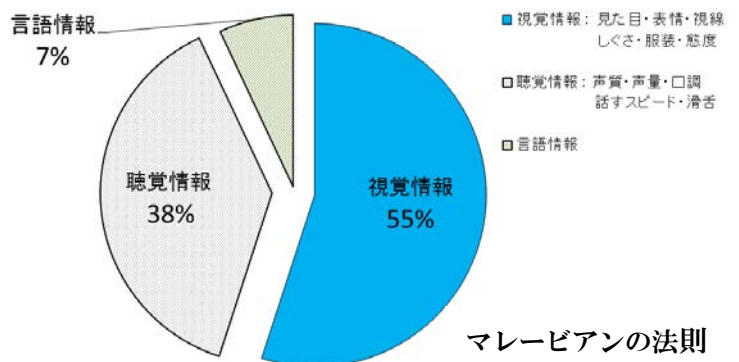




ノンバーバル（非言語）コミュニケーション能力を高める

同じ言葉を話しても、話し手の表情や声色、しぐさによって、受け取られ方は変わってくるものです。例えば、先生が子供に「おはようございます」と声をかけたとします。A君は先生の顔を見てあいさつを返しました。Bさんは顔を上げずにあいさつをしました。Cさんは笑顔で会釈だけしました。D君は下を向いているだけでした。先生が受ける印象は違ってきます。言葉によるコミュニケーションばかりを思い浮かべてしまいますが、実は表情やしぐさ、口調、視線などといった言葉以外の表現も使ってコミュニケーションをとっています。この「ノンバーバル（非言語）コミュニケーション」について考えたいと思います。

コミュニケーションの際に、人が他人から受け取る情報は、「視覚情報」「聴覚情報」「言語情報」の3つがあります。そのどれを重視しているのかを調べたものが右図です。具体的には、怒った顔、かつ不機嫌な声で「あなたが好き」と言われた被験者が「表情」「声色」「言葉」のうちどの情報を信じるかというもので、「マレービアン法則」というそうです。この結果から、コミュニケーションにおいては、どんな言葉で伝えるのか（バーバル）はもちろんのこと、表情やしぐさ、抑揚などどんな語調・態度で伝えるか（ノンバーバル）が重要になることがわかります。



あいさつは、その人の第一印象を決めるという点でも重要です。「ハロー効果（やまびこ効果）」というものがあります。これは、人は最初に受けた印象が、その後も増幅される傾向があるということです。HさんがYさんに対して第一印象をよく感じた場合、Hさんは自然と笑顔になります。それを見たYさんもHさんによい印象を持つというように、互いによい印象が増幅されていくのです。

ですから、人と接するときは先入観を持たず、肯定的にとらえて笑顔を向けると、人間関係が円滑になるように思います。その第一歩であるあいさつは、相手を受容したサインとなるわけです。

SNSなどの文字情報によるコミュニケーションが発達して、対面でのコミュニケーションの機会が減っている現在において、ノンバーバル（非言語）コミュニケーションにこそ相手との関係性を築く重要なカギがあるように思えます。子どもたちも友だちとの関係で悩む場面が多々あると思います。だからこそ、ノンバーバルコミュニケーションを磨く必要があります。笑顔をつくる練習は有効かもしれませんが、尊敬する人に出会い、その人のそばについていることが近道とも言われます。そういう尊敬される大人であることが、私たち教職員や保護者には求められているのではないかと考えます。

多くの人と出会う年末年始です。非言語も上手に使って自分らしさを表現してほしいと思います。

最後に、悩んだり助けを求めたりするのはSNS上の知らない誰かではなく、身近な家族や先生、公的相談窓口であってほしいと子どもたちには強く訴えたいものです。そして、非言語の中に含まれるSOSをキャッチできる大人であることが私たちには求められているとも言えます。

2020年もどうぞよろしくお願いいたします。よい年をお迎えください。

