



## 視線



昨年の大学入試の時期、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ました。校長室の前の応接室で指導を行うのでよくわかりました。その様子を見て私は、事務長が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ました。なぜなら私は、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からです。ところがその指導は真剣そのもので、吉松事務長は本当に全力で丁寧に指導していました。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ました。その対応もしていました。本当に頭が下がる思いでした。

面接指導などでは「人のイメージは第一印象で決まる」「声のトーンが大切」などよく言います。これは「メラビアンの法則」によるものです。

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ました。「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ます。

「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す。3つの情報が相手に与える影響は、**言語7%、聴覚38%、視覚55%**であると言います。表情やジェスチャー等である視覚情報は最多の55%です。笑顔で話すのと、無表情で話すのとではまるで印象が違いますよね。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%です。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いますよね。

「ノンバーバル（非言語）」の部分の大切さは、人と接する際、一番大切であると思っていた方がいいと思います。本校の先生方はそれを当然わかっているので、私はお客さんを事務室、職員室、時に君たちの教室にも連れていきます。この学校のファンになってもらうためです。その結果、初めて訪問した人も、とても好意を寄せてくれます。

私自身、他校を訪問することが多くあります。私はわざとのようにその学校の生徒のいるところや職員室に入っていきます。そこで思うのが、会った時、入った時、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ということです。この感情は、知り合いでは左右されません。知らない人の表情やあいさつで決まります。「メラビアンの法則」に納得します。

経験から言えることとして、以前の校長講話でも話しましたが、一番は「視線」だと思っています。「視線」が送られないと（無視）、不安な気持ちになります。否定的な感情が伝わってきます（相手に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きます（相手にそのつもりがなくても）。

昨日も他校の先生や企業の方が私に会いに来きました。企業の方はある会合でたまたま知り合いになった人でした。気が合って友だちみたいになったので来てくれました。いつものように校舎内を一緒に歩きました。そして、**出会う本校の人間のやさしい「視線」やあいさつにとっても好意を寄せてもらえました。**また本校のファンが一人増えた気がしました。

本校の良さを伝えるのは私だけでは力不足だといつも思います。これからも生徒のみなさんと先生方と力を合わせてこの学校のファンを増やしていけたらと思います。また、朝の礼拝での説教者への「視線」は、女学院生がプライドをもってしっかりやるところです。これができていないと女学院生とはいえません。特に意識してほしいと思います。

（学校長 重枝 一郎）