

非言語コミュニケーション 言葉以上に相手の心を動かす「伝える力」

非言語コミュニケーションとは、言葉以外のあらゆる手段を使って相手とコミュニケーションをとる方法です。

心理学者アルバート・メラビアンが1971年に提唱した「メラビアンの法則」によれば、私たちは外見などの視覚情報から55%、声質や話し方などの聴覚情報から38%の情報を得ており、話の内容からはわずか7%の情報が得ていないとされています。

1. 視覚的要素が持つ強力な影響力

視覚的なコミュニケーションには、表情、アイコンタクト、身振り手振り、姿勢、服装、髪型などが含まれます。これらは、相手に与える印象の55%を占める重要な要素です。

例えば、「笑顔」は世界共通の友好的なサインとして認識されており、相手との距離を一瞬で縮める力があります。

また、適切なアイコンタクトは相手への関心や尊重を示し、信頼関係の構築に欠かせません。言葉で「信頼してください」と言うよりもはるかに効果的に相手の心に響きます。

姿勢も重要で、背筋を伸ばした姿勢は自信や誠実さを表し、相手に安心感を与えます。

一方で、言葉では丁寧に話していても、表情が固かったり視線を合わせなかったりすると、相手に不安や違和感を与えてしまう可能性があります。

服装や身だしなみも非言語コミュニケーションの重要な一部です。TPOに合った適切な服装は、相手への敬意や社会性を示します。また、色彩心理学の観点からも、身に着ける色によって相手に与える印象が変わることが知られています。

2. 聴覚的要素の伝達力

声のトーン、音量、話すスピード、言葉の間の取り方などの聴覚的要素は、メッセージの38%を占める重要な役割を果たします。

同じ「ありがとう」という言葉でも、声のトーンや話し方によって、心からの感謝なのか、形式的な挨拶なのか相手に伝わります。

話すスピードも重要で、ゆっくりと話すことで重要なポイントを強調したり、逆に適度に早いテンポで話すことで、活気や熱意を表現したりすることも可能です。

間の取り方も大切で、適切な間をおくことで、相手の反応を確認したり、重要なメッセージを印象的に伝えたりできます。

3. その他の感覚に訴える要素

香りや匂い、空間の使い方、触覚的な要素なども非言語コミュニケーションの一部です。例えば、清潔で心地よい香りは好印象を与え、逆に不快な匂いは相手との距離を生んでしまいます。

パーソナルスペース（個人的空間）の概念も重要です。相手との適切な距離感を保つことで相手に安心感を与えつつ、親しみやすさも表現できます。

4. 終わりに

相手の気持ちや本心を理解したり、自分の思いを効果的に伝えたりするために、非言語コミュニケーションを有効に活用してみたいかがでしょうか。

市教育委員会生涯学習課
人権教育推進室(教育庁舎2階)
☎ 32・3814
FAX 33・1230
✉ jinkenkyouiku@city.komatsushima.tokushima.jp

市民文芸 花みずき歌壇 (437) 山崎泰子・選

Spring has come 猫が網戸越しの春の匂いに目を細めてる
日開野町 森 理子

この日頃お茶の水博士に似てきたる夫の髪梳くいとしてみて梳く
松島町 六田 靖子

月は満ち月は欠けまた月は満つ人の世終われど桜咲き継ぐ
中田町 湯浅 百世

春日和シニア夫婦のお遍路は揃いの靴で軽やかに行く
前原町 福元 英夫

ゆつくりとお休みください 棺桶の九十七歳ほほえみており
松島町 萬野 行子

神代よりすずしき水の湧きいづる此処こまつしま故里なるぞ
小松島町 萬宮千鶴子

教え子が同窓会を兼ねましょと祝ってくれた再再雇用
横須町 天王谷 一

入学や未来を開け子どもたちふるさと頼む日本を頼む
田浦町 岩田 泰一

見逃せしものまだあらんスーパの帰りを水仙に呼び止められて
中田町 松並 敦子