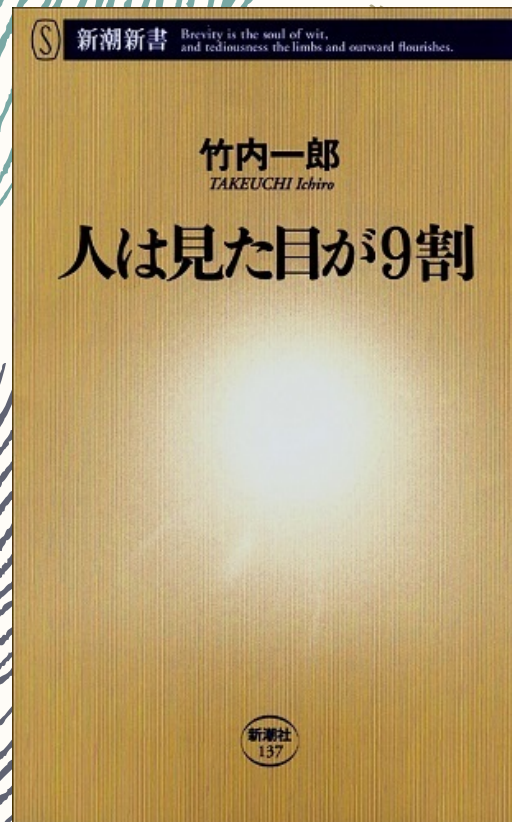




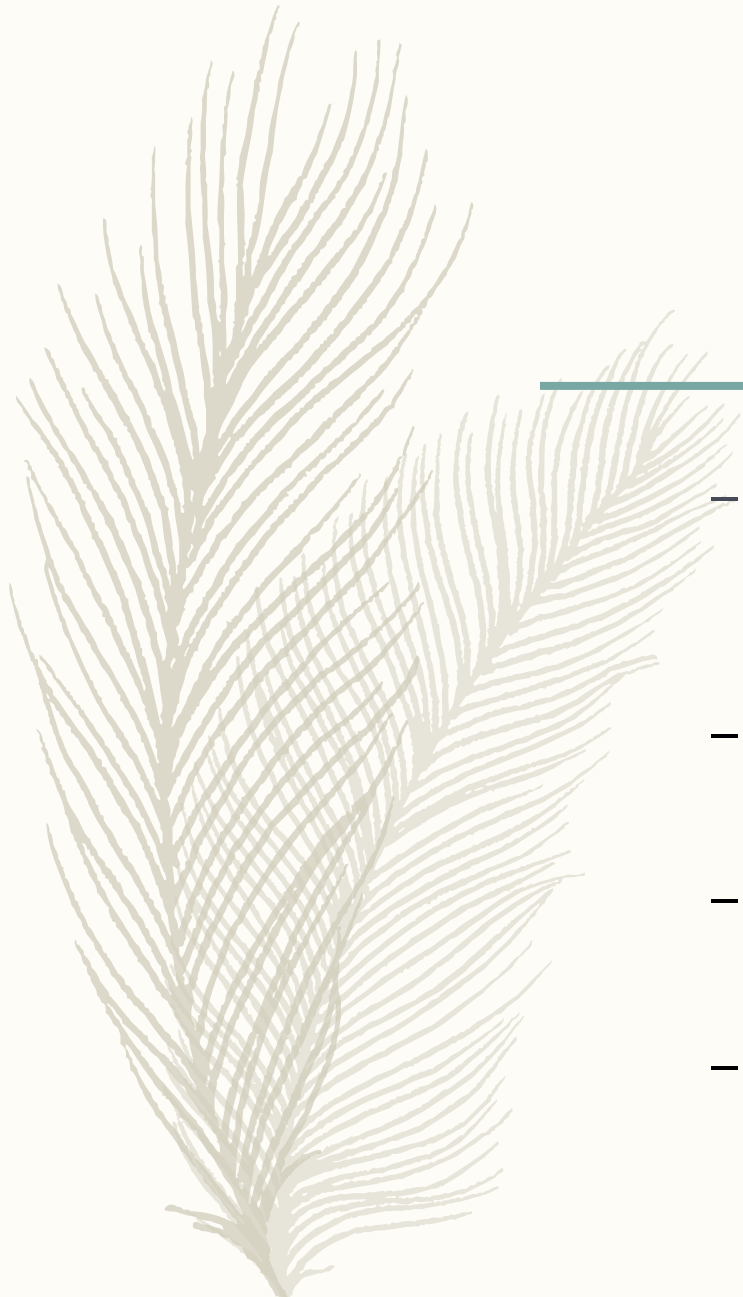
～第一印象を検索して
わかったこと～
コミュニケーションに
おける非言語的コミュニ
ケーションの及ぼす影響

公衆衛生看護学 上級実践コース



メラビアンの法則

- ・アメリカの心理学者であるアルバート・メラビアンが**1971年Silent messages**という論で研究結果を法則化したもの。
- ・「視覚」「聴覚」「言語」で矛盾した情報が与えられたときに、人はどれを優先して受け止め、話し手の感情や態度を判断するのか？という研究



メラビアンの実験

- 1, 「好意」「嫌悪」「中立」をイメージする言葉を3つずつ設定する。
(例えば、「好意」は、“thanks”といったようなもの。)
- 2, これら9つの言葉を「好意」「嫌悪」「中立」の3つのイメージで、それぞれをカセットテープに録音する。
- 3, 「好意」「嫌悪」「中立」を表した表情の顔写真を1枚ずつ用意する。
- 4, 録音と写真をさまざまに矛盾した組み合わせをつかって被験者に示し、それぞれについて被験者が最終的に「好意」「嫌悪」「中立」のうちのどの印象を持ったかを質問する。



大丈夫だよ
(怒った口調で)



楽しかった
(明るい口調)



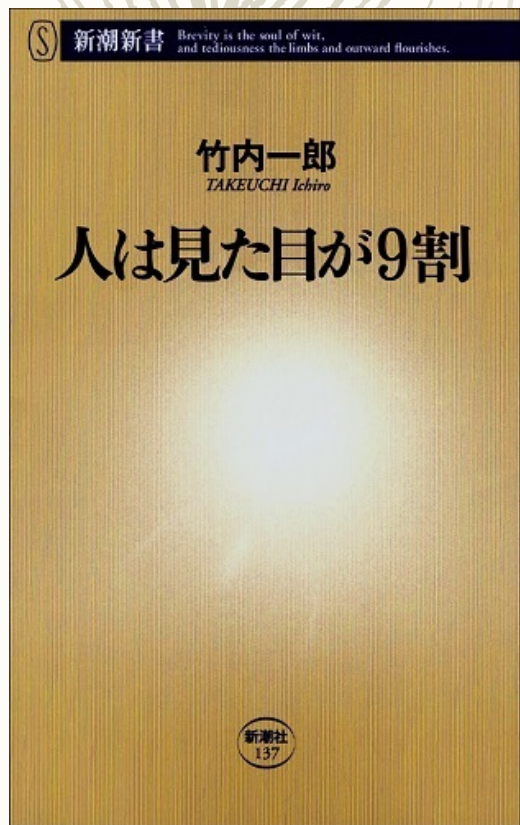
ありがとう
(不機嫌な声)

メラビアンの法則

- 感情や態度を示すメッセージにおいて、3つの要素（言葉、聴覚、視覚）に矛盾があった場合、人は言葉よりもまず視覚情報、次に聴覚情報を重視する。

言語情報 (Verbal)	聴覚情報 (Vocal)	視覚情報 (Visual)
7%	38%	55%

メラビアンの法則の俗流解釈 人は見た目重視は嘘！？



「話の内容以前に見た目（容姿）が大事」
「プレゼンでは内容よりもテクニック（図式化）などが重要だ」
というのは、誤った解釈・・・

✳️相手に伝える際は、表情や態度、話し方に注意を払う必要がある

<http://netacon.net/neta/354613316.html>

第一印象は変えられる

説明会をする前に事前に
写真を見せた時の印象



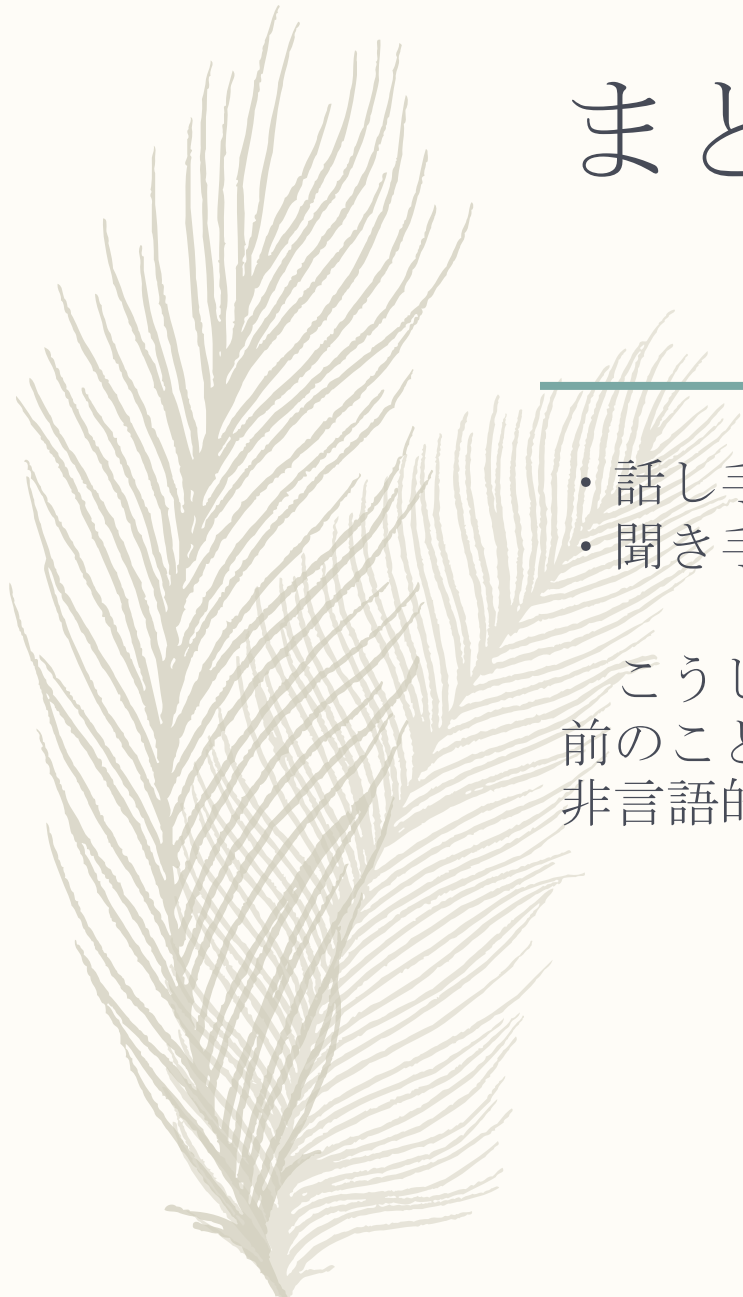
説明会をした後の印象





話し手により良い印象を与えるためには

- 聞き手のポイント
- 頷いて聞くこと
「私のことを指示してくれている」と感じさせる
- より良い頷きとは
相手の話の区切りで頷くこと。
- 所さんの目が点！」第一印象の科学（2013）



まとめ

- ・話し手の際には、表情や態度、話し方に注意する
- ・聞き手の際には、態度や頷くことが大切

こうしたことは、コミュニケーションを取るにあたって、かなり当たり前のことでもあるが、ちょっとしたことで印象も随分変わるので、改めて非言語的コミュニケーションの大切さを実感した



参考文献

- 北野哲正.「メラビアンの法則い」を誤解を解いて、“伝える力”を飛躍的にアップさせる<http://conlabo.jp/mehrabian-law-320>
- 「所さんの目が点！」第一印象の科学 (2013)[所さんの目か点 1170回 第一印象の科学 2013/03/23 – YouTube](#)
- 【朝礼ネタ】メラビアンの法則「言葉が7%」のお誤解と真実 | 朝礼ネタ・スピーチネタ 今すぐ使える!“ネタのコンビニ”.
<http://netacon.net/neta/354613316.html>