



第27回 無料楽習会

また会いたい！ の仕組み

～満足度やリピートに繋げる～

会いたい人として選ばれる人の特徴とは？
今よりも選ばれるためのポイントを大公開！



シナプソロジー
アドバンス教育トレーナー

恒松 伴典・袴田 雅江



参加者の意欲・満足度が高まる

質問力

しつもんりょく

何のため
の質問？

どんな
質問？

場を変える
質問

『質問』に意味を持たせる事で会場も盛り上がる！

先月のおさらい

質問のメリット

1. 相手に**関心**を持っていることを示せる

場と内容にあった内容であること

2. 相手からより多くの**情報**を収集できる

様々な角度から質問をする

3. 相手とスムーズに**人間関係**を築くことができる

会話のキャッチボールで話を引き出す

また会いたい人とは？

- ☐ 話していて楽しい
- ☐ ポジティブ思考
- ☐ 元気がもらえる
- ☐ 自分を持っている
- ☐ 聞き上手、褒め上手
- ☐ 清潔感がある
- ☐ 気配りができる
- ☐ 笑顔が素敵
- ☐ 思いやりがある
- ☐ 感情の浮き沈みが少ない
- ☐ 気を使わずに話せる
- ☐ リアクションしてくれる
- ☐ マイナスな発言をしない
- ☐ 気が合う
- ☐ ユーモアがある
- ☐ トーク力が高い
- ☐ 周りに流されない
- ☐ 教養がある
- ☐ 癒される
- ☐ 魅力に溢れている
- ☐ 否定しない
- ☐ 表情が豊か
- ☐ 相手の気持ちになって考えられる

また会いたい人になるには？

1. 第一印象を良くする
笑顔、容姿、表情、目つき、雰囲気
2. 話し口調や所作を美しくする
声のトーン、語尾、話すスピード 姿勢、音を小さくする、手の使い方
3. 清潔感を意識する
爪、髪型、メイク、服のシワ、ヒゲ、靴下
4. 相手への気遣いが感じられる
聞く時の表情、目線、リアクション、
5. 基本的なマナーがある
挨拶、礼儀、思いやり、相手ファースト、気配り、香り、匂い

この講師に会いたい!

1. 話の内容がわかりやすい
2. 元気がもらえる
3. 知りたい情報を伝えてくれる(教えてくれる)
4. 最初から最後まで印象が良い

またこの講師に会いたい！

1. 話の内容がわかりやすい

相手が理解しやすい言葉を選んで伝えてくれる

2. 元気がもらえる

話を聞いた後に心がやる気になる、前向きになれる

3. 知りたい情報を伝えてくれる（教えてくれる）

求めているものに応えてくれる

4. 最初から最後まで印象が良い

良い印象を残すなら最初と最後が肝心！

人の印象に残るのは**最後**

- ・ 前向きな言葉
- ・ 時間内にしたことを伝える（まとめ）
- ・ 簡潔に端的に話す
- ・ 相手の気持ちに立った話し方
- ・ 時間通りに終える
- ・ 声のトーン
- ・ 話すスピード
- ・ 和やかな雰囲気
- ・ 相手を安心させる表情



それはなぜ？ 印象の心理学

最初の印象が影響する（初頭効果）

最初の方に提示された情報が記憶に残りやすい。繰り返し心の中で反復され
長期記憶に入りやすい。

最後の印象が残る（親近効果）

最後に提示された情報が新鮮なまま短期記憶に残りやすい。

現場でどう使う？

最初の印象が影響する（初頭効果）

- ・見た目と声が良い印象。
- ・しっかりと自己紹介をする。
- ・共感する話題。ベネフィットの提示。

最後の印象が残る（親近効果）

- ・前向き、ポジティブな言葉。
- ・今日のまとめ。
- ・楽しかった、嬉しかった、気持ちを伝える。

じゃあ中盤は？

話してもらう時間をつくる

話を聞く < 話す

快楽物質ドーパミンが3倍出る！

- 例) ・健康教室の休憩時間に、初めて来た方に質問をして話してもらう。
- ・2人組を作ってワークをする。
 - ・「せーの」と発声を促し一体感をつくる。

今日のまとめ「また会いたい！」

- ・第一印象を心地よく!
- ・役立ちそうな情報を!
- ・中盤はお話や発声を促す!
- ・最後は前向きな気持ちとまとめ!

本日、無料楽習会にご参加いただいてる方、はじめてご参加いただいた方、
このような学びの時間を一緒に過ごせて私たちは本当に嬉しいし毎回幸せです!
是非とも私たちから現場を良くして周りの方々へ元気を広げていきましょう!