

ナンバーバルコミュニケーション 簡単まとめ



※当資料に従うことで、法令違反がないことを保証する資料ではありません。
※あくまで参考としてご利用いただくことを想定している資料です。実際の制度内容は国の資料等をご確認ください。
※当資料は、2025年5月時点の内容となっております。最新の情報は国の資料等をご確認ください。

ノンバーバルコミュニケーション（非言語コミュニケーション）とは、身振り手振り、表情、声のトーンや話し方など、言葉以外で感情や意思を伝える手法です。アメリカの心理学者アルバート・メラビアンが提唱した「メラビアンの法則（7-38-55のルール、3Vの法則）」によると、コミュニケーションでは言語が7%、聴覚が38%、視覚が55%を占め、非言語情報の重要性が示されています。

ノンバーバルコミュニケーションは、言葉では伝わりにくい感情やニュアンスを補完します。スティーブ・ジョブズも新製品発表で巧みに活用し、聴衆に強い印象を与えました。

ノンバーバルコミュニケーションの具体的な方法

方法	効果
話す声の高さや速度	高い声で早口だと緊迫感を、低くゆっくりだと安心感を与えるなど、印象を調整できます。
話すタイミングや間の取り方	相手が聞く準備を整えてから話し、理解のために間を取ることで信頼感を醸成できます。
目線、話す姿勢、ジェスチャー	目線で興味を示し、姿勢は自信を伝え、ジェスチャーは補足や理解促進に役立ちます。
相手との間合いや距離感	適切な距離を保つことで親密度が増し、スムーズな対話が可能になります。文化や個人差にも配慮が必要です。
身なりや持ち物の印象	スーツは信頼感や説得力を、カジュアルな服装は親しみやすさを演出します。TPOに合わせることで印象が良くなります。

これらを使いこなすことで、メッセージ補完や安心感の提供、相手の本音の察知といった効果が期待できます。

ノンバーバルコミュニケーション活用の留意点

ノンバーバルコミュニケーションは効果的ですが、誤解を招かないよう以下の点に留意する必要があります。

- **過度なアクションを避ける**：大きすぎる動きは不自然に見え、不信感を招くことがあります。自然で控えめな動きを意識しましょう
- **適切な距離を保つ**：近づきすぎると威圧的に映ることがあります。性別や文化、個人差を尊重し、心地よい距離感を意識しましょう。
- **話の内容に合わせる**：真剣な話では落ち着いたトーン、説明には視覚的な補助を加えるなど、目的に応じて調整が必要です。

これらを意識して活用すれば、意見や考えをより効果的に伝え、良好な人間関係を築くことができます。