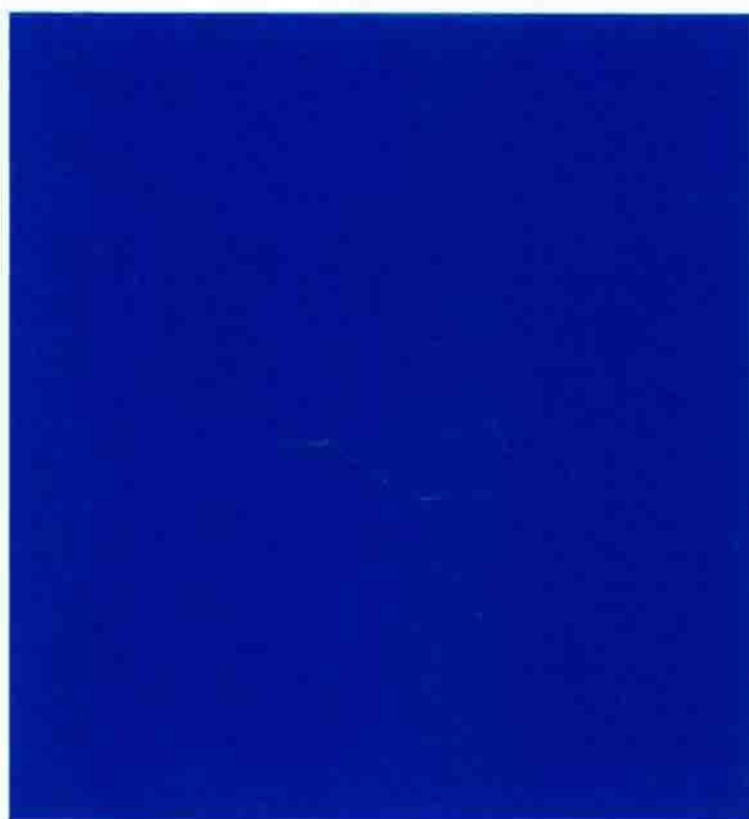


非言語表現の威力

パフォーマンス学実践講義

佐藤綾子



講談社現代新書

2273

非言語表現の威力

パフォーマンス学実践講義

佐藤綾子

講談社現代新書

2273

講談社現代新書 2273

非言語表現の威力——パフォーマンス学実践講義

二〇一四年七月二〇日第一刷発行

著者 佐藤綾子 さとうあやこ © Ayako Sato 2014

発行者 鈴木哲

発行所 株式会社講談社

東京都文京区音羽二丁目二二二 郵便番号 一〇二一八〇〇一
出版部 〇三―五三九五―三五二一

販売部 〇三―五三九五―五八一七

業務部 〇三―五三九五―三六一五

装幀者 中島英樹

本文データ作成 朝日メディアインターナショナル株式会社

印刷所 大日本印刷株式会社

製本所 株式会社大進堂

定価はカバーに表示してあります Printed in Japan

本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内の利用でも著作権法違反です。[R]〈日本複製権センター委託出版物〉

複写を希望される場合は、日本複製権センター（〇三―三四〇一―二三八二）にご連絡ください。落丁本・乱丁本は購入書店名を明記のうえ、小社業務部あてにお送りください。

送料小社負担にてお取り替えいたします。

なお、この本についてのお問い合わせは、現代新書出版部あてにお願いいたします。



N.D.C.809.2 194p 18cm

ISBN978-4-06-288273-6

目次

はじめに

3

第1章

人は意図的に自己表現せずにはいられない

自己表現の基本的仕組み

15

思わず相手に影響される自己表現——「ミラー」と「ミミクリ」の謎／二人のあな
た／世阿弥に学ぶパフォーマー「三つの目」／「自己呈示」と「二重の自己」／なぜ、
一言も言わずに一瞬で気持ちが伝わるのか／日本と中国は一緒？——高コンテキス
ト文化の最新情報／もう「シャイネス」では言い訳できない／ネット社会と少子化
がつくり出した自己表現力低下／仕事の成否は自分の「見せ方」「伝え方」で決まる
／似ているけれど違う「根回し」と「ロビイング」／自己表現と成長／自己表現に関
わる学問分野

第2章

世界のスタンダード「LEP理論」

——相手に応じて最適な伝え方を選ぶ

相手が動き出す三つのエンジン／オリンピック招致プレゼン二十の技法／安倍首相の言葉の変化——ロジックはできるだけシンプルに伝える／安倍首相の感情アピールの変化／オバマ大統領の言葉の選択／小泉進次郎議員の「ブリッジング技法」／理論を補うたとえ話——頭を悩まさずに論理がわかる仕掛け／リーダーに必要な三つの段階的ロジック展開／ステイプ・ジョブズのシンプル英語に学ぶ／話し手の信用は積み上げるもの

第3章

言葉よりも雄弁な非言語表現

——本当の仕組みと上手な使い方

非言語パワーの面白さを使い道／「非言語的表現」の分類と役割／第一印象は「顔の表情」で決まる／人柄は二秒でわかる／「声」は表情に続く二つ目のメッセージ／背骨は重要なメッセンジャー／男性六十センチ、女性五十五センチ／「腕の振り」で示

第4章

すインパクト／アイコンタクトほど強力な伝達手段はない／「同調動作」は、誰に對して出るか？／「嘘」が一番正確にわかる方法／唇だけで自信の有無が伝わる／頭の方角を変えて「視線」で全員をつかむ

自分の気持ちを言葉で伝える実践編

——自己紹介からスピーチ、プレゼン、交渉まで——

一分間は二百六十七文字——時間をオーバーしない／伝わるための絶対的条件——
「コード」の同一化／自己紹介成功の三つの条件／聴かせるスピーチの基本——相手の聴きたいことを話す／楽しませるか、知らせるか、説得するか／勝つプレゼンの仕組み／「感情プレゼン」成功のコツ——三つの自己開示／「エトス（信用）プレゼン」の条件——過去の実績と人柄の良さ／ウィンウィンのネゴシエーション／相手のタイプ別、上手な褒め方・叱り方／尊敬される謝り方

第5章

上手に会話を続ける

—— 会話の目的別フィードバック

163

「モノローグ」と「対話」の最大の違い／相手の「欲求」と「性格」を読み取ってフィードバックを決める／表情を読んで、会話を変える／傾聴できれば、話はつながる——「SOLEER原則」／上手な質問技法／お願い事は「アイメッセージ」で——
選択権を相手に預ける／なぜ日本人は質問を「非難」と思ってしまうのか

おわりに

185

参考文献

191

非言語表現の威力

パフォーマンス学実践講義

佐藤綾子

講談社現代新書

2273

はじめに

誰にでも思い当たるはずの「ある場面」を思い浮かべてみてください。駅の階段でつい足を踏み外して転んでしまった。即座に片手をついたので、そう重傷に至るような転び方ではなかった。でも、地面についた右手に汚れがある、ズボンの右ひざあたりも汚れたし、ズキンと痛みも走る。

もしここでまわりに誰もいなければ、あなたは間違いなく「アイタタツ」と小声を漏らして顔をしかめ、手やひざの埃を払い、洋服の生地が破けていないか、足は大丈夫かと、ひと通り点検することでしょう。

でも、もしもそこに数人の通行人がいたらどうでしょう？ あなたはきつとサツと

立ち上がり、顔色ひとつ変えずにスタスタと、まるで何事もなかったかのように歩き出すに違いありません。私だってそうするでしょう。

このように、日常の通勤途上から挨拶や買い物まですべてにおいて、一人でも自分の目の前に誰かがいる限り、「何らかの意図を持って、自分を表現している」のが、私たちの真実です。なぜなら人には皆、自分を大切だと思う「自己愛」があり、自己愛なしには生きられないからです。

そして、この自己愛の中で、自分の夢を大切にして自分らしく生きたいと願う「欲求」が生まれます。これが、心理学での「自己実現の欲求」です。

自己実現の欲求の仕組みをよく見ると、その条件欲求として「自己表現の欲求」があるのです。だから、自分を表現して、その表現を相手に認めてもらうことで「承認欲求」が満たされて、自己実現ができるという仕組みです。

つまり、自己表現することは、人間の本能であり宿命なのです。詳細は、心理学者マズローをはじめ、私のこれまでの自己表現関係の本でご覧ください。

では私たちは、どんな自己表現をしたらよいのか？そこが問題です。自分の夢や目的を達成したり、良い人間関係を築いたりするためには、そのことに貢献する自己表現

でなければ、意味がなくなってしまいます。

パフォーマンス学は、人間関係づくりと夢の実現に不可欠な自己表現を研究し、教育するための学問です。

一九七九年、ニューヨーク大学大学院が、世界初のパフォーマンス研究学科を新設しました。第一期留学生として入学した私が、初のパフォーマンス学で修士号を取って意気揚々帰国したのが八〇年、いまから三十四年前でした。ところが、日本の心理学会でもビジネス界でも無視されてばかりでした。当時は「自己表現は自然のままがいい」と皆が思っていたからです。

でも、時代は変わりました。いまや完全なグローバル化社会です。欧米人ばかりでなく、中国人、韓国人などアジアの人々の中にあっても、きちんと自己表現できない日本人は、ビジネスや政治の世界でも必要な影響力を行使できなくなりました。

二〇二〇年のオリンピック・パラリンピックを東京に招致できたのも、プレゼン力の向上が大きく寄与したのは、皆さんご存じのところでしょう。

さて、そこで大事なことをご紹介しましょう。

「表現されない実力は、ないも同じだ」

これこそが、パフォーマンス学のモットーです。

昔よりだいぶ改善されたとはいえ、いまでも学校では教科の勉強が中心で、自己表現の授業はない、教えてくれない。少子化の影響で家庭でも、親や兄弟とのやりとりの中で鍛えられる機会がない。そして、そのまま会社に入ると、何だか自分の言うことが通じないと痛感している人は多いのです。私たちの自己表現力向上に直結するパフォーマンス学を本書で正面から取りあげる必要性はそこにあります。

「阿吽^{あうん}の呼吸」に「以心伝心」、言いたいことを改めて言葉にしなくても、その場の状況や人間関係の中で自然に伝わっていく。そんな文化を「高コンテキスト文化」と名付けたのは、アメリカの文化人類学者エドワード・ホールでした。

彼がその時、こんな「暗示表現文化」の代表国として挙げたのが、一位・中国、二位・日本（全十二カ国中）です。これは、いまから五十年前の話です。

ところが、いまの中国を見て、「言いたいことを言わない文化の人々」と誰が思うでしょうか？ 彼らは日本を尻目に、さっさと「モノ言う文化」、すなわち「低コンテキ

スト文化」に移行した感があります。私が書いた『自分をどう表現するか——パフォーマンス学入門』（講談社現代新書、一九九五年）で、中国を高コンテキスト文化代表として取り扱ったホールの一覧表をご紹介したのが、約二十年前。まったくなんという変貌ぶりでしょうか。

日本のビジネスはいま、完全なグローバル化の中にあります。きちんと伝えずに「ひとつよろしく」では、何も動かないでしょう。グローバル化社会での外国人との関係づくりはもちろんのこと、国内ビジネスでもプロジェクトマネジメント全盛となり、慣れた自社内や部署内の仲間に限らず、テーマごとに新しくさまざまな人とチームを組む必要性があります。

具体的に、あらゆる場で「ある目的のために、ある自分を、あるやり方で表現すること」が不可欠な時代になったのです。それなのに、ITの普及と少子化でフェイストゥフェイスのコミュニケーションの力はどんどん落ちていきます。人づき合いが苦手な人が増えています。人づき合いこそ、私的場面でも仕事の場面でもすべての基本になることなのに、これではもったいないのです。

人づき合いの基本であり、ツールである「パフォーマンス学」を、本書ではわかりや

すく、自己表現の目的に沿って五つの領域に分けて、具体的にお伝えしていきましよう。

本書の大きな目的は、次の五つの領域を読みすすめていただく中で、読者の皆さんが自己表現の仕組みを科学的に知り、「最高の自己表現力」を身につけることです。

具体的には、以下の構成になっています。

第1章では、相手の表現を思わず真似してしまったり、隠し事をしたり、言葉で言わずに「非言語表現」で伝えたりと、さまざまな特徴を持つ人間の自己表現の基本的仕組みについて

第2章では、主として私たちの言葉が、相手にどのような構造によって伝わるかについて

第3章では、ときに言語よりも雄弁な「非言語表現」のメッセージ伝達に集中して「自分をどう見せるか」の方法について

第4章では、「自分の気持ちをどう言葉で話すか」という「言語表現」の仕組みと技術について

第5章では、より確かなフィードバックにより、好感的対話を続ける方法について

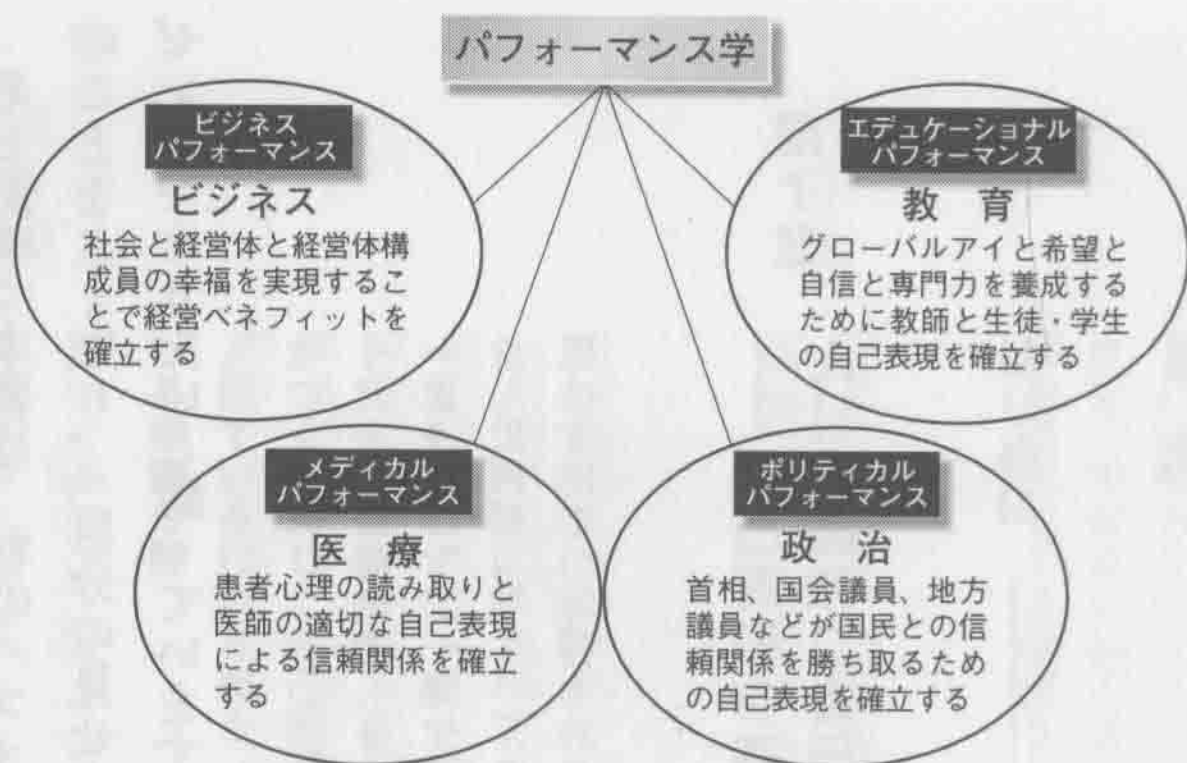


図1 パフォーマンス学の領域

（ここでは、相手の気持ちを相手のどの部分からどう読み取り、どうフィードバックするかをお伝えします）

私もたくさんの実験と調査データを積み重ねてきました。研修者も、時の首相二名を含む政治、ビジネス、医療、教育の四分野に拡がっています。図1で示すように、パフォーマンス学の活用領域は、その四分野にまたがり、目的もそれぞれに明確です。実験や研修データも、各分野で二十年間着々と積み重ね、徐々に増やしてきました。一九九五年刊行の『自分をどう表現するか——パフォーマンス学入門』以来、読者からいただいた「もっと自己表現のことが知りたい」という声にも、本書では徹底的に答ええています。

ある意味で本書は、私のパフォーマンス学・三十五年間の結晶であり、より自己表現のことをよく知り、「自分の見せ方、伝え方」に磨きをかけたい人々への心からのプレゼントでありたいと願っています。