



教育相談だより



2020年度 第5号

令和2年9月25日発行

利根商業高等学校

「メラビアンの法則」

今回は、「メラビアンの法則」をご紹介します。

夏の疲れが出る頃ですので、
休息を大切にしてください。



さて、皆さんは日々人が話している時、どういったことからその人を判断しますか？

1971年にカリフォルニア大学ロサンゼルス校の心理学者であるアルバート・メラビアンの提唱したのが「メラビアンの法則」です。メラビアンは「感情や気持ちを伝えるコミュニケーションをとるとき、どんな情報に基づいて印象が決定されるか？」ということを検証しました。

その結果は以下のとおりです。

会話の内容などの「言語情報」… 7%

声の質や大きさ、話の早さといった「聴覚情報」… 38%

見た目、しぐさ、表情、視線といった「視覚情報」… 55%

つまり、言葉でどんなに「楽しい」と言っているとしても、態度や表情がつまらなそうであれば「つまらなそう」という見た目の印象の方が強く伝わるということを示したのです。

コミュニケーションでは、会話だけでなく表情やしぐさといった「非言語コミュニケーション」が大きく影響してくるのです。言葉以外の部分で相手の感情を読み取っていきます。気持ちや思いといった言葉で伝えることが難しい情報を伝えることができ、スムーズな意思疎通を促すものです。

身だしなみや態度、表情やボディランゲージといった非言語コミュニケーションで相手に好意を伝えることで、メッセージをさらに強化し、伝えたいことを伝えることができるということを覚えておいてください。

3年生は面接に使えますよ。最初の第一印象が肝心の面接では、志望動機をアピールするとき「無表情で伝える場合」と「真剣な表情で伝える場合」とでは全く印象が変わってきます。進路先に合わせて、どのような人物像が求められているのかを予想し、それに合わせて見た目や話し方を変えてみると効果的です！



文：スクールカウンセラー 長谷川先生