非言語コミュニケーション研究の歴史

～非言語コミュニケーションの受発信を意識する～

ラーンフォレスト合同会社 代表 林 博之

ノンバーバルコミュニケーション (Non-verbal Communication : 非言語コミュニケーション) とは、言葉以外で表されるコミュニケーションのことです。人はお互いにコミュニケーションを取る際、言葉から以外にも、身振り手振り、目線、声の抑揚や音量、姿勢などで相手の気持ちを読み取り、より良いコミュニケーションを取るように心がけています。ですが、非言語コミュニケーションは自分が意識しているかしていないに関わらず、自然に表出してしまう事が多いものです。この非言語コミュニケーションの受発信を意識しないで用いていると、自分の非言語が「ダダ漏れ」してしまい、円滑なコミュニケーションをかえって妨げてしまう事もあり得ます。非言語コミュニケーションを意識し、上手に捉えることで、円滑なコミュニケーションを育むことができるようになります。

【研究者たち】

・非言語コミュニケーションの歴史は比較的浅く、1872年にチャールズ・ダーウィン (Charles Darwin) による著書、「人および動物の表情について」に端を発するとする研究者もいます。ダーウィンは、表情に関する多数の観察例をもとに、動物から人間までを進化論的に論じ、比較心理学・動物心理学の先駆を成しました。

・アメリカの人類学者、レイ・バードウイステル (Ray L. Birdwhistell) は、カメラフィルムを使用した研究を行い、キネシクス (Kinesics 動作学) と非言語コミュニケーションについて研究を行いました。1952年に「Introduction to Kinesics」と「Kinesics and Context」の2冊の本を出版しています。バードウイステルは、「われわれの現在の推定では、会話やインターアクションの統計において、30ないし35%が言語によるものであろうが、文化のマイクロ分析により、少なくとも残りの一部のコミュニケーションは客観的なものだ。」(1970)と述べています。文化のマイクロ分析とは、カメラ、テープレコーダー、ビデオフィルムなどを駆使し、人間行動を客観的に観察することです。つまり、言語による情報判断が3分の1であり、残りの3分の2が非言語コミュニケーションによる情報判断だとしています。

・アメリカの人類学者、エドワード・ホール (Edward T. Hall) は著書、「沈黙のこぼれ (The Silent Language)」を出版 (1959) し、非言語コミュニケーション研究の重要性を唱えまし

た。ホールは長年、アメリカ政府と民間企業のために海外で勤務する要員の選抜と訓練にあたってきました。その経験により、非言語コミュニケーションの重要性を強く感じたようです。異文化間におけるコミュニケーションに困難が生じていることを目の当たりにして、アメリカ人の行動の多くが「非言語的言語」に対する理解がほぼ皆無だということに気付いたのです。

※以下、「沈黙のこぼれ」からの引用（協定をめぐるアメリカの代表者とギリシャ当局者との間の話し合いの様式）。

===

アメリカ側が交渉を進めようとして努力しても、ギリシャ側の抵抗と猜疑とがはね返ってきた。新しい計画を発足させるために必要な協定をとりつけることが、どうしてもできなかったのである。後になって調べてみたところが、予測だにできなかった二つの理由が、この停滞の原因として明らかになった。第一に、アメリカ人というのは、まわりくどいことをいわず、あけすけであるのを誇りに思っている。しかしギリシャ人にとっては、率直さというのはむしろ欠陥とみなされており、繊細さの欠如を示すものとして、困ったことだと考えられている。第二に、アメリカ人は会合のお膳立てをするにあたって、時間をあらかじめどれだけと限り、原則的な事項で意見の一致がみられれば、細目にわたる事項の立案や起草は、小委員会に任ずというやり方をとった。ところがギリシャ側はこれを、かれらをだますための方便だ、と考えたのである。ギリシャの慣例では、どんなささいなことでもすべて、全関係者の前でとり決め、会議には必要なだけの時間をかけることになっている。このような誤解の結果、何回となく会議が聞かれたものの、議事はさっぱり進展せず、お互いに相手方の行動をなじることに終始してしまった。

===

アメリカとギリシャとの交渉で、「あけすけな物言い」のアメリカ側に対して、ギリシャ側は「繊細さの欠如」とみなし、二国間の会合の進め方の違いが、ギリシャ側のアメリカに対する不信につながっていたことが明らかになったのです。

その後、ホールは**プロクセミクス**（proxemics 知覚文化距離）という概念を提唱します。プロクセミクスとは人間の空間利用への観察を基に展開した概念のことです。ホールは「かくれた次元（The Hidden Dimension）」（1966）を著し、その中でホールのプロクセミクスという概念を詳説しました。ホールは、「異なる文化に属する人々は、ちがう言語をしゃべるだけではなく、おそらくもっと重要なことには、ちがう感覚世界に住んでいる」ことだとしてその例をプロクセミクスという概念を用いて実証していきました。

・アメリカの心理学者、ポール・エクマン（Paul Ekman）とウォレス・フリーゼン

(Wallace V Friesen)は1969年に、非言語行動の5分類を提示しました (The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding)。それは、**エンブレム (表象動作)**、**イラストレーター (例示動作)**、**アフェクト・ディスプレイ (感情表出動作)**、**レギュレーター (言語調整動作)**、**アダプター (適応動作)** の5つです。

表象動作は、特定の語句の代理をする動作です。たとえば野球では、捕手が投手にサインを送るための動作や、ピースサインなどにみられます。時代や文化によって変遷することもあり、異国で用いる時には注意が必要です。

例示動作は、言葉によるメッセージに付随し、そのメッセージを説明・例証するものです。講演の際、テーブルを叩いたり、聴衆の方へ身を乗り出したりするのは、話している言葉を強調するための例示動作です。

感情表出動作は、本来はメッセージをこめた顔の表情のことですが、顔以外のジェスチャーも重要な補助的メッセージを伝えます。表象動作や例示動作よりも、もっと自然発生的で、人間の意識による規制はさらに及ばなくなります。

言語調整動作は、言葉によるコミュニケーションを監視し規制するものです。話したことが聞き手に理解され受け入れられているかどうかを知らせるために必要な反応を提供してくれる、うなずきや相づちなどのことを言います。

適応動作は、伝達の意図なしに行われるものです。この動作は必要を充たすため、行動をするため、感情や対人接触を処理するため、その他日常生活に必要なさまざまな課題を果たすために、自分を適応させる目的で行われます。「なだめ」行動にもつながります。

・アメリカの言語学者、**マジョリー・F・バーガス (Marjorie F Vargas)** は、「非言語コミュニケーション研究のリーダーの一人、**レイ・L・バードウィステル**は、対人コミュニケーションを次のように分析している。『二者間の対話では、言葉によってつたえられるメッセージ (コミュニケーションの内容) は、全体の35%に過ぎず、残りの65%は、話しぶり、動作、ジェスチャー、相手との間の取り方など、言葉以外の手段によって伝えられる』と述べています (1986)。

・アメリカの心理学者、**アルバート・メラビアン (Albert Mehrabian)** は「Silent Messages」(1972)を著し、その中で「Face to Face Communication には face (facial)、tone of voice

(vocal)、words (verbal) という3つの要素があり、通常それら3つの要素は統一されたメッセージを送っている。しかし、3つのメッセージがお互いに矛盾した内容を送っているばあい受信者はどう受信するのか。たとえば言葉では、『君は悪くなんかないよ』といているのに、声のトーンを沈ませ、表情は目線を合わせないといった3つの要素間に不一致や矛盾を生じさせる場面ではどうなのか」と問題提起しました。メラビアンはこのような場面を設定して実験を行い、メッセージの受信者は異なる情報をどの回路からどのくらい受けとっているかを調べました。その結果、受信者が受けるメッセージ伝達に占める割合は55%が Facial、7%が Verbal、38% が Vocal でした。メラビアンは、face (facial) と tone of voice (vocal) による非言語コミュニケーション (38+55=93%) のほうが、言ったとおりの言葉 (7%) よりも信用されるという実験結果を得ました。これは「メラビアンの法則 (The Rule of Mehrabian)」または、「言語 情報=Verbal」 「聴覚情報=Vocal」 「視覚情報 = Visual」の頭文字を取って「3Vの法則 (3V Rule)」と呼ばれています。このように、言葉以外の要素に重要なメッセージを読み取るということが明らかになり、非言語コミュニケーションの重要性を指摘しました。

・イタリアの神経科学者、レオナルド・フォガッシ (Leonard fogassi)、ヴィットリオ・ガレーゼ (Vittorio Gallese)、ジャコモ・リゾラッティ (Giacomo Rizzolatti) とそのチームのメンバーは、ミラーニューロンを発見 (1990) し、社会的相互作用の最大の謎、つまり、なぜ人間にとって他者の心を読むことはそれほど容易なのか、という謎を解く鍵を見つけたのだと理解しました。

ミラーニューロンはほかの人の行動に反応し、人と人のあいだに直接のフィードバック経路を提供します。たとえば、新生児は一般に筋肉運動の協調能力を欠いているにもかかわらず、親の表情を真似ることができます。私たちは自動的に、無意識のうちにお互いを真似る傾向にあるのです。これは、脳に大量のミラーニューロンがあるおかげで起こる行動です。脳は、ミラーニューロンを介して、内的に他者の動作をシュミレーションし、それらを反映したイメージを作り出します。そして、無意識な行動だとしても、模倣 (mimicry) 行動は、会話の相手に重要な影響を及ぼします。

ミミクリ (mimicry) とは、会話のあいだ、人が他の人を反射的になぞることです。ミミクリの結果、無意識のうちにお互いに微笑んだり、相づちを打ったり、うなずいたりします。ミミクリがあると、会話の参加者は相手に対する好感や信頼感を強めます。ミミクリはしばしば、共感を示す無意識のシグナルと言われます。相手に共感していると、無意識のうちに相手の身ぶりや声の高さや笑顔に反応し、その場にいる人たちの行動が同調していきます。また、人は他者の状態をミラーリングし、それから内省します。人間は、他者について直接考えているのではなく、自分自身の状態にミラーリングされた他者について考えているのです。

心理学者の鈴木晶夫と春木豊（1992）は、行動の持つコミュニケーション機能、つまり他者に対する効果を「対他効果」と名づけ、行動が行動主体者に与える効果を「対自効果」と呼び、この区別をもとに姿勢を捉えなおしました。「拒絶」は、体幹の左右方向と前後方向はおもに対他的次元、体幹の前後方向が対自的次元に大きな影響を与えていると示唆しています。

・ピーター・カラザーズとピーター・スミスや、マーチン・デイビスとトニー・ストーン（Peter Carruthers & Peter K. Smith,1996; Martin Davies & Tony Stone,1995）は、表情から他者の感情を理解するメカニズムとして、シュミレーション説を提言しています。このシュミレーション説にあたり、ヴィットリオ・ガレーゼとアルビン・ゴールドマン（Vittorio Gallese, Alvin Goldman,1998）は、ヒトが他者の感情を理解する際には、まるで「他人の靴に自分の足を入れてみるように」他者の心を、自分の心を媒介として追体験し、共感的に理解する事と捉えています。

また、ヴィットリオ・ガレーゼとアルビン・ゴールドマンや、ステファニー・プレストンとフランス・ドゥ・ヴァール（Vittorio Gallese, Alvin Goldman,1998; Stephanie D. Preston & Frans B. M. de Waal,2002）らによれば、シュミレーション説は、近年の脳科学の知見からも支持されています。ミラー・ニューロンの発見はシュミレーション説の裏づけとして有力です。そしてシュミレーション説は、行動科学的見地からも支持されています。ウルフ・ディンバークとモニカ・ツンベリ、カート・エルメヘド、シルヴィー・ブライリー、ペドロ・ヘレーラ、ウルスラ・ヘス、ラーズ・オルフ・ルンドクビスト（Ulf Dimberg,1982; Ulf Dimberg, 1988; Ulf Dimberg, Thunberg & Monika Thunberg & Kurt Elmehed,2000; Sylvie Blairy, Pedro Herrera & Ursula Hess, 1999; Lars-Olov Lundqvist & Dimberg, 1995)) によれば、表情模倣という現象はその根拠の一つで、ヒトは他者の表情を見ると、ついそれと同じ表情をしてしまうということです。表情模倣は、非意識的で自動的な反応です。

・リンダ・ティクルーデグネンとロバート・ローゼンタール（Linda Tickle-Degnen and Robert Rosenthal, 1990）は、非言語的な行動がラポールの状態に与える影響について検討し、ラポールに関連する行動をpositivity（ポジティブ性）、mutual attentiveness（相互注意力）、coordination（同調性）という3つの要素（機能）に分類しました。ポジティブな行動は対話相手との親密度（friendliness）を誘発し、相互注意的な行動は相手と繋がっているという感覚（connectedness）、同調的な行動は一体感（being insynch）をそれぞれ誘発します。

・ジョー・エラン・ディミトリウスとマーク・マツアレラ (Jo-Ellan Dimitrius and Mark Mazarella, 2002) は、人は嫌いなものや不愉快なものから体の向きをそらす傾向があるといいます。法廷での行動の研究によれば、陪審員が証人を嫌いなときには、足先を一番近い出口に向けるというものです。腰から上は、話している証人のほうを礼儀正しく向けていながらも、足先は、廊下や陪審員控室に続くドアなどの自然な「逃げ道」のほうを向けているといいます。(Mark Mazarella 著「Put your best foot forward : make a great impression by taking control of how others see you」(2000))

・元 FBI 捜査官のジョー・ナヴァロ (Joe Navarro) 著、「FBI 捜査官が教える『しぐさ』の心理学 (What Every Body is Saying)」(2008) によれば、辺縁系の「固まる、逃げる、戦う」という反応がノンバーバル行動に与える影響は、方程式の一部にすぎません。ノンバーバル行動を学ぼうちに、辺縁系の反応があれば—特に、嫌な経験や脅威を感じる経験に対する反応があれば—その後には必ず「なだめ」の行動が続きます。ノンバーバル行動をうまく読み取るには、人間のなだめ行動を把握して読み解くことが不可欠になります。なぜなら、なだめ行動が人のその瞬間の心の状態をとともよく表し、しかも並外れた正確さをもっているからにほかなりません。なだめ行動は、様々な形で現れます。私たちはストレスを感じると、首をそっと撫でたり、顔をさすったり、髪の毛をもてあそんだりします。本人は無意識なのに、脳が「今すぐ、なだめて」というメッセージを出すのでただちに手が反応し、自分を快適な状態に戻す行動を起こしているのです。

・ジョシュア・アッカーマンとクリストファー・ノセラ、ジョン・バーク (Joshua M. Ackerman, Christopher C. Nocera, John A. Bargh, 2010) らは、触覚に関する研究を行いました。柔らかいものに触れた者と硬いものに触れた者について、人物の社会性を評価したり、対立する意見に対する態度を評定した結果、柔らかいものに触れた者の方が、人物の社会性を高く評価し、対立した意見を受容する傾向が高くなることが示されています。

・心理学者の西崎友規子、他 (2012) によれば、日常生活において他者に対する共感性が低いドライバーは、運転時においても他者／他車両へ配慮する割合が低いことが明らかになっています。また、アンディ・ヤップ、他 (Andy J Yap et al. 2013) は、カーレースゲームをゆったりとした姿勢で行った群は、窮屈な姿勢で行った群に比べ、不正な運転を多く繰り返すことを明らかにしています。

・笑顔研究科である菅原徹は、19世紀のフランスの神経学者デュシェンヌにちなんで名づけられた「デュシェンヌスマイル」を研究しました。一般的に好感を持たれる、喜びを感じることができる笑顔は「デュシェンヌスマイル」と呼ばれています。口角が上がり、目尻にカラスの足跡が出る表情です。これとは対照的に、不自然な笑顔や社交辞令的な微笑みは「ノンデュシェンヌスマイル」と総称されます。この二つの笑顔の違いについて、顔の幾何学的な特徴の分析を行い、さらにそれぞれの笑顔の表情筋活動パターンを筋電図により明らかにしました。その結果、デュシェンヌスマイルには黄金比（笑ったとき、両目の目尻までの距離と目尻と口角をつなぐ四角形の縦横比が、美の黄金比である1:1.618）が表れ、表情筋の収縮に特異なパターンがあることがわかりました（2014）。また、表情研究の第一人者であるポール・エクマンは、デュシェンヌスマイルは自然に発生する喜びに関連した「ポジティブな心理や脳の変化を生み出す」と指摘しています。

・心理学者の杉原保史は、著書「プロカウンセラーの共感の技術」（2015）において、「魚にとって水は認識しにくいように、家族メンバーにとってその家族に特有の考え方や価値観や文化は認識しにくいもの」「とある著名な精神分析家の先生によると、『精神分析家としての実力をつける上で最も鍛えられた経験は』との質問に『家族との経験』と答えたとのこと」というエピソードを披露しています。

・アメリカの心理学者、アンドリュー・フランクリンは、新型コロナを受けて増加しているビデオ会議について、「ビデオ会議はなぜ疲れるのか」という記事をナショナルジオグラフィックに寄稿しました（2020）。「直接の対話においては、脳は話されている言葉に注意を払うと同時に、非言語的な手がかりからもさまざまな意味を読み取っている」のだが、「ビデオ会議では、肩から上だけしか画面に映っていなければ、手の仕草やボディランゲージを見る機会は失われる」ことで、「脳が、非言語的な手がかりを求めて過剰に集中し、慣れない刺激を過度に受けることによって、くたくたに疲れてしまう。」と言い、「人間は社会的動物として進化してきたため、大半の人は非言語コミュニケーションの意味を自然に読み取り、感情的な親密さの基礎を築くのですが、ビデオ会議ではそれを読み取るのが難しいということが疲れてしまう原因だ」と述べています。

【あとがき】

春木豊先生は、「非言語コミュニケーションの文脈では、姿勢は、表情なども含めて、「表出行動」(expressive behaviors) と呼ばれるように、感情状態を表す行動だと考えられている」と言い、また、生物は言葉が先ではなく、動きから発生したとして、「身体心理学 (embody

psychology)」という考え方を提唱しています。非言語コミュニケーションは、身体動作が大きな役割を果たします。その身体動作から、五感のうち、主に視覚と聴覚を駆使してコミュニケーションを図ります。言い換えると、言葉よりも感覚を通じて相手の気持ちを読むことになります。つまり、直観が大事だということです。「言語ではないコミュニケーション」を読むためには、フィーリングが重要だということです。「Don't Think! FeeL. (考えるな！感じる)」という有名な映画のセリフをお借りして、私は非言語コミュニケーションのことを、「フィーリング・コミュニケーション」と呼ぶことを提唱しています。フィーリング・コミュニケーションを駆使して、円滑な人間関係が送れる社会になることを目指したいものです。