

メラビアンの法則

2023・1・12 重枝 一郎

本校の吉松事務長は、高3の面接指導を本当に頑張っていた。校長室の前の応接室で指導を行うのでよくわかる。時間が長いので、最初は、生徒と少しでもコミュニケーションをとろうとしているのかと思っていた。私は今まで事務長がその役割をしたのを見たことがなかった。吉松事務長は本当に全力で丁寧に指導していた。連日遅い時間まで。その指導の噂を聞いた生徒が個人的にお願いにも来ていた。その対応もしていた。本当に頭が下がる思いであった。

この面接指導等では「人のイメージは第一印象で決まる」「声のトーンが大切」などとよく言う。これはタイトルにある「メラビアンの法則」によるものである。

この「メラビアンの法則」は、1971年アメリカの心理学者アルバート・メラビアンによって発表された。先生方もよく知っていると思うが「好印象を与えるコツ」のような話でいろいろな研修等でも紹介される。私も昔よく話していた。

「メラビアンの法則」は言語、聴覚、視覚の3つの情報から相手を判断しているというものである。3つの情報が相手に与える影響は、言語7%、聴覚38%、視覚55%であるという。表情やジェスチャー等である視覚情報は最多の55%である。笑顔で話すのと、無表情で話すのとではまるで印象が違う。そして、話すスピードや声のトーン等である聴覚情報は38%である。穏やかに話すか、怒鳴りながら話すか、話し方の違いで同じ内容でも相手への伝わり方は違う。

「ノンバーバル（非言語）」の部分の大切さは、先生という仕事をする際、一番大切であると思っていた方がいい。本校の先生方はそれを当然わかっている。だから私はお客さんを事務室、職員室に連れていく。この学校ファンになってもらうために連れていく。その結果、初めて訪問した人も、とても好意を寄せてくれる。

私自身、他校に訪問することは多い。私はわざとのように職員室に入っていく。そこで思うのが、入ったときうれしい気持ちになるのか、嫌な気持ちになるのかにいつも分かれる。この感情は、知り合いでは左右されない。知らない人の表情やあいさつで決まる。「メラビアンの法則」に納得する。

12月の「校長講話」でも話したが、一番は「視線」である。「視線」が送られない（無視）職員室は、不安な気持ちになる。否定的な感情が伝わってくる（そのつもりはなくても）。また、横目でチラというのも嫌悪の感情が伝わってくる（そのつもりがなくても）。

先月、「エンカレッジ」という会社代表の古谷氏が私に会いに来てくれた。ある会合でたまたま知り合いになった人である。気が合って友だちみたいになった。古谷氏は高校まで熊本で、東京大学卒業後、一般企業に就職して、福岡転勤を機に企業プランディング業務の会社を起業した。また、自然体験を企画・運営する「Sence of Nature」の代表もしている。校長室で古谷氏と話が弾んで、ちょっと遅い時間になったが、いつものように事務室、職員室に入ってもらった。そして、また先生方のやさしい視線やあいさつにとっても好意を寄せてもらった。また本校のファンが一人増えた気がした。

これからもみなさんの力で本校のファンを増やしてほしい。