

Lecture 非言語技法 1

1. パーソナル・スペース

私たちは無意識になるべく他人との距離を保とうとする「パーソナル・スペース」と呼ばれる他人の侵入を拒む、一種のなわばりを持っています。

① 「密接距離」(0 ~ 45 cm)

近接相(0 ~ 15 cm)は視線を合わせたり、匂いや体温を感じられる親密な人のコミュニケーションの距離。



② 「個人距離」(45 ~ 120 cm)

近接相(45 ~ 75 cm)はどちらかが手や足を伸ばせば相手の身体に触れたり、抱いたり、つかまえたりできる距離。遠方相(75 ~ 120 cm)は両方が手を伸ばせば指先が触れ合う距離で、相手の身体をつかまえられる限界の距離。私的な交渉などではこの距離をとろうとします。



③ 「社会距離」(120 ~ 360 cm)

近接相(120 ~ 210 cm)は相手の身体に触れたり、微妙な表情の変化を見ることができない距離。遠方相(210 ~ 360 cm)では顔の表情は見えないが、相手の姿全体が見えやすい距離です。



④ 「公衆距離」(360 ~ 750 cm)

近接相(360 ~ 750 cm)では相手の様子がわからず、個人的な関係は成立しにくい。自分の行動も目につきにくくなる。遠方相(750 cm以上)では言葉の細かいニュアンスが伝わりにくく、身振りなどを通したコミュニケーションが中心となります。

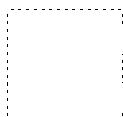
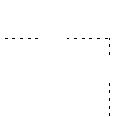


- (a) 距離が短いほど、自分が親近感を感じている人です。
- (b) 距離が短いほど、相手が親近感を感じています。
- (d) 数字が小さいほど、二人の親近感が一致しています。「+」は自分の方が親近感を感じていることを示し、「-」は相手の方が親近感を感じていることを示します。
- (c) 握手の方が会釈より親近感があります

2. 非言語技法

コミュニケーションの技法は、言葉以外に、座り方、視線、表情、ジェスチャー、身体接触、服装、歩き方などがあります。日常のコミュニケーションの8~9割は、こうした非言語コミュニケーションであると言われています。

相手が足を組んだら自分もさりげなく足を組んだり、相手が手を頬に当てたら自分も同じようにしたりして、相手の動作や表情に合わせると、コミュニケーションがスムーズになります。

座り方	対決型	親密型	聴き上手型
			
	相手が真正面にいるので 目線の逃げ場がなく、心理的にも追い詰められた 感じがする。	身近にいて親密感は覚えるが、却って心理的に圧迫感を覚え、相手が見えないので不安になる。	相手を見たり見なかつたりが自由にでき、心理的に落ち着く。
視 線	視線は、目の方向です。自分の気持ちを相手に伝えたり、相手の気持ちを読み取ったりするのに大事なチャンネルです。日本人はじっと見つめられると緊張します。かといって、視線を合わせないのも不自然です。視線を合わせたりそらせたりして、適切なアイコンタクトをとるようにします。		
目 線	目線は、目の高さです。目線は相手に対する敬意や立場を表します。相手より高い目線は、相手より優位であることを示します。相手より低い目線は、尊敬や感謝や謝罪の気持ちを示します。		
表 情	その言葉にふさわしい表情をしないと人に伝わりません。言葉を選んで語るよう、表情を選んで気持ちを伝える工夫が必要です。		
ジェスチャー	たとえば、腕組みは、心が閉ざされていることを表す身体言語です。人に自分を表現したいなら、手のひらを開き、腕組みをしないで話します。		
ボディコンタクト	身体接触があると、安定感 安堵感 親密感をもつ傾向があります。握手もその1つです。身体接触ができにくいときは、なるべく空間を縮めてすわることです。物理的距離が縮まると、心理的距離も縮まります。		