

涙の大切さに向き合うマイティア (Mytear) は、  
涙と同じように いつも変わらぬやさしさで  
あなたの瞳と心に寄り添い 世の中に笑顔を広げる

その信念のもと、皆さまの瞳のチカラを高め、  
ポジティブな気持ちでコミュニケーションができるよう、  
世の中が明るく元気になるべく取り組んでいきたいと思っています。

ひろがれ、  
瞳のチカラ。  
マイティア®

この「瞳のチカラ」向上おまもりハンドブック」が  
新しい生活のスタートに役立ち、「瞳のチカラ」を発揮することで  
気持ちのよいコミュニケーションが生まれ、  
皆さまの新生活がよりよいものになることを願っています。

「マイティア」ブランドサイト

<https://www.senju.co.jp/consumer/mytear/>

SENJU 千寿製薬株式会社  
大阪市中央区瓦町三丁目1番9号



2023年3月作成

## ”瞳のチカラ”向上

おまもりハンドブック

マイティア®

# ひろがれ、 瞳のチカラ。

2022年に実施した「新生活におけるコミュニケーションの意識や実態に関する調査」で、2023年春に新社会人となる方の多くはコミュニケーションに不安を感じていることがわかりました。またコミュニケーションにおいて大半の方が「瞳のチカラ」を重要と考え、うまく使いこなしたいと思っているという結果が出ました。

「瞳のチカラ」とは、単に「ものを見る力≒視力」とは異なり、「人々がコミュニケーションを取るため、心を通わせるためのチカラ」であるとマイティアでは定義しています。

「前を向くとき」、「自分に自信があるとき」に瞳もイキイキと輝き、ポジティブに相手と目を合わせることができ、相手からも魅力的に感じてもらえる—そうした状態こそが「瞳のチカラ」が活かされている」ことであると考え、健やかな瞳を通じた気持ちのよいコミュニケーションが増えて、世の中が明るく元気になるよう、「ひろがれ、瞳のチカラ。」というスローガンをかかげブランド活動を通じて発信しています。

今回はこうした調査結果を踏まえ新生活をむかえるにあたり、必要となるコミュニケーションを「瞳のチカラ」の観点から応援する活動としてこのハンドブックを制作いたしました。

一人でも多くの方に、「瞳のチカラ」が広がることを願っています。

マイティア®

## CONTENTS

### ”瞳のチカラ”向上ポイント

- 03 ”瞳のチカラ” 01 自己紹介 編
- 05 ”瞳のチカラ” 02 名刺交換 編
- 07 ”瞳のチカラ” 03 会議 編
- 09 ”瞳のチカラ” 04 報告・連絡 編
- 11 ”瞳のチカラ” 05 質問・相談 編
- 13 ”瞳のチカラ” 06 普段のコミュニケーション 編

名刺交換の時は…



事前に伝える情報を…



納得した時には…



”瞳のチカラ”向上ポイント監修／堀岡 桂子氏

### まずは、相手に意識を向けていくことが大切！

新しい環境に身を置くことにより、ストレスを感じたり、コミュニケーションに対して恐怖心を抱いてしまう人もいるかもしれませんが、決して不安に思うことはありません。

自分がどうあるべきか、どうしたらいいかの前に、「相手に興味を持つ」「思いやりを持って相手の立場に立つ」など、相手に意識を向けていくことで自然なコミュニケーションがとれるようになります。その中でも瞳は、その人の誠実さや熱意など、心を映す、表現するための最も大事なツールです。うまく活用することで、よりよいコミュニケーションが生まれ、周囲との信頼関係を構築していくことにつながります。このハンドブックをご参考に、ぜひ前向きにコミュニケーションと向き合っていただければと思います。



堀岡 桂子 (ほりおか けいこ) 国際イメージコンサルタント 株式会社K&H 代表取締役

大阪外国語大学英語学科卒業。P&G、アクサ生命保険、BNPパリバカードで役員秘書、社長秘書、広報担当を経て独立。株式会社K&H(屋号 Executive Style)の代表取締役社長。約15年に渡り、大手外資系企業で100名以上のエグゼクティブと身近に接し、ビジネスの成功における印象の力を痛感する。その経験をもとに、ビジネスパーソンを成功へと導くイメージコンサルタントに転身。個人コンサルティングからスタートし、現在はビジネス印象力、マナー、コミュニケーションなどのテーマで企業研修やセミナー講師として活動中。著書:「第0印象—第一印象に備える自分のつくり方」さんが出版等



## 自己紹介編

# 『はじめの0.1秒』と 親密ゾーンのアイコンタクトを。



初対面の印象は「はじめの0.1秒」で決まってしまうと言われています。その為、まずは笑顔で自己紹介をし、柔らかい、誠実な印象を残すことが大切です。「面白いこと」「記憶に残るようなこと」そんな話をする必要はありません。難しく考えず、まずは笑顔で接することが、立派なコミュニケーションの第一歩です。

堀岡先生の

”瞳のチカラ”ポイント



### POINT.1

#### 親密ゾーンを見よう

初対面の自己紹介のときにとても効果的!

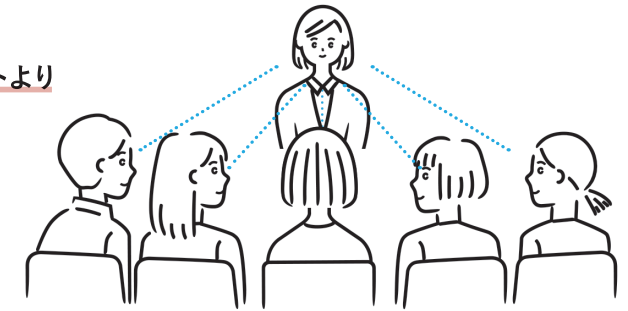


自己紹介のときは、聞いてくれている人をしっかり見ることが大切。だからといって終始目線を合わせ続けていると、相手は威圧感やプレッシャーを感じてしまいます。「親密ゾーン」に目線をやると、相手に柔らかい印象を与えることができるので、初対面の自己紹介のときにとても効果的です。

### POINT.2

#### 大勢の前では、アイコンタクトより「アイコントロール」

大勢の人の前では、どこに目線を定めたら良いかわからないことも。そんな場合は、目線を合わせる人を定めて少しずつアイコンタクトをとっていくと良いです。



ミツバチが花から花へと移動するように、数人に向けて少しずつアイコンタクトをとることから「アイコントロール」と言われています。

### POINT.3

#### アイコンタクトだけでなく、 笑顔も忘れずに

smile



自己紹介をするときには、もちろん、笑顔も忘れずに! 優しさや、親しみやすさを表すことができ、相手にポジティブな印象を与えることにも繋がります。

## 名刺交換編

# 手元に気をとられすぎるのは禁物。 相手の目を見て伝えよう！



名刺交換は「名刺を受け渡す」ことだけではなく、お互いの人柄や気持ちを知る貴重な機会です。慣れないうちは、つい手元の名刺にばかり目がいってしまうかもしれませんが、名刺を渡す前、渡した後、しっかりと相手の目を見ることで、仕事に対するやる気や意気込みなどを伝えることができます。

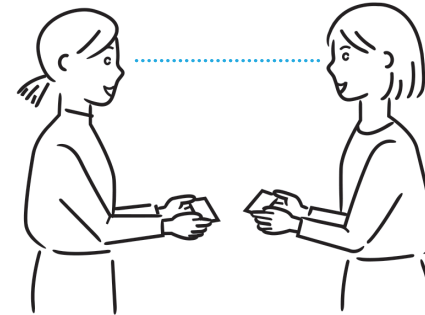
堀岡先生の

”瞳のチカラ”ポイント



### POINT.1

自分が名乗るときは相手の目を見て



自分の会社名と名前を名乗る時には、相手の目を見ましょう。その後、「よろしくお願いたします」などと言いながら自分の名刺を差し出します。数秒目を見るだけでも、印象がぐっと変わります。

### POINT.3

会釈の前後も  
アイコンタクトと笑顔

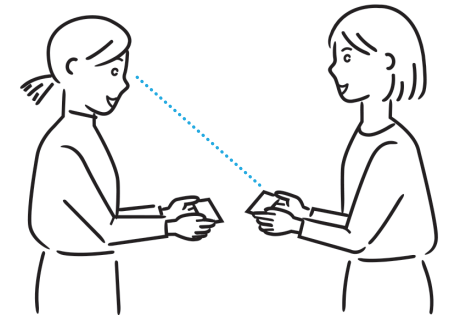
smile



会釈の前後も笑顔&アイコンタクトを使うことで、印象に残る名刺交換となり、あなたの顔と名前をきちんと覚えてもらいやすくなります。社外の人ともコミュニケーションしやすくなり、仕事もスムーズに運べるのではないのでしょうか。

### POINT.2

名刺を受け取るときは名刺を見て



名刺を受け取る時は、相手の手元(名刺)を見ます。名刺交換後、軽く会釈をする場合、その前後も下を向かずに、相手の目を見るようにすると、印象に残りやすくなります。

# 会議編

## アイコンタクトが重要。 発言者に自分の意志を示そう。



会議とは、人が集まって議論をして結論を出す場です。自分の意見を伝えることはもちろんですが、話を聞くことも大切です。アイコンタクトをうまく取り入れることで、発言機会がなくても、あなたが人の話をしっかり聞いているという意志が伝わります。しっかり聞いているという態度を示すことで、相手もあなたの話を聞いてくれるようになり、発言の機会へと繋がったり、意志を理解していただけるかもしれません。

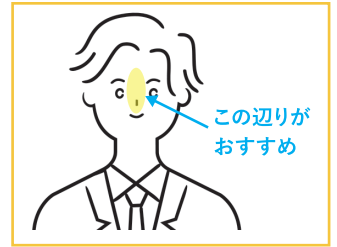
堀岡先生の

"瞳のチカラ"ポイント



### POINT.1

相手の目の辺りに  
自分の目線を  
動かそう



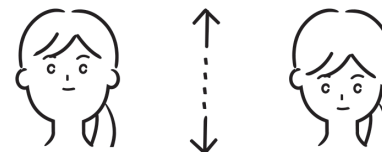
相手の目の辺りに自分の目線を動かすと、話し相手の会話内容に興味があることが伝わります。眉の辺りや、鼻付近を見ると良いでしょう。

### POINT.2

アイコンタクトと合わせて  
「うなずき」も

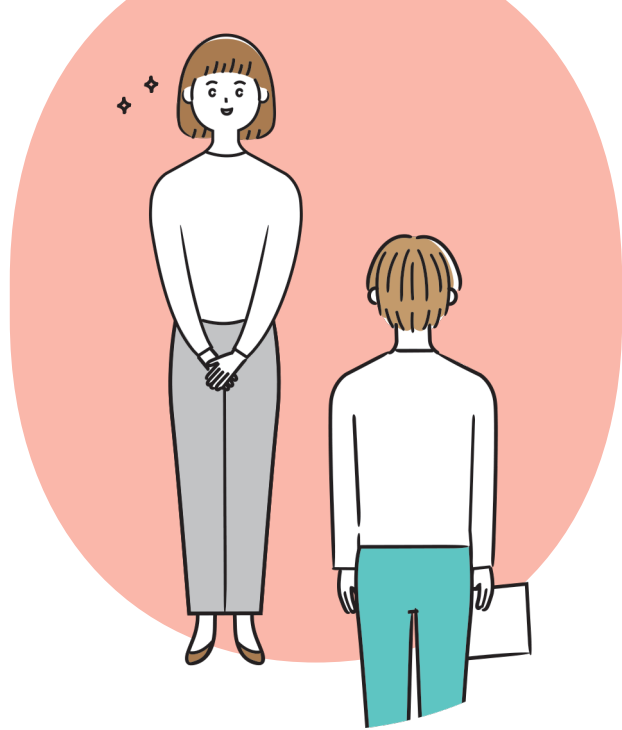


聞いているときはできるだけ発言者を見て、共感したときには、大きくうなずいてください。そうすると発言者だけでなく他の参加者にも、あなたが熱心に聴いていることや、あなたの前向きな姿勢が伝わり、好印象へと繋がります。



このとき、自分が思っている以上に大きくうなずくこともポイントです。

# 気持ちは、瞳に宿る。 大切なことは相手の目を見て話そう。



目上の人に話をする時、緊張で目が泳いだり、視線が下に向いてしまったり。でも、きちんと相手の目を見て話さないと、要点が伝わらず、相手に不安を与えてしまいます。悪い報告をするときは、つい目をそらしてしまいがちですが、そういうときこそ”瞳のチカラ”をうまく使って、誠実さを伝える機会になるようにしましょう。



## POINT.1

事前に伝える内容を  
まとめておこう



人は話をする際、同時に頭の中で会話の構成を考えるため、無意識に目線があちこちに行ってしまう。あらかじめ情報を整理しておくことで、目線が定まり誠実な印象を与えることができます。



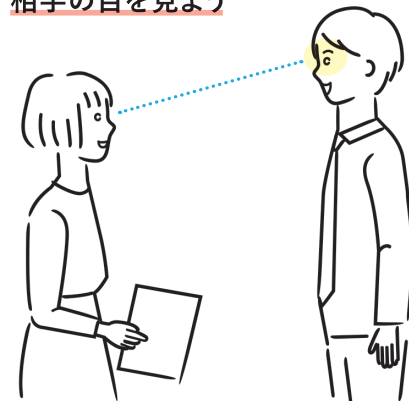
過去のことを思い出したり考えながら話をするとうまく目線が逸れてしまいます。会話もとぎれとぎれになりますので注意しましょう！



あたふたして目線が定まらないと、何か都合の悪いことを隠しているような印象も与えてしまいます。目線だけでそのような印象を与えがちですので、注意するようにしましょう！

## POINT.2

大事なポイントで  
相手の目を見よう



大事なポイントを伝えるときに、相手の目をしっかり見ることで、「大切なことを伝えている」というメッセージをアイコンタクトで知らせることができます。そして聞き手も、「そこがいちばん言いたかったことなんだ」と知ることができ、お互いに理解が進みます。

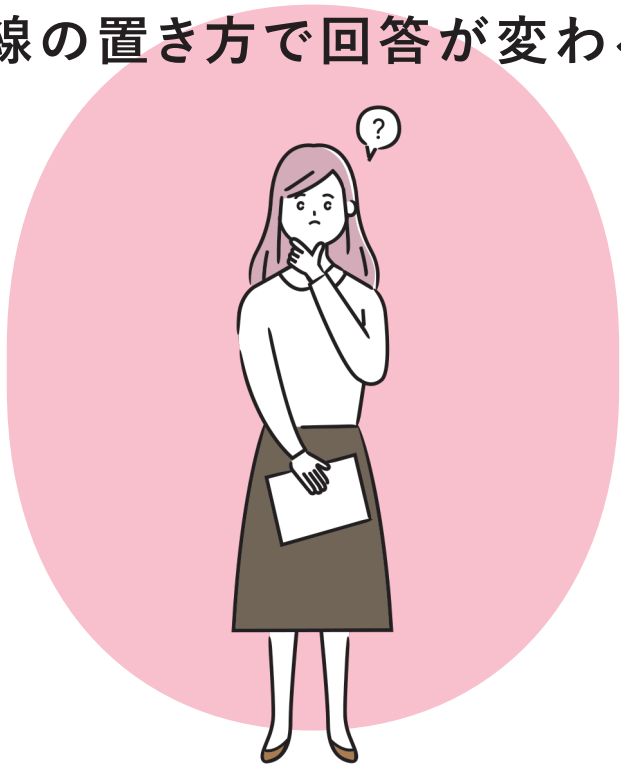


この辺りがおすすめ

直接目を合わせると良いですが難しい場合は、眉や鼻の辺りを見ると、目線が合っているように感じるのにおすすめです。

## 質問・相談編

# 尋ねるチカラは、見るチカラ。 目線の置き方で回答が変わる!?



質問や相談をする際、相手にその意図を正しく伝えること、そして快く答えてあげたいと思わせることが大切です。そのためにアイコンタクトを使いこなすのはとても効果的。

尋ねるときは、相手に目を向け、回答を聞く際は相手の目を見て適度なペースでうなづくことによって、よりよい印象を与えることができます。

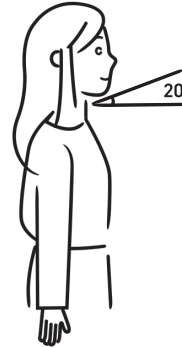
堀岡先生の

”瞳のチカラ”ポイント



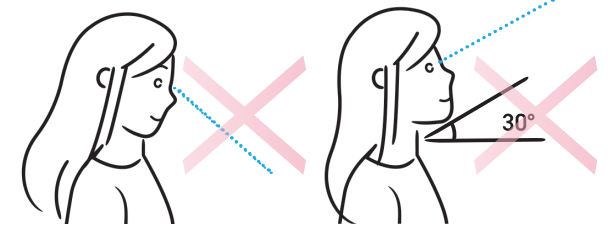
### POINT.1

顎はプラス20度が  
好印象!



細かな角度を意識する必要はありませんが、相手に時間を割いてもらっているため、なるべく好印象を与えるよう心がけましょう。話を集中して聞いていると、顔がどんどん下向きになったり、顎が上がってきたりします。

実験の結果、顎が+20度のときが、最も好印象で、反対に+30度以上になると威圧的な印象になることがわかっています。

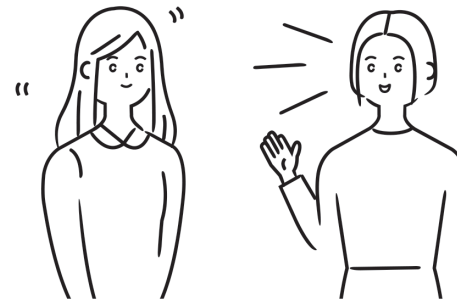


顔がどんどん下向きになるのは注意!

顎が+30度以上になると威圧的に感じるので注意!

### POINT.2

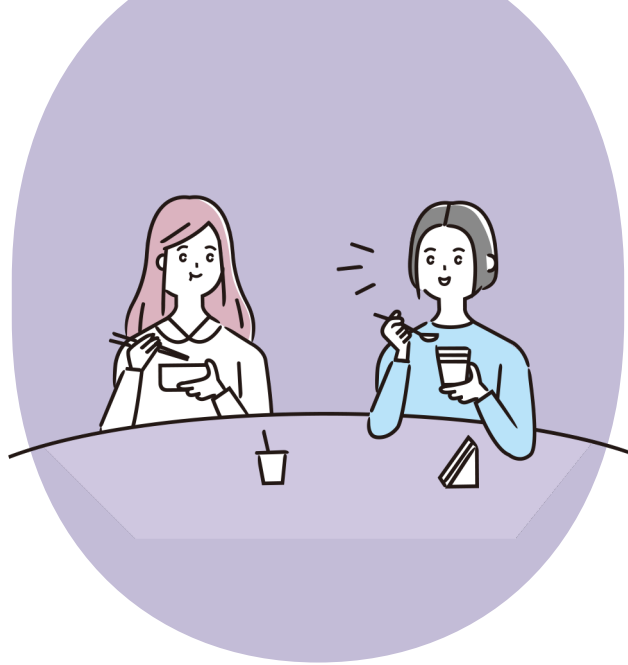
傾聴は多め、発言は控えめ。  
発言のときはしっかりアイコンタクト



質問をしたときは、回答してくれている人の話を聞くことに集中し、自分の意見はそのあとまとめて話すようにしましょう。聞いた後はしっかり相手の目と目の間を見て、理解できていることを目線でも伝えましょう。積極的に質問するあなたの姿を見て上司や先輩はますますあなたを助けたいくなるかもしれません。

## 普段のコミュニケーション編

# 苦手なのはみんないっしょ！ 目を見て話そう。



自分から話をするのが苦手なのは、みんないっしょ！  
「自分のことなんて興味をもってくれるんだろうか」「あまりプライベートな話をするのは良くないんじゃないか」そんなことを思うかもしれませんが、そんな気持ちは、先輩達も同じかも。お互いに、待っている可能性もあるので、思い切ってアイコンタクトをうまく使いながら、話しかけてみましょう！きっと相手の心を開くことにつながるはずです。

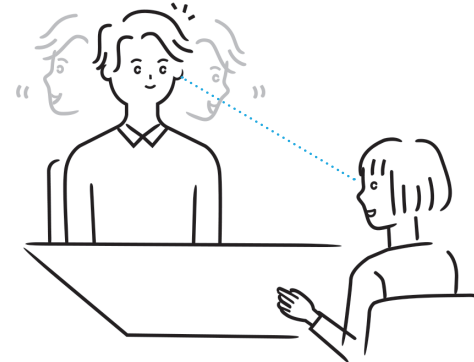
堀岡先生の

”瞳の子カラ”ポイント



### POINT.1

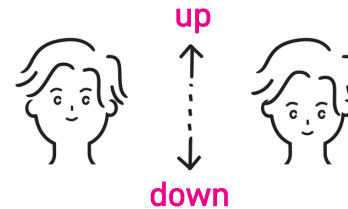
アイコンタクトは話しているうちの50%程度で十分



心理学の研究で、友好度が高くなるのは対面時間の1/2～3/4のアイコンタクトということが分かっています。目線を時々外すことで、相手も話しやすい自然なアイコンタクトになります。

### POINT.2

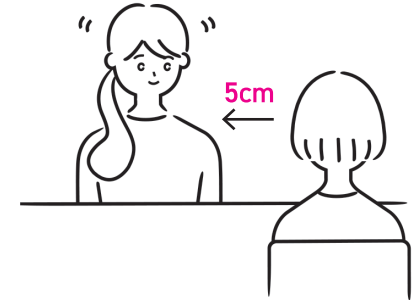
目線を外すときは、  
横ではなく縦に



目線を横に外すと、否定している印象を相手に与えてしまうので、縦に外すようにしましょう。縦に外すと自然な印象になります。

### POINT.3

目のやり場に困るときは  
5センチずれるだけで少しラクに



正面に座るのは積極的に話をしたいという心理がはたらかしい反面、会話の途中では目のやり場に困ることも、5センチほど相手とずれて座るようにすると、お互い緊張もほぐれて少しラクに会話することができます。