

JBカラコミュ!! Vol.28

『魅せる』『伝わる』色彩コミュニケーション!!

シーンに合った色や柄とは？

皆さんは、「赤ちゃんの頃」「小学生の頃」「中学生・高校生の頃」「社会人」の服装を思い浮かべて、それぞれどんなイメージを持ちますか？

その時代やトレンドはもちろん、私たちはTPO (time=時、place=場所、occasion=機会) を意識して服を選んで着こなしそれを使い分けています。今回は、ビジネスシーンに合った服の色や柄を紹介します。



一般的にサラリーマンといえばどのような服装をイメージしますか？ほとんどの人がスーツにネクタイを着用しているイメージを抱くのではないでしょうか。スーツを着ている人は、真面目で仕事ができそうな印象を受けますが、実はスーツが着ている本人に与える心理効果はとても大きいのです。本人に与える効果として、スーツを着るだけでやる気スイッチが入って仕事モードに切り替えられたり、怒られたりした際にもスーツを着ているときの方が落ち込みにくいと言われています。また、シャツやネクタイの色・柄を変えることで、相手に与える印象が変わったり、自分自身のモチベーションUPにも繋がります。

●ネクタイやシャツに使われる色は相手にどんなイメージを与えるのか見ていきましょう。

■ …情熱的・積極的・リーダーシップ

■ …知的・落ち着き・誠実・爽やか

■ …愉快・元気

■ …安らぎ・癒し

■ …上品・清潔

■ …優しい・可愛らしい

●ネクタイには様々な柄がありますが、与える印象はどう違うのでしょうか？

■ …誠実・モダンな印象
無地

■ …勤勉・フレッシュ・知的な印象、定番柄
細いストライプ柄

■ …格式高い・上品な印象
細かいドット柄

■ …親しみやすい・カジュアルな印象
チェック柄

◆デザインの種◆

今回のテーマ：
「シーンに合った色・柄を選ぼう！」

表面でサラリーマンが着用しているスーツの心理効果について取り上げましたが、実際のビジネスシーンではどんな色・柄がふさわしいのか心理効果を意識して組み合わせてみましょう。

★大事な商談や面談の場合



誠実な印象を与え交渉をスムーズに進めるためには、ネイビーの無地がオススメ！

★会議やプレゼンの場合



積極的かつ熱意が伝わりやすい赤系がオススメ！

★会食や接待の場合



明るいイメージのある黄色がオススメ！

★就職活動の場合



暗めの赤やネイビーのストライプ柄がオススメ！

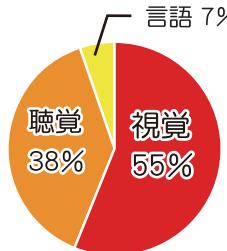
出かける前に鏡の前に立ち、これから会う相手の立場になって、自分のコーディネートが相手にどんな印象を与えるのかチェックすることが大事です。参考にしてみて下さいね！

イロイロ雑学

「ハロー効果」

ハロー効果とは、人や物事を評価する時、目立った特徴が全体の印象に影響を与えることです。ハロー効果には二種類あり、1つの目立った特徴が、プラスに働くことをポジティブ・ハロー効果と言い、反対に1つの目立った特徴が、マイナスに働くことをネガティブ・ハロー効果と言います。

とある実験で「ラフな服装の人とスーツ姿の人が倒れていた場合に、どれくらいの時間で助けてもらえるか」というものがありました。結果は、ラフな服装の人の場合5分ほど経過しても誰にも助けてもらえず、スーツ姿の人の場合はすぐに助けてもらえたというものでした。人はコミュニケーションをとる際、言語・聴覚・視覚の3つの情報から相手を判断します。その割合は言語が7%、聴覚が38%、視覚が55%と言われていますが、上記の実験でもあったように見た目で判断されることが多いようです。常に見た目には気をつかいたいですね！



色彩を使った印刷物で、より良いコミュニケーションを！

次回も

Let's カラコミュ！！