー運動

です。毛細血管が拡張して血圧低下、血行促進、集中力アップ、脳の活性化など簡単な運動ですがいろいろな効果を得られます。

特に血圧の高い方は朝起きてすぐするとより効果的だそうです。

だいたい年齢分の回数やってください。

簡単に自己紹介をかねて私がなぜこの講座を開催しようと思ったか、少しお話させて頂きます。

私はこのお仕事をさせていただくまで３０年ほどはほとんど事務職をしていたのですが、一念発起して以前から興味のあったエステ業界へ飛び込みました。

そして友人と一緒に行ったマナー講座で意外に知らなかったこと、間違って認識していたことが結構多くて、これはまずいなと。この年でこんなことではだめだなと思って勉強をはじめました。

学んでみると、マナーを心得ている方と心得ていない方の違いがよくわかるようになりました。

そうするとエステ業界の中でもとってもきれいにお手入されていて、とてもその年齢には見えない方が多いですが、ひとによっては

言葉遣いや立ち居振る舞いが粗雑な方もいらしてそのギャップにがっかりしてしまいます。折角お金をかけて外見だけきれいにしてもこれじゃあ残念ですね。

本当にエレガントな方は女性でも男性でもたたずまいから醸し出されていますよね。人の振り見て我が振り直せ

自分自身そのような女性をめざすべく、皆さんと一緒にエステで外見だけを美しくするだけではなくマナーをお伝えすることで内面の美しさを磨くお手伝いができれば最高だなと思ってはじめました。

引き算の美しさというのが私の永遠のテーマです。

あまり堅苦しい講座ではありませんので、お茶をのみながら気楽にお聞きいただきたいと思います。

では本題に移らせて頂きます。

それではレジュメをご覧ください。

**本日のテーマ**

1、好印象のための基本の5原則

2、人を惹きつける表情

はじめに大前提としてこのマナーとは言葉に表すとどういうこと？

1. **好印象のための基本の5原則**
2. マナーとは　マナーとはなんぞやと考えてみましょう
3. 思いやりの心を相手や周囲に対して形に表すこと。

思いやりの

形

「思いやりの心を行動に表すこと」

自分だけでなく、周りの人をも幸せにするのがマナーです。

1. どのように表すか？　　エチケット

　　　　　　　　　　　作法（行儀）

顔見知りの人と会ったときには挨拶をしますし

お年寄りや体の不自由な方が電車に乗って来られたら席を譲りますよね。

そういった相手を不快にさせない思いやりを行動に表すこと、見える化することです。

では好印象の５原則の好印象はどのタイミングではかられるのか！

1. 好印象というのは第一印象で決まる。

第一印象には２種類ある。瞬間印象と本質印象。

瞬間印象は0.6～６秒さっと通りすがりの印象で写真でぱっと切り取ったようなほとんど記憶に残らないような感覚。

83％がパッと見た目、11％声、残りの6％はその他香などなので、ほとんど９割がぱっと見た感じの外見の印象ということですね。

本質印象は２～３分でその人の人となりをコミュニケーションを通して感じる人格そのものです。

～そう　優しそう、しっかりしてそう、できそう、いけずそう

皆さんはどのようなイメージをよくいわれますか？

自分のフィードバック体験

普段から見られ方を意識するというのが大事！

55％が視覚情報、38％が聴覚情報、7％が話の内容であるとされています。

これはメラビアンの法則といって、アメリカの心理学者が提唱されていて「相手への影響力は、話の内容よりもほとんど見た目や声のトーンで判断される。」ということです。

このような本質印象を判断するのはだれでしょう？

自分で私とっても親切そうでしょとか感じ悪そうという人はいないですよね。

相手が判断しますよね。

人は見たいように見て、聞きたいように聞くということです。

1. 第一印象を決めるのは、視覚情報と聴覚情報

対人関係のベースになっているのは、直感的な「好き」「嫌い」の判断です。

人に会ったときに「感じが良い」「好ましい」と思われると、その人の言うこ

　とは自然と聞くことができるし、反対に嫌な感じと思われると身構えてしま

います。

その判断を、あった瞬間にしています。

やはり第一印象がよければその後のコミュニケーションがスムーズに進みます。特にこの本質印象がよければ8～10倍もアップします

ほとんど見た目９割ですから

どのように見られているかというのを意識する、見せ方を意識するということが大事です。

そのための５原則

（３）好印象のための基本の５原則

●表情・・・笑顔　口角下がって無表情だと好印象にはなりません。

●挨拶・・・明るく元気なあいさつ

●身だしなみ　清潔感

●言葉遣い・・・丁寧な

●態度、立ち居振る舞い・・・エレガントな立ち居振る舞いは美しいです

これが好印象の基本になっています。これにプラス

人に好かれる３要素

表情・・・親しみやすさ

身だしなみ、言葉遣い・・・共感性　自分と同じである　イメージどおり

態度、立ち居振る舞い・・・受容性　しぐさ、雰囲気

**２、人を惹きつける表情**

　（１）親しみやすい表情をつくりましょう。

　　　人からどのようにみられているか普段から意識して笑顔の練習をしたいと思います。

1. サイレントスマイル・・・口角を上げる
2. ハーフスマイル・・・上の歯が見える
3. フルスマイル・・・上の歯がしっかり見える

表情筋は３０種類以上あってそれぞれ役割が違います

日本人は欧米人に比べて１/３くらいしか使っていないそうです。

表情が乏しいというのは顔の筋肉を動かしていないということなので、意識して表情筋を動かすようにしましょう。これはまさにアンチエイジングも兼ねて一石二鳥です。

脚や腕の筋肉がおとろえてくると皮膚がたるんできます。

腕の下が振袖になったり、お尻が下がってきたり、膝の上がぶよぶよしてきたり・・・

お顔も同じで筋肉は鍛えてあげないとたるんできます。

**表　情　筋**

前頭筋（ぜんとうきん）・・・眉を上げるための筋肉で衰えると額に横ジワができる。

眼輪筋（がんりんきん）・・・目を開いたり閉じたりするための筋肉で衰えると目尻のシワや上瞼がたるむ。

頬筋（きょうきん）・・・・・口角を動かす筋肉で衰えると口角が下がる。

口輪筋（こうりんきん）・・・口元の表情を作る筋肉で衰えると口元のシワや　　たるみになる。

頤筋（おとがいきん）・・・・アゴのラインを引き締める筋肉で衰えると二重アゴになる。

**前頭筋を鍛えて額の横ジワを予防！**

前頭筋は眉上から縦にのびる筋肉で、後頭部にある後頭筋と連動しています。この筋肉の衰えは**額の横ジワの原因**になります。この筋肉を鍛える方法のひとつに、眉毛の上げ下げをするというものがあります。眉毛の上を指で押さえて額にシワを作らないように注意しながら、眉毛の上げ下げ運動をゆっくり繰り返しましょう。

**眼輪筋を鍛えて目ヂカラUP！**

眼輪筋は目のまわりを円状に覆う筋肉で、おもにまぶたの開け閉めをする時に使います。衰えると**目もとがたるんだり、まぶたがくぼんだりと、目もとが寂しい印象に……。**眼輪筋のトレーニングには、顔を天井に向けた状態で目だけ真下を見るようにし、この状態でゆっくり10回まばたき、次に顔は下を向いた状態で、目だけ真上を見るようにし、この状態でゆっくり10回まばたきをする、というものなどがあります。

**頬筋を鍛えてキュッと上がった口角に！**

頬筋は上下のあごの関節から、口の両端に向かって伸びる筋肉です。衰えると**口角が下がり、寂しい口もとになってしまいます。**また脂肪のつきやすい箇所でもあるので、意識的にたくさん動かすといいでしょう。この筋肉を鍛えるには、頬の高い部分を意識しながら笑顔を作る、次に口角を思い切り横に引く動作を繰り返す運動が効果的です。

**口輪筋を鍛えて引き締まった口もとを！**

口輪筋は口元を円状に囲み、口もとのさまざまな表情を作る筋肉。衰えると**口もとのたるみにつながります。**この筋肉を鍛える方法として有効なのが、前歯を見せるように「いー」の発声と、唇をすぼめる「うー」の発声をゆっくりと繰り返す運動です。

**頤（おとがい）筋を鍛えて二重あごを防止！**

頤筋は唇の下からあごに伸びる筋肉で、この筋肉が下あごを押し上げています。そのため衰えると**あごの皮膚がゆるみ、二重あごや首元のシワの原因**になります。頤筋を鍛えるには、顔を天井に向けた状態で、舌をゆっくりと天井に向けて伸ばし5秒キープ、の動きをゆっくりと繰り返す運動が効果的です。

表情筋運動で意識して筋肉をうごかすようにして常に自分のベストスマイルをつくれるように鏡を見ながら練習しておきましょう。

「エステ＆マナーサロン クレモナ」へご訪問いただき
ありがとうございます🍀

今日は少し私のことをお話したいと思います。

私はこのお仕事をさせていただくまで長年事務職を

していました。

仕事をすることは好きでしたが、本当に好きな仕事を

したいと思い、一念発起して自宅でも仕事ができるように

以前から興味のあったエステ業界へ飛び込みました。

その頃私は東京に住まいしていて、エステの研修を受け

仕事ができるようになって関西へ帰ってきました。

そして友人と一緒に行ったマナー講座で意外に

知らなかったこと、間違って認識していたことが結構多くて、

とても興味をもちました。

そして、どうせ勉強するならインストラクターの

資格をとって、お客様にお伝えすることができれば

いいなと思い取得しました。

本当にエレガントな方は女性でも男性でもたたずまいから

醸し出されていますよね。

自分自身そのような女性をめざすべく、皆さんと一緒に

エステで外見だけを美しくするだけではなく

マナーをお伝えすることで内面の美しさを磨く

お手伝いができれば最高だなと思ってはじめました。

引き算のしなやかな美しさというのが私の永遠のテーマです。

**マナーとは**

**マナーとは？？？**言葉では表しづらいですよね！

思いやりの心を相手や周囲に対して形に表すこと。

**「思いやりの心を行動に表すこと」**

自分だけでなく、周りの人をも幸せにするのがマナーです。

具体的にいうと、顔見知りの人と会ったときには挨拶を

しますしお年寄りや体の不自由な方が電車に乗って来られたら

席を譲りますよね。

そういった相手を不快にさせない、思いやりを行動に表すこと、

見える化することです。

では、はじめに、好印象はどのタイミングで判断されると

思われますか？

**好印象は第一印象できまる**

第一印象には２種類あります。瞬間印象と本質印象です。

**1、瞬間印象**

0.6～６秒さっと通りすがりの印象で、写真でぱっと

切り取ったようなほとんど記憶に残らないような感覚。

例えば、すれ違いざまに「あらかっこいい！」とか

「素敵なメガネ！」など、83％がパッと見た目、11％が声、

残りの6％はその他、香などなので、ほとんど９割が

ぱっと見た感じの外見の印象ということですね。

**2、本質印象**

２～３分でその人の、人となりをコミュニケーションを通して

感じる人格そのものです。

～そう　優しそう、たよりなさそう、できそう、いけずそう

皆さんはどのようなイメージをよくいわれますか？

普段から見られ方を意識するというのが大事ですね！

55％が視覚情報、38％が聴覚情報、7％が話の内容である

とされています。

これはメラビアンの法則といって、アメリカの心理学者が提唱

されていて、

**「相手への影響力は、話の内容よりもほとんど見た目や**

**声のトーンで判断される。」**ということです。

このような本質印象を判断するのはだれでしょう？

自分から「私とっても親切そうでしょ」とか

「すごく感じ悪そうでしょ」なんていう人はいないですよね。

相手が判断しますよね！

人は見たいように見て、聞きたいように聞きます!

**第一印象を決めるのは、視覚情報と聴覚情報**

対人関係のベースになっているのは、

直感的な「好き」「嫌い」の判断です。

人に会ったときに「感じが良い」「好ましい」

と思われると、その人の言うことは自然と聞くことができるし、

反対に嫌な感じと思われると身構えてしまいます。

その判断を、あった瞬間にしています。

やはり第一印象がよければその後のコミュニケーションが

スムーズに進みますね。

特にこの本質印象がよければ8～10倍もアップします

ほとんど見た目９割ですから、どのように見られているか

というのを意識する、見せ方を意識するということが

大事ですね！