

資料

説得行動における非言語コミュニケーションの効果

松 本 卓 三*

教育現場において、教師は児童・生徒の態度や行動を望ましい方向に導いていくための説得行動を日々しているわけであるが、言語コミュニケーションには、かなり意を払っているものの、非言語コミュニケーションに対しては、あまり意を払っていないのが実状である。

説得行動に関する今までのHovland(1953)らの研究においては、言語コミュニケーションに対する研究はかなりなされ、研究成果もあがっている。しかし説得行動と非言語コミュニケーションとを関連づけたものは数少ないように思われる。非言語コミュニケーションと説得行動との研究に近いものとして、親密さや共感性と非言語コミュニケーションとを関連づけたものがある。Argyle & Dean(1965)は親密さを増す機能として、次のような5つのものを挙げている。それらは対人距離、視線の交錯、顔の表情、話題の親密性、声の調子などである。またHasse & Tepper(1972)は共感性を高めるためには、適度の視線の交錯、前傾姿勢、近い対人距離をとることが効果的で、言語コミュニケーションよりも、非言語コミュニケーションがより有効な手段だということを実証している。

視線の交錯については、Argyle & Dean(1965)は“親密さが増せば、視線の交錯は増し、それが減れば、視線の交錯は減少する。”と、Exline と彼の仲間(Exline 1963, Exline, Gray & Shuette 1965, Nachshon & Wapner 1967)は“積極的な態度になればなるほど視線の交錯は増す。”とそれぞれ述べている。

対人距離の研究ではSommer(1959)は“向かい合った場合には5フィートが最適である。”と、Argyle & Dean(1965)は“人は2フィート離れている時よりも、6～10フィート離れている時のほうが人をよく見る傾向がある。”とそれぞれ述べている。

姿勢(身体の傾き)についてはMehrabian(1968)が“前傾姿勢は比較的肯定的態度を伝達し、後傾姿勢は否

定的態度を伝達する傾向がある。”と述べている。

対人方向(向きあう角度)についてはHall(1963)によれば、“人と話をする時は、向かい合うことのほうが、横に並ぶことよりも、よく選ばれる。”とSommer(1962)によれば“人は横に並んで坐るより、向かい合って坐る傾向が強い。”とそれぞれ述べている。

以上非言語コミュニケーションについて述べたが、目の凝視、姿勢、対人方向、対人距離の4つの非言語コミュニケーションを独立変数として操作し、それらが、いかに説得に影響するかをみようとするのである。

〈仮設〉 説得者が、被説得者の目を凝視し、前傾姿勢(20°の前傾)をとり、対人方向0°(面と向きあう)で、近い対人距離をとった場合には、説得者が、被説得者の目を凝視しないで、後傾姿勢(20°の後傾)をとり、対人方向を右に45°で、遠い対人距離をとった場合よりも説得の効果があがるであろう。

方 法

説得者 大学1年次の男子学生6名。説得行動における地位効果を除くために、被説得者と同一の学年を選んだ。説得方法、実験操作は事前によく訓練した。

被説得者 大学1年次の男子学生288名。

説得コミュニケーション 事前調査を実施し、関心が強くかつ善いとも悪いともいえないような話題として「私達の人生において漫画は役に立つ。」という話題を選んだ。その話題の説得コミュニケーションの提示の仕方は、二方向のコミュニケーションで、肯定意見を先に、否定意見を後に提示して、次に結論を述べるといったものであった。またこの説得コミュニケーションは信憑性の高い人(心理学者)がまとめたものだということで提示した。この内容はTABLE 1に示した通りである。

独立変数 これは仮説のところでも述べたが、TABLE 2のように2つの水準をそれぞれ考え、そしてTABLE 3のように組合せた。組合せの結果、非言語コミュニケーションの型が16となった。例えば凝視—前傾—方向0

* 岡山理科大学

TABLE 1 説得コミュニケーション

肯定論	1. 楽しい読書経験を与え、読書技術の発達を動機づけるのに役立つ。 2. 漫画を多く読む者と読まないものとの学校での成績はあまり違わない。 3. 漫画は、他の読み物に劣らず語彙を学習させる。 4. 現実では満足されない要求の補償満足を与える。 5. 批判的に読める者には、問題になるような行為は生じない。 6. 登場人物に同化して、生活への適応を学ぶのが容易である。
否定論	1. 漫画はもっと価値ある読物や経験へ進む妨害になる。 2. 文章や読む能力の発達を妨げる。 3. 内容が現実ばなれし過ぎているから生活適応には役立たない。 4. 一般に質がよくなく、性・恐怖・活劇などを強調しすぎる。 5. 犯罪へ導きやすい。 6. 現実の生活に適応できないものが漫画に逃避しやすい。
結論	1. 思考の柔軟性が養われ、創造力がつき、発想の訓練に役立つ。 2. 気晴らし、気分転換、ストレスの解消になる。 3. ユーモアのセンスがつく。 4. 情報収集に役立ち、流行遅れにならない。 5. 余暇利用の一種で、娯楽や退屈しのぎになる。

TABLE 2 独立変数の2つの水準

目の凝視をする (凝 視)	———	目の凝視をしない (無凝視)
20° の前傾姿勢 (前傾)	———	20° の後傾姿勢 (後傾)
対人方向 0° (方向 0)	———	対人方向右に45 (方向45)
対人距離 1 m (距離 1)	———	対人距離 2 m (距離 2)

() 内は略語で、以下略語を主として使用。

TABLE 3 独立変数の組合せによる型と被説得者数

N=288人

独立変数の組合せの型	被 説 得 者 数	独立変数の組合せの型	被 説 得 者 数
凝視—前傾—方向 0—距離 1	18人	無凝視—前傾—方向 0—距離 1	18人
凝視—前傾—方向 0—距離 2	18	無凝視—前傾—方向 0—距離 2	18
凝視—前傾—方向 45—距離 1	18	無凝視—前傾—方向 45—距離 1	18
凝視—前傾—方向 45—距離 2	18	無凝視—前傾—方向 45—距離 2	18
凝視—後傾—方向 0—距離 1	18	無凝視—後傾—方向 0—距離 1	18
凝視—後傾—方向 0—距離 2	18	無凝視—後傾—方向 0—距離 2	18
凝視—後傾—方向 45—距離 1	18	無凝視—後傾—方向 45—距離 1	18
凝視—後傾—方向 45—距離 2	18	無凝視—後傾—方向 45—距離 2	18

—距離 1 の型は説得者が被説得者に対して、実験中ずっと彼の目を凝視し、20°の前傾姿勢で、真正面に相対し、両者の対人距離を1mにとるといように操作するのである。

従属変数 意見変化の量を従属変数とした。実験の事前と事後に「漫画の本は私たちの生活にとって必要ですか、それとも必要ではないですか。」という意見調査

を行い、それらの意見変化量を求めた。意見調査は9ポイント・スケールで実施した。

手続 実験手続は次のように実施した。

1) 被説得者の実験前の意見調査の実施。

2) 説得者は、独立変数の操作がなされるようにしてから、被説得者を1人ずつ部屋に招き、所定の位置に腰掛けさせた。

3) 説得者は説得コミュニケーションを被説得者に述べた。

4) 説得コミュニケーションが終わると、被説得者に対して事後の意見調査を実施した。

なお1人の説得者は48人の被説得者をランダムな順序で説得した。独立変数の組合せの型はいずれも3回実施するようにした。また1人の説得時間は大体5分前後であった。実験の実施場面は FIG. 1 の通りであった。

結果と考察

説得コミュニケーションによる意見変化量の平均ならびにSDは、TABLE 4 のようになった。それをみると誘導方向へ意見変化したものが多く、逆方向へ意見変化したものが少ないことを示している。

次に説得コミュニケーションによる意見変化量(4要因の場合)の分散分析をしてみるとTABLE 5 のようになった。それをみると主効果では有意な結果は認められない。一次交互作用、二次交互作用、三次交互作用のそれぞれの一部に有意な結果が認められる。一次交互作用については後述するように解釈が可能であるが、二次交互作用、三次交互作用ではどのような要因がどのように働いているのか解釈することが甚だ困難である。

一次交互作用の目の凝視(A)×対人方向(C)に有意な結果($F=10.37, df=1/272, P<.01$)が認められるので、

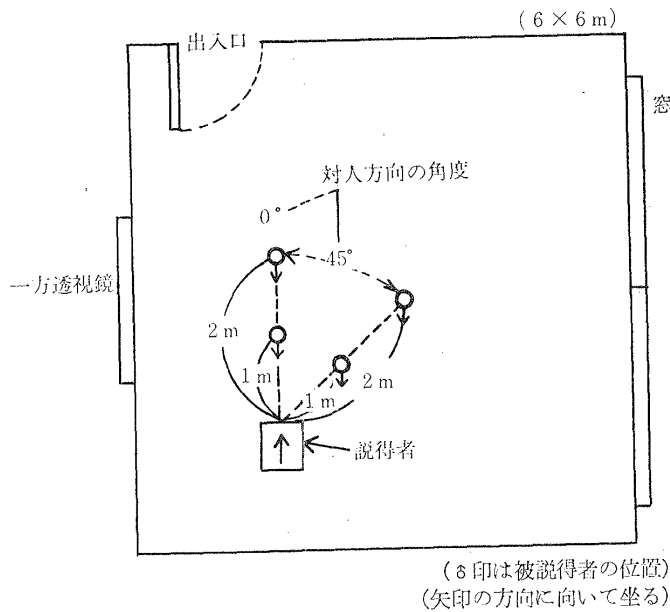


FIG. 1 実験場面

TABLE 4 説得コミュニケーションによる意見変化量 (4要因の場合)

対人方向	対人距離	目の凝視		凝 視		無 凝 視	
		姿 勢 M・SD		前 傾	後 傾	前 傾	後 傾
		M	SD				
方向 0	距離 1	M		0.50	0.44	-0.17	0.28
		SD		0.60	0.69	0.41	0.45
	距離 2	M		0.28	0.22	0.17	0.00
		SD		0.73	0.53	1.19	0.58
方向45	距離 1	M		0.00	0.06	0.56	-0.06
		SD		0.58	0.41	0.76	0.97
	距離 2	M		-0.06	0.39	0.61	0.28
		SD		0.85	0.83	0.89	0.65

(N=18×16=288)

TABLE 7 説得コミュニケーションによる意見変化量の 2要因 (目の凝視—対人方向)間の比較

比較した 2 要因	t	P
(凝 視—方向 0) > (凝 視—方向45)	4.02**	P < .001
(凝 視—方向 0) > (無凝視—方向 0)	2.55*	.02 > P > .01
(凝 視—方向 0) (無凝視—方向45)	0.11	P > .9
(凝 視—方向45) (無凝視—方向 0)	0.24	.9 > P > .8
(凝 視—方向45) < (無凝視—方向45)	1.89†	.1 > P > .05
(無凝視—方向 0) < (無凝視—方向45)	2.09*	.05 > P > .02

(>)は意見変化量の大小を示す。 **P < .01, *P < .05, †P < .1)

TABLE 5 説得コミュニケーションによる意見変化量の分散分析

変 動 因	SS	df	MS	F
目の凝視(A)	0.03	1	0.03	
姿 勢(B)	0.09	1	0.09	
対人方向(C)	0.01	1	0.01	
対人距離(D)	0.08	1	0.08	
A × B	1.25	1	1.25	
A × C	5.29	1	5.29	10.37**
A × D	0.43	1	0.43	
B × C	0.42	1	0.42	
B × D	0.01	1	0.01	
C × D	1.27	1	1.27	
A × B × C	4.15	1	4.15	8.14**
A × B × D	0.97	1	0.97	
A × C × D	5.90	1	5.90	11.57**
B × C × D	1.82	1	1.82	
A × B × C × D	6.22	1	6.22	12.20**
誤 差	138.28	272	0.51	

**P < .01

TABLE 6 説得コミュニケーションによる意見変化量 (2要因：目の凝視—対人方向の場合)

2 要因の組合せ	M	SD
凝 視—方向 0	0.36	0.65
凝 視—方向45	0.10	0.80
無凝視—方向 0	0.07	0.75
無凝視—方向45	0.35	0.80

(N=72)

更にそのものをt検定によって比較検討する。TABLE 6, TABLE 7をみると、(凝視—方向0)の場合は、(凝視—方向45)の場合よりも説得効果が認められる (t=4.02, df=142, P < .001)。また(凝視—方向0)の場合は(無凝視—方向0)の場合よりも説得効果が認められる (t=2.25, df=142, .02 > P > .01)。このことは目の凝視をしている時は、対人方向0°の場合が、対人方向を右に45°の場合よりも説得効果があることを示すものと思われる。

更に(無凝視—方向45)の場合は(無凝視—方向0)の場合よりも説得効果が認められる (t=2.09, df=142, .05 > P > .02)。このことは目の凝視をしない時は、対人方向を右に45°の場合のほうが、対人方向0°の場合よりも説得効果があ

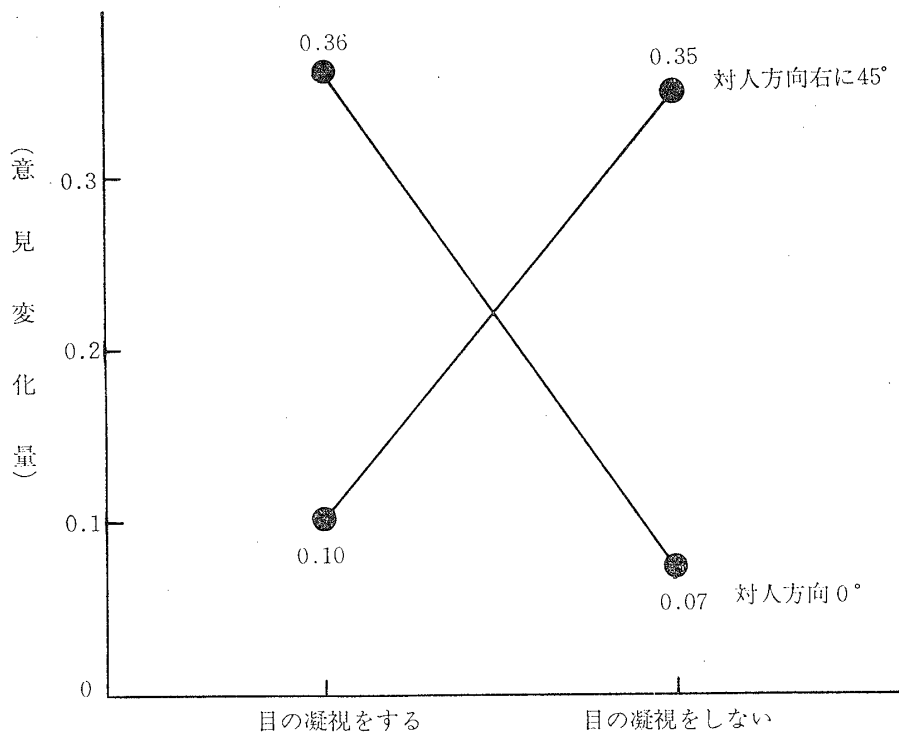


FIG. 2 説得コミュニケーションによる意見変化量 (2要因: 目の凝視—対人方向)

ることを示すものと考えられる。また傾向であるが(無凝視—方向45)の場合のほうが(凝視—方向45)の場合よりも説得効果があるようである ($t=1.89, df=142, .1 > P > .05$)。このことは目の凝視をしない時は対人方向0°の場合よりも、対人方向を右に45°の場合のほうがより説得効果があるものと思われる。

以上のことはFIG. 2をみても明らかである。目の凝視をしている時は、対人方向0°の場合がより説得効果があり、目の凝視をしない時は、対人方向を右に45°の場合がより説得効果があることを示している。

以上の結果からみると非言語コミュニケーションのうち、目の凝視と対人方向とが、かなり説得の効果に影響するという結果がでている。今迄の非言語コミュニケーションの諸研究のうち Sommer (1959), Alber & James (1970), Hall (1964), Little (1965) の対人距離に関する研究, Mehrabian (1968), James (1932) の姿勢に関する研究からしても、対人距離や姿勢もかなり説得に効果をもたらすものと思われるが、本実験においては、それらの説得に対する効果は明確にとらえることができず、全面的に仮説の実証はできなかった。いずれにしても説得に効果をもたらす要因は、本実験でとりあげた4要因のみでなく、他にもその要因はあると思われる。かなり多くの要因がダイナミックに関係しあって説得効果がでってくるものと考えられる。今後更にそれぞれの要因が、

どのようにまたどの程度説得の効果に影響するか追究していかねばと思う。

要 約

この実験は非言語コミュニケーションが、説得の効果にいかんに影響するかを研究するために計画された。実験で取り扱われたそれらの非言語コミュニケーションは、目の凝視、姿勢、対人方向、対人距離であった。非言語コミュニケーションのそれぞれは2つの水準をもっていた。実験は16の条件からなり、説得者と被説得者はそれぞれ椅子にかけ、お互いに向きあっているという事態でなされた。

被験者は294人の男子の大学生で、そのうち6人は説得者、288人は被説得者であった。実

験の条件ごとに18人の被説得者を割当てた。

説得コミュニケーションは説得者によって述べられた。その話題は「漫画の本を読むことは私達の人生において一層有益である。」ということであった。

非言語コミュニケーションでの説得効果は、被説得者の意見変化量で測定された。

主な結果は次の通りであった。

1. 説得事態で、説得者が被説得者の目の凝視をしている時には、対人方向0°の場合は、対人方向を右に45°の場合よりも説得に効果的である。
2. 説得事態で、説得者が被説得者の目の凝視をしていない時は、対人方向を右に45°の場合は、対人方向0°の場合よりも説得に効果的である。

説得者が、被説得者の目の凝視をし、前後姿勢、対人方向0°、近い対人距離の場合は、かなりの説得効果があるだろうという仮説は検証されなかったが、姿勢、対人距離も説得に効果があるだろうと考えられるので、今後も引き続きこうした面の追究をしていきたい。

文 献

- Albert, S. & James, M. D. JR. 1970 Physical distance and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 265-270
- Argyle, M. & Dean, J. 1965 Eye contact, distance

- and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304
- Exline, R. V. 1963 Explorations in the process of person perception : Visual interaction in relation to competition, sex, and need for affiliation. *Journal of Personality*, 31, 1-20
- Exline, R. V., Gray, D., & Schuette, D. 1965 Visual behavior in a dyad as affected by interview content and sex of respondent. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 201-209
- Haase, R. F., & Tepper, D. T. 1972 Nonverbal components of empathic communication. *Journal of Counseling Psychology*, 19, 417-424
- Hall, E. T. 1963 A system for the notation of proxemic behavior, *American Anthropologist*, 65, 1003-1026
- Hovland, C. I., & Janis, I. L., & Kelley, H. H. 1953 *Communication and persuasion*. New Haven, Conn. : Yale Univ. Press.
- James, W. T. 1932 A study of the expression of bodily posture. *Journal of General Psychology*, 7, 405-437
- Little, K. B. 1965 Personal space. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 237-247
- Mehrabian, A. 1968 Inference of attitude from the posture, orientation, and distance of a communication. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 296-308
- Nachson, I., & Wapner, S, 1967 Effect of eye contact and physiognomy on perceived location of other person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 82-89
- Sommer, R. 1959 Studies in personal space. *Sociometry*, 22, 247-260
- Sommer, R. 1962 The distance for comfortable conversation ; A further study. *Sociometry*, 25, 111-116

(1977年10月4日受稿)