

非言語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。

コミュニケーションには大きく分けて「言語」と「非言語」があります。言語コミュニケーションは言葉を使って情報を伝える方法で、会話やメールなどが該当します。一方、非言語コミュニケーションは、顔の表情、声のトーン、ジェスチャー、視線といった身体言語（ボディランゲージ）など、言葉以外の手段で情報を伝えることを指します。ビジネスの場面でもこの非言語コミュニケーションは影響力があり、言葉だけでは伝わりにくい感情や態度を補います。

非言語コミュニケーションが活用される主な場面

- 面接：応募者の自信や誠実さを伝える
- プレゼン：熱意や説得力を補強する
- 会議：熱意や説得力を補強する

特に、顧客対応・教育・医療の現場では、相手の気持ちをくみ取る力が成果に直結します。

非言語コミュニケーションのメリット

- 情報を早く伝えやすい
- 信頼関係を構築しやすい
- 相手の気持ちや状況を理解できる

ビジネスへの活用例

1on1・面談での信頼構築

- うなずきやアイコンタクトで、関心と理解を示す
- 笑顔や真剣な表情で、誠実さや共感を伝える
- 姿勢を正し、適度な距離を保って、相手への敬意を表現

採用面接での適性判断

- 面接官の姿勢や表情が、企業イメージや信頼性を左右する
- 応募者との目線のやり取りで、関心と誠意を共有
- 微細なジェスチャーや緊張感から、人物像を深く読み取る

商談での説得力と安心感の伝達

- 身振り手振りで提案内容を補足し、視覚的に理解を促す
- 相手の発言にすぐ反応することで、共感と協調を示す
- 姿勢と目線を整えることで、丁寧さと信頼感を与える

日本特有の例

- 察する

相手の気持ちや意図を言葉にされる前にくみ取り、行動に移す

- 行間を読む

発言の裏にある意図や感情を読み取り、本音をくみ取る

- 曖昧な表現を尊重する

直接的な否定や主張を避け、柔らかな表現で気持ちを伝える

- 空気を読む（KY）

その場の雰囲気や他人の表情・態度から状況を察知し、適切に対応する

- 間（ま）を大事にする

沈黙やタイミングに意味を持たせ、無理に言葉で埋めない

非言語コミュニケーションの注意点

- 相手の理解度に合わせて、伝え方や距離感、しぐさを調整する。
- 言葉と態度に一貫性を持たせ、伝えたい内容を明確に表現する。
- 相手の文化や習慣の違いを理解し、誤解を招かない配慮が求められる。