社長のご要望で、笑顔の筋肉トレーニング等を行い、印象改善をしたところ、3回目のレッスンから自然な笑顔が出来るようになりました。

そして、「部下が話しかけてくれた」と部下達の変化にも驚き、笑顔の効果に喜んでいらっしゃいました。

笑顔がビジネスの万能ツールになり、滞っていた社内のホウ・レン・ソウ（報告連絡相談）も改善され、社内の雰囲気も明るくなり、さらに営業成績も右肩上がりになったそうです。

これは笑顔のメリットの一つ、ミラー効果です。正式には、ミラーニューロンといって、心理学では同調効果・姿勢反響と言われています。あくびがうつる・もらい泣きもミラー効果で、自分が笑顔だと、見ている相手にも笑顔がうつるのです。

そして、笑顔だと声も1トーン2トーンアップして、明るい声になります。

相手から話かけられたり、親切にされたり、人から信頼され、いろんなチャンスがやってきます。人から好かれる人はいつも笑顔です。

笑顔のメリットは、これだけではありません。

脳の海馬が活性化され記憶力がアップしたり、ナチュラルキラー細胞が活性化され免疫力もアップすると、多くの研究者達が笑顔の効果を発表しています。

さらに、一日一善にもつながりますよ。私は毎日欠かさず行っている一善・良い行いがあります。

それは「和顔施」です。仏教の無財の七施の一つで、人に笑顔で優しく接する事が良い行い・施しになるそうです。

他者にも自分にもメリットがある笑顔になるために、まずは自分の表情に関心を持って下さい。

無表情にならないように、デスクに鏡を置いたり、ショーウインドーに映る自分の表情をこまめにチェックする事が重要です。

また、携帯電話で自撮りするのもオススメです。モニターや鏡で自分の表情を確認せず、笑顔を作って写真を撮ると自分が思っているほど笑っていなかったり、口元が引きつっていたり、目が笑っていなかったり、客観的に自分の笑顔を確認する事が出来ます。

急に笑顔にしようとしても、難しいものです。

好印象を与える笑顔とは、頬が柔らかく、スムーズに動き、目が優しくカーブし、口角がキュっと上がっている状態です。

「自然な笑顔ができません」というご相談をよく頂きますが、多くの方が間違った表情筋を使っています。

頬の筋肉を使っていないので、目が笑っていなかったり、顔が引きつったり、不自然な笑顔になるのです。

## 笑顔トレーニング

黒目の下から口角にかけて、左右にある小頬骨筋を意識して、鏡を見ながら動かして下さい。

① 右側の小頬骨筋を上に5秒間引き上げながら、口角を上げ右目を閉じます。

② その状態で5秒間キープ。

③ 少しずつ5秒間かけて筋肉をゆるめながら、元の表情に戻します。

※ 左側も同様に行い、左右5回ずつ繰り返す

※ 一日の何回行っても大丈夫です

普段、顔の筋肉を使っていない方ほど、最初はうまく動かす事ができませんが、続けていくと、思う通りに筋肉を動かせるようになります。

第一印象で損をしている方、話をしてみると初対面の印象と違うと言われる方は、特に根気強く続けて下さい。

スマイルを英語の辞書で調べると、笑顔の他、運を開くと書いてありました。

私自身、笑顔の力で高校時代からの夢を叶える事が出来ました。

TVリポーターを夢見ていた20年以上前、「黙っていると怖い」と言われ、真顔を好印象に変えるために、顔の筋肉トレーニングを習い、微笑み顔を意識的に3週間続けていたところ、観光客から頻繁に道を尋ねられるようになりました。

怖いイメージが好印象に変わった事を実感し、念願のTVリポーターという夢が叶いました。

笑う門には福来る！チャンスや幸運がやってきます！

つらい時、苦しい時、落ち込んでいる時こそ、笑って下さい。

笑顔は、未来に対する不安を打ち消し、ワクワクするような期待感へと変化させる心の栄養素。

そして、ビジネスシーンの必須スキルも万能ツールも、笑顔です。

私達の想像以上に様々な幸せをもたらしてくれることでしょう。

チャンスと幸運を引き寄せる

# 笑顔

## 笑顔はビジネスの必須スキル&必須ツール

smile.ON代表　対人力&印象力アップ講師　髙野真弓

ご自身の顔、鏡や写真等を介さずに、“じかに”見た事がありますか？

この質問を不可思議に感じる方が多いと思います。そうです、自分の顔をじかに見る事は出来ません。

生まれてから死ぬまで、一度も見る事が出来ないのが自分の顔です。

では、自分で見る事が出来ないのに、顔はどうしてついていると思いますか？

それは、相手のためについているのです。「顔色をうかがう」という言葉がありますが、人は言葉以外の方法でコミュニケーション（非言語）を取っています。

知っている人も知らない人も、相手の表情を見て「性格が良い・悪い」「機嫌が良い・悪い」「体調が良い・悪い」、「仕事が出来そう・出来なさそう」等、話す前に内面を知る前に、顔・表情を見て人を判断しているのです。

皆さんの顔は相手のためについていて、多くの情報を伝える情報伝達ツールなのです。

### 顔は【あなた】を伝える名刺

さて、皆さんはご自身の表情を意識されていらっしゃいますか？

道を歩いている時や作業をしている時等、一人でいる時の顔には、特に要注意です。

なぜなら、人は一日の約8割を真顔で過ごしていると言われています。

真顔とは、無表情、口角がへの字に下がった仏頂面です。見る人によっては、不機嫌・暗い等、マイナスな印象を与えてしまいます。

外国人には、そんな日本人の真顔は能面のように見えるそうです。

日本語は、口を大きく開けなくても発音ができるので、口周りの筋肉を動かす事が少なく、筋力が低下して口角が下がってしまいます。

お国柄でしょうか？欧米人に比べ、感情を表に出さない事も相まって表情筋が弱く、能面顔になってしまうのです。

「怒っているように見える」印象は、見た人が決めるもの。真顔での接客は、「切客」になってしまいかねません。

初対面の相手に、一度マイナスな印象を持たれると、その時に持った印象を長く持ち続けてしまい、払拭するには最低でも8回会わないと、初めのイメージを変える事はできません。

これは、心理学の初頭効果と言われるもので、人は最初に受けた印象等に影響を受けやすく、記憶に留めやすいとされています。

そして、顔は【あなた】を伝える名刺です。

ビジネスシーンにおいても、他者に与える印象・表情は、重要視されています。それは、業績・お金に直結するからです。

鉄鋼王カーネギー氏は「笑顔は1000万ドルの価値を生み出す」との言葉を遺しています。

笑顔のない無表情は、「アナタに会っても心が動きません」というマイナスのサインなので、相手は拒否反応を起こします。

心理学の面でも、好意を寄せてもらうと無意識レベルで、その人に好意を返さなければいけないと思ってしまう《好意の返報性》という原理があります。

笑顔で接すれば、笑顔が返ってくる。笑顔（好意）を贈れば、好意（仕事・お金）が返ってきます。

好印象を獲得すれば、人間関係もビジネスも円滑になります。

業績を伸ばしている企業は、笑顔で働く社員で溢れています。営業成績の良い方は、自然で好印象を与える笑顔をしています。

### 笑顔が劇的に周囲を変える

これまで多くの方に印象・対人力アップの研修を行ってきましたが、設備会社を営む社長の笑顔は、今でも忘れられません。

不景気で業績不振、社長自ら営業をする事になったものの、うまくいかず個人レッスンのご相談にいらっしゃいました。

眉間に縦ジワ、口もへの字で、口角が下がっていてマイナスの印象を与える表情をされていました。