

対面説得事態での送り手の非言語行動の検討

横山ひとみ*・大坊郁夫**

Senders' Nonverbal Behavior in a Face-to-Face Persuasive Communication

Hitomi YOKOYAMA* and Ikuo DAIBO**

The purpose of this study is to examine that how people persuade their partners by using their nonverbal behaviors. Here, participants as senders and their partners (confederates) as receivers took part in this experiment. Participants delivered message twice by changing the intent of persuasiveness (a persuasive condition and a control condition). The results indicated that participants use gesture and gaze more in the persuasive condition than in the control condition. Moreover, women participants smiled less in the control condition than in the persuasive condition. Furthermore, participants did not use adaptor in the persuasive condition as many as in the control condition.

key words: face-to-face communication, persuasion, nonverbal behaviors.

問 題

本研究の目的は、対面場面で送り手が受け手を説得しようとする時の送り手の非言語行動の特徴を検討することである。

対面場面で他者とコミュニケーションを行う場合、メッセージの送り手は、言語行動によってどのような言葉を選んでメッセージを伝達するかだけでなく、非言語行動によって言葉以外の表現を使ってどのように伝達するかについても気に掛けている。これは非言語行動には送り手の感情 (Ekman & Friesen, 1975) や会話相手との関係性 (Argyle & Dean, 1965; Hall, 1966) が表出され、さらには、それが当該者の印象形成に相応の影響を与える (Burgoon,

Birk, & Pfau, 1990) ためであろう。したがって、非言語行動は言語行動と同様にあるいはそれ以上にメッセージ伝達手段として重要である (Andersen, 2008; Argyle, 1988)。

しかし、従来の説得研究では送り手のメッセージは印刷された文章や音声で使用されてきた (今井, 2010), という研究背景に示されるように言語行動に焦点が当てられ、非言語行動は副次的な扱いであった。一般に、対人コミュニケーションにおいては非言語行動が言語行動よりも他者に及ぼす影響が大きいことが指摘されている (Mehrabian, 1972)。説得場面では非言語行動が実際に信憑性や説得性といった説得効果の一因となることが明らかにされている (Burgoon et al., 1990)。

* 東北大学電気通信研究所

Research Institute of Electrical Communication Tohoku University, 2-1-1 Katahira, Aoba-ku, Sendai, Miyagi 980-8577, Japan

現所属: 東京農工大学大学院工学研究院

Institute of Engineering, Tokyo University of Agriculture and Technology, 2-24-16, Naka-cho, Koganei, Tokyo 184-8588, Japan

** 東京未来大学モチベーション行動科学部

School of Motivation and Behavioral Sciences, Tokyo Future University, 34-12 Senju Akebono-cho, Adachi-ku, Tokyo 120-0023, Japan

また、従来の説得研究は研究者が送り手の説得メッセージの一定の要因を操作することで、その要因が受け手にどのような影響を与えるのかを検討してきた。すなわち、メッセージの送り手ではなく、受け手に研究の焦点があり、送り手がどのようにメッセージを生成するかではなく、メッセージが受け手に及ぼす効果に焦点が当てられていた(深田, 2002)。

したがって、本研究では、従来の研究で取り挙げたこなかった説得時のメッセージの発信に着目し、送り手の非言語行動を用いたメッセージの生成について探索的に検討する。

本研究では、手の動き (i. e., アダプター, ジェスチャー), 視線, 笑顔の4つの非言語行動に着目する。Ekman & Friesen (1972) によると、アダプターとは、例えば頭を掻くなど、自己あるいは身体的欲求を満足させる手の動きである。このアダプターは、話し手の不安や不快な感情などのネガティブな感情を伝達する (Ekman & Friesen, 1972; Knapp & Hall, 2009)。一方で、例えば、指で円を作りお金という意味をもたせるような言語の代替として用いられる手の動き、会話のリズムや内容に伴う手の動きなど (Ekman & Friesen, 1969), アダプターに当てはまらない手の動きであるジェスチャーは受け手に送り手の情報を伝達し (Ekman & Friesen, 1969), 受け手の理解を助ける機能がある (Graham & Argyle, 1975)。視線には伝達意図を知らせる機能や感情や対人的態度を表出する機能がある (Kendon, 1967)。笑顔には感情 (Ekman & Friesen, 1975), 親密さや好意 (Kraut & Johnson, 1979) を表出する機能があり、相手に笑顔を増加させることで相手に好意を伝達する (和田, 1986)。聞き手は視線や笑顔が表出される送り手の顔に特に注意を向ける (Andersen, 2008; Gullberg & Holmqvist, 2006)。以上のことから、送り手は他者を説得しようとするとき受け手からの評価を考慮するため、受け手により印象を与えたり、メッセージの理解を促すポジティブな表出を増加させ、ネガティブな表出を減少させると考えられる。

今回取り挙げた4つの非言語行動は後述するように顕在的であり、視覚的に受け手の注意を引くのである。人は他者の顔に注目しやすく (Andersen, 2008), 身体の前空間で用いられる手の動きは受け手の注意を引く (McNeill, 1992)。実際にこれらの

非言語行動が説得場面で受け手に影響を与えることが確認されている (Burgoon et al., 1990; 藤原, 1986; Maricchiolo, Gnisci, Bonaiuto, & Ficca, 2009; 松本, 1978; 山口・小口, 1998; Yokoyama & Daibo, 2012)。これら4つの非言語行動を送り手が組み合わせて用いると受け手により大きな影響を与える可能性が考えられる。また、送り手にとって顔や手の動きは統制しやすい。本研究から得られた基礎的知見が効果的に他者を説得するという応用研究に発展させる場合には重要な非言語行動となるであろう。

以上のことを踏まえて、本研究では手の動き (ジェスチャー, アダプター), 視線, 笑顔の視覚的な非言語行動に焦点を当て、説得場面で実際に受け手に影響を与えることが確認されている非言語行動を送り手がどのように使用しているのかを検討する。

では、われわれが実際に他者を説得しようとする時に、ジェスチャーやアダプター, 視線, 笑顔をどのように使用しているのだろうか。この疑問に答えてくれる研究は非常に少ないが、先駆的な研究が Mehrabian & Williams (1969) によって行われている。彼らは、受け手にメッセージを伝達する送り手の説得意図を高・中・低の3段階設定し、説得意図の違いによって送り手の非言語行動の違いがあるかを検討している。その結果、他者を説得しようとする意図が高くなると、人は視線やジェスチャーの使用を増加させ、顔の表情を豊かにするが、アダプターの使用は説得意図によって変わらないことが示されている。

では、日本においても他者を説得時に同様の行動が取られるであろうか。送り手のメッセージの記号化は文化によって規定される (Berlo, 1960) ことや、低コンテクスト文化の欧米と高コンテクスト文化の日本では送り手の表出が異なる (中村, 1991; Takai & Ota, 1994) ことが指摘されている。そのため、日本において Mehrabian & Williams (1969) の知見を適用するためには表出性の違いという点で検討の余地があると思われる。

そこで、本研究では説得意図によって非言語行動の違いがあるかを実験室実験により探索的に検討を行う。具体的には、海外の研究である Mehrabian & Williams (1969) の実験パラダイムを参考にし、メッセージを伝達する送り手の説得意図の段階を3段階

から2段階(高・低)に変更し、実験参加者が説得状況かそうでない状況なのかを区別しやすい状況を設定し実験を実施する。

なお、非言語行動を研究対象とする場合、性別によって行動が異なることが報告されているため(Hall, 1984; LaFrance, Hecht, & Paluck, 2003)、送り手の性別も重要な要因であると考え、性差についても検討を行う。

方 法

実験参加者

実験参加者は、関西地域の大学生61名(男性29名、女性32名;平均年齢18.98歳, $SD=0.94$)であった。「対人コミュニケーションに関する研究」という名目で、講義時に実験参加者を募った。分析対象者は、実験協力者と相互作用を行った者、実験協力者と面識があると回答した者、撮影した映像に不備のある者を除く55名(男性28名、女性27名;平均年齢18.98歳, $SD=0.95$)であった。

実験協力者

実験協力者は、大学生6名(男性3名、女性3名;平均年齢21.33歳, $SD=0.82$)であった。実験者は、実験協力者にもう1名の実験参加者のふりをするように協力を依頼した。実験協力者の役割はメッセージの受け手であった。本研究は複数の実験協力者に受け手の役割を依頼していることから、それぞれの実験協力者の行動が送り手の表出行動に与える影響を排除する必要があった。そのため、実験協力者の行動を統制するために、実験協力者は実験中の行動についてあらかじめ十分な訓練を受けた。具体的には、送り手に視線を向ける(過度に向けない、自然な瞬きを挟む)、椅子に深くかけて座り姿勢は前傾や後傾にならないようにする、微笑みかけない、うなずきや相槌を多用しない、という訓練であった。また、服装は黒色の上着とブルージーンズとし、色や形を統一した。

デザイン

2(条件:説得,統制)×2(性:男性,女性)の2要因混合計画であった。条件は参加者内要因、性は参加者間要因であった。条件に関してはカウンターバランスを取った。

質問項目

①話題に対する態度および関心の度合い 予備調

査によって抽出した12の話題に関して、態度については「非常に反対」から「非常に賛成」、関心の度合いについては、「全く関心がない」から「非常に関心がある」の7件法で回答を求めた。具体的な項目は、年老いた両親の世話は子供としての義務である、質のよい教育のためには授業料値上げは仕方ない、歩きタバコは法律で罰するべきだ、などであった。

②撮影および映像の研究使用に関する承諾書

③面識の程度 初対面である、顔は見たことがある、あいさつをかわす、日常的な話をする、個人的な問題まで話すことがある、の項目から該当する選択肢を1つ選ぶように求めた。

④実験協力者の印象 Big Five(和田, 1996)の「外向性」、「情緒不安定性」、「開放性」、「誠実性」、「調和性」の5つの因子の中からそれぞれ因子負荷量の高い順の3項目を抜粋した15項目を用い、「全く当てはまらない」から「非常に当てはまる」の7件法で回答を求めた。

⑤操作チェック 具体的な項目は、「あなたは相手を説得しようと試みた」であった。「全く当てはまらない」から「非常に当てはまる」の7件法で回答を求めた。

その他の項目にも回答を求めたが、本研究の主旨とは異なるためここでは報告しない。

装置

撮影装置として、デジタルビデオカメラ(HDR-HC3, HDR-SR12, SONY)を用いた。音声を取得する装置として、ヘッドセットマイク(ATM75, audio technica)を使用した。

手続き

実験参加者は、指定した日時に実験室に招集された。実験協力者は実験参加者と同姓であり、もう1名の実験参加者のふりをしてあらかじめ実験室に待機していた。実験参加者が実験室に到着すると、衝立で仕切った個別のブースで質問項目①に回答を求めた。実験者は質問項目①を回収後、実験への参加にお礼を述べ、自己紹介を行った。その後、実験者は、二者による実験であること、実験時間が40分程度であること、メッセージを伝達する際のコミュニケーション特徴を検討する実験であること、実験参加者が実験を中止したいと思った場合はいつでも中止可能であることについて説明を行った。次に、

実験者は、会話の様子をデジタルビデオカメラで撮影すること、その録画記録を研究目的以外に使用しないこと、質問紙の個人が特定されないように分析することについて説明した。そして、質問項目②をよく読むように指示し、実験参加者がそれに同意した場合に、承諾書に実験参加日と氏名の記入を求めた。その後、質問項目③と④に回答を求めた。実験者はこの間に実験参加者から回収した①の中から、2つの話題を選択した。これら2つの話題は、実験参加者の関心が同様に高く、かつ態度の極化度合いが同じものであった。

質問項目②、③、④を回収後、次のような教示を行った。「この実験は人が他者にメッセージを伝える時のコミュニケーション特徴を検討することです。そのため、この実験では送り手と受け手の役割を設定しています。送り手の役割とは、受け手に2つの話題についてメッセージを伝達することであり、受け手の役割は発言をせず送り手の話をしっかり聞くことです。この役割は実験実施前にあらかじめランダムに決定されています。〇〇さん（実験参加者）は送り手、××さん（実験協力者）は受け手に役割が配置されています。」教示後、実験参加者と実験協力者にそれぞれの役割でよいかどうかについて承諾を取り、役割ごとに個別に説明を行った。

実験参加者は、1回目に受け手に話す話題とメッセージの伝達方法を記した文章を手渡された。実験者は、その文章に沿って話題を声に出して読み上げた。メッセージの伝達方法については、説得条件では、「一生懸命に相手を説得しようとしてください。相手の考えがどうであれ、相手を納得させるようにメッセージを伝達してください」と教示し、統制条件では、「相手を説得しようとか、あえて説得しないというのではなく、ニュートラルな方法で相手にメッセージを伝達してください」と教示した。この時、メッセージの伝達方法については声を出さず、文章に書かれた内容を指し示して説明を行った。

次に、これから話す話題について考えをまとめる時間を取ることに、その後、受け手に5分程度でメッセージを伝達することを説明した。

実験参加者の考えがまとまったことを確認し、メッセージを伝達するために個別ブースから椅子に移動を求めた。ヘッドセットマイクを装着したうえで、腰を深くかけて椅子に座るように求めた。ま

た、説得条件あるいは統制条件のメッセージの伝達方法で、受け手にメッセージを伝達するように求めた。さらに、メッセージの伝達をこれ以上続けられないと思った場合は、「以上です」と述べ、伝達を終了してもよいことを説明した。1回目の伝達が終了した後、椅子から個別ブースに戻るように求め、質問項目⑤に回答を求めた。そして、2つ目の話題とメッセージの伝達方法について実験参加者に説明し、1回目と同様の実験手続きを踏み、実験参加者は2回目のメッセージの伝達を行った。

2回目のメッセージ伝達終了後に、椅子から個別ブースに戻り、質問項目④と⑤に回答を求めた。最後にディブリーフィングを行い、謝礼を手渡し、実験を終了した。

会話の様子は、三脚で固定した3台のデジタルビデオカメラで撮影された。3m離れた位置に配置したデジタルビデオカメラ1台には対面している実験参加者と実験協力者を真横からとらえ膝から上が映るように撮影し、残りの2台のデジタルビデオカメラには実験参加者と実験協力者をほぼ正面からとらえ肩から上が映るように撮影した。なお、2脚の椅子は対面に配置し、椅子間の距離は100cmとした。

コーディング

コーダー コーディングは、実験者である大学院生（女性）と、実験の内容を知らない社会心理学専攻の大学院生2名（女性）の計3名で行われた。3名はいずれもコーディング経験のある者であった。3名のうちの2名で、本研究とは別のコミュニケーション場面の録画記録を用いて、各指標について抽出の際の操作的定義を確認した。その後、複数の録画記録を用いて、一致率を高めるために十分に訓練を行った。

行動指標 本研究では、コーダー2名は、「ジェスチャー」、「アダプター」、「視線」、「笑顔」の各指標について、イベントレコーダーを用いて累積時間（秒）と累積頻度をコーディングした。本研究では、木村・大坊・余語（2010）の操作的定義を行動指標として用いた。ジェスチャーは、膝の上で手を組む状態や、膝の上に手を置いている状態を基本姿勢とし、アダプターに当てはまらない場合で手の位置が宙にある状態で、手を用いて、何かを指したり、形を表したり、動きを表したり、リズムを取ったりする動作とした。アダプターは、基本姿勢以外で、手

Table 1 非言語行動とメッセージ伝達時間の基礎統計量

	説得条件				統制条件			
	男性		女性		男性		女性	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
ジェスチャー	67.00	79.96	57.76	74.09	43.57	59.63	47.70	67.44
アダプター	78.11	82.51	72.46	60.05	75.71	72.45	70.02	58.69
視線	88.52	98.54	101.94	62.70	57.30	71.46	67.69	46.63
笑顔	3.68	10.69	22.94	32.90	3.96	8.07	36.98	38.56
メッセージ伝達時間	276.29	73.87	255.06	65.17	263.50	70.34	237.24	71.78

Note: 表に示した値は変数変換前の値である。単位は秒。

を使って頭や顔、腕、足など自身の身体に触れている動作とした。視線は、相手に対して視線を向けている状態とした。笑顔は、微笑んだり、声を出して笑っている状態とした。

コーディングには、Microsoft 社製 Visual Basic で作成されたパソコン上のイベントレコーダー “sig-saji 2” (荒川・鈴木, 2004) を用いた。会話の録画面面を視聴しながら、対象となる行動が生じた場合にキーを押し、対象となる行動が継続して生じた場合はキーを押し続けた。イベントレコーダーは 0.5 秒ごとに、対象となる行動の有無を 1 (生起している) と 0 (生起していない) で記録した。

一一致率の算出 コーダー 2 名の測定の信頼性を確認するために、ジェスチャー、アダプター、視線、笑顔の指標の累積時間と累積頻度について、2 名のコーダーの一一致率を Pearson の積率相関係数によって算出した。ジェスチャー、アダプター、笑顔、視線の累積時間については $r_s = .99$ ($p_s < .001$)、累積頻度については $r_s = .79 \sim .99$ であった ($p_s < .001$)。累積時間の信頼性については高い値が得られたことから、累積時間のコーディングに関する信頼性は保証されていると考えられる。コーダー間の一一致率が高いことから、本研究の録画記録のコーディングは省力化して行われた。すなわち、各行動指標について一一致率を算出した 2 名のコーダーのうち 1 名がコーディングを行い、その結果を指標値として用いた。以後の分析では累積時間の結果を採用し、コーダー 1 名の値を分析に用いた。なお、実験参加者ごとにメッセージを伝達する時間が異なるため「行動の累積時間」を「メッセージの伝達時間」で除した値に角変換を行ったものを分析に用いた。

結 果

操作チェック

説得条件と統制条件において、説得意図に違いがあるかを検討するために、対応のある t 検定を行った。その結果、説得条件 ($M = 5.68, SD = 1.07$) は、統制条件 ($M = 3.12, SD = 1.20$) よりも相手を説得しようとしていた ($t(54) = 12.48, p < .001$)。

実験協力者の印象 6 名の実験協力者のメッセージ伝達の前後の各印象および 6 名の実験協力者間のメッセージ伝達の前後の各印象を比較したところ、いずれにおいても有意な差は認められなかった。したがって、以下の分析では各実験協力者のメッセージ伝達前後および実験協力者間に印象の違いがないものとして分析を行った。

送り手の非言語行動 Table 1 に送り手の非言語行動とメッセージ伝達時間の基礎統計量を示した。

2 (条件; 説得, 統制) \times 2 (性; 男性, 女性) を独立変数とし、非言語行動 (i.e., ジェスチャー, アダプター, 視線, 笑顔) をそれぞれ従属変数とする 2 要因分散分析を行った。

ジェスチャー 条件の主効果は有意であったが ($F(1, 53) = 7.69, p < .01$)、性の主効果 ($F(1, 53) = 0.01, ns$)、条件 \times 性の交互作用 ($F(1, 53) = 0.67, ns$) は有意でなかった。

条件の主効果から、説得条件 ($M = .25, SD = .30$) は統制条件 ($M = .18, SD = .25$) よりもジェスチャーが多かった (Figure 1)。

アダプター 条件の主効果 ($F(1, 53) = 0.10, ns$)、性の主効果 ($F(1, 53) = 0.12, ns$)、条件 \times 性の交互作用 ($F(1, 53) = 0.04, ns$) はいずれも非有意であった (Figure 2)。

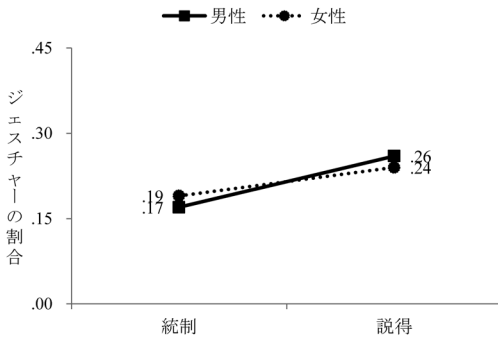


Figure 1 条件×性がジェスチャーに及ぼす影響

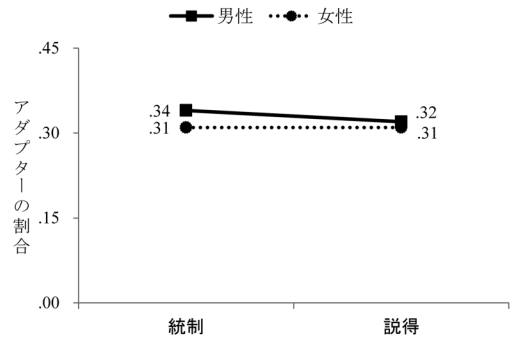


Figure 2 条件×性がアダプターに及ぼす影響

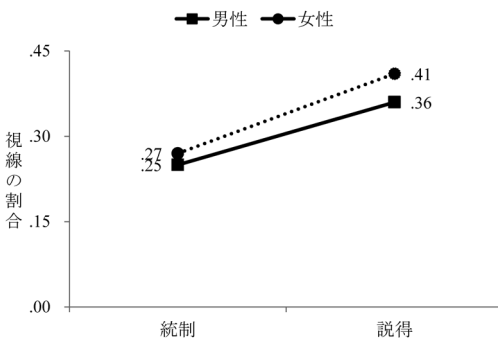


Figure 3 条件×性が視線に及ぼす影響

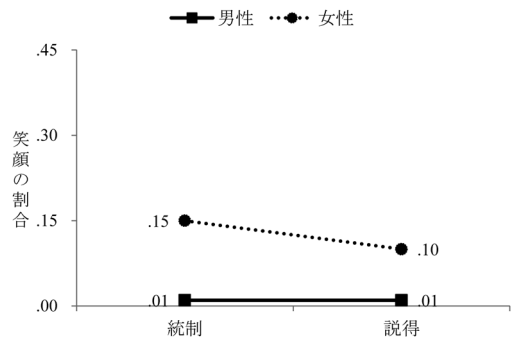


Figure 4 条件×性が笑顔に及ぼす影響

視線 条件の主効果が有意であったが $(F(1, 53)=31.15, p<.001)$, 性の主効果 $(F(1, 53)=0.23, ns)$, 条件×性の交互作用 $(F(1, 53)=0.46, ns)$ は有意でなかった。

条件の主効果から、説得条件 $(M=.38, SD=.31)$ では統制条件 $(M=.26, SD=.24)$ よりも視線を受け手に多く向けていた (Figure 3)。

笑顔 条件×性の交互作用 $(F(1, 53)=0.04, p<.01)$, 条件の主効果 $(F(1, 53)=5.58, p<.05)$, 性の主効果 $(F(1, 53)=0.12, p<.05)$ はいずれも有意であった (Figure 4)。

条件×性の交互作用が見られたため、単純主効果の検定を行ったところ、統制条件において女性は男性よりも笑顔が多かった $(F(1, 106)=21.05, p<.001)$ 。説得条件においても女性は男性よりも笑顔が多かった $(F(1, 106)=8.93, p<.01)$ 。女性において統制条件は説得条件よりも笑顔が多かった $(F(1, 53)=10.13, p<.01)$ 。条件の主効果から、統制条件 $(M=.08, SD=.12)$ は説得条件 $(M=.05, SD=.12)$ よりも笑顔が多かった。性の主効果から、女性 $(M=.15, SD=.15)$ は男性 $(M=.01, SD=.03)$ よりも笑顔が多かった。

考 察

本研究は従来の説得研究で扱われてこなかった対面場面での説得および送り手の非言語的なメッセージ生成という点に着目した。そこで、4つの視覚的な非言語行動であるジェスチャー、アダプター、視線、笑顔について検討した。条件（説得、統制）と性（男性、女性）の要因が、送り手の非言語行動に及ぼす影響を検討するために2要因分散分析を行った。

その結果、送り手は他者を説得しようとする、ジェスチャーと視線を増加させ、アダプターは変化させず、笑顔を減少させた。笑顔に関しては、女性は他者を説得しようとする、そうでない場合よりも有意に笑顔が少なくなった。

本研究は、Takai & Ota (1994) などの知見から欧米とは表出性の違いが想定されるが、そのような日本においても、説得という状況において Mehrabian & Williams (1969) と同様の結果が得られるかどうかを検証した。Mehrabian & Williams (1969) の実験パラダイムを参考にし、説得意図を3段階から2段階へ

と単純化することで実験参加者に説得状況とそうでない状況を区別しやすい実験を実施した。笑顔を除くと Mehrabian & Williams (1969) の結果を支持するものであった。笑顔に関しては、本研究では笑顔を検討したが、Mehrabian & Williams (1969) の研究では顔面表出の豊かさを検討対象としていた。顔面表出の豊かさには笑顔以外の表情も含まれるため異なる結果になったのかもしれない。

本研究では、送り手のメッセージの伝達時に受け手が実際に存在していた。説得条件では相手を納得させる必要がある。そのため、送り手は受け手にメッセージを理解してもらうために受け手の理解を補助する機能 (Graham & Argyle, 1975) をもつジェスチャーを説得条件で多く用いたと考えられる。また、受け手に伝達意図を知らせるためや、受け手の理解度を確認するために自分の働きかけに対するフィードバックを含む情報収集機能 (Kendon, 1967) をもつ視線を説得条件で多く用いた可能性が考えられる。あるいは受け手により印象を与えるために、ジェスチャーや視線によって自信のあること (Timney & London, 1973) を表出したのかもしれない。

説得意図によってアダプターに差がないという結果は、本研究が初対面の他者に対して一方向的にメッセージを伝達するという状況を設定したためであると考えられる。すなわち、いずれの条件も緊張する状態であったため、条件の効果を越えて、参加者の不安や緊張がアダプターによって無意識的に表出された (Ekman & Friesen, 1969; Knapp & Hall, 2009) とも考えられる。

そして、相手がいるからこそ表出される社会的行動 (Kraut & Johnston, 1979) である笑顔は、女性よりも男性で少なかった。この結果は、Hall (1984) や LaFrance et al. (2003) の先行研究の結果を支持している。男性はどちらの条件でも笑顔をほとんど表出しなかったが、女性は統制条件よりも説得条件で笑顔を減少させた。女性の笑顔に関して、追加的に非言語行動と言語行動の関連を検討した。言語行動に関しては、コーダー2名が逐語記録を7件法で評定を行い、その平均値を分析に用いた。その結果、説得条件の女性に関して、本研究で検討対象としたジェスチャー、アダプター、視線と笑顔には有意な関連は認められなかったが、言語行動の論拠の量および情報量と笑顔には有意傾向ではあるが負の関連が認

められた。このことから、一般に、親和欲求の高い女性は他者から好意的評価を得られるチャネルである笑顔を使用するが、説得意図の高い場合はその他の非言語行動や発話内容のような言語行動に意識を向けたため笑顔というチャネルにメッセージの配分がなされなかった可能性が大きい。すなわち、この結果は文化による表出性の違いというよりも説得状況特有の行動であると考えられる。

以上のことから、他者を説得するという目的が明確な場合には、送り手は非言語行動を変化させる場合があることが明らかとなった。

本研究の限界

本研究では教示によって説得意図を操作した。説得意図が高い場合には一生懸命に相手を説得するようにと教示した。日常場面でそのように他者を説得する場合もあろうが、相手に説得意図が伝わらないように相手を説得する場合もあろう。そのため、本研究の結果は一生懸命に他者を説得する場合に限定されるかもしれない。

また、送り手と受け手の立場の交替が行われる双方向的なコミュニケーションでは、送り手は受け手の反応によって行動を変化させる可能性がある。そのため、本研究の結果は送り手が一方向的に受け手を説得する場合に限定されるかもしれない。

さらに、実験参加者の非言語行動は実験条件の影響だけではなく、初対面の実験協力者に対してメッセージを伝達しなければならないという実験的制約や、実験参加者によって与えられた話題について話をしなければならないという本研究の実験的制約の影響を反映した可能性も考えられる。今後は送り手の感情等を測定することにより、多義的な非言語行動の機能や意味を弁別して解釈できるような研究上の工夫が必要であろう。

また、本研究では4つの視覚的な非言語行動に焦点を当て検討を行った。しかし、非言語行動は、例えば発話速度や声の大きさ、姿勢などと多様であり、説得には言語行動が欠かせない。また、言語・非言語行動間の機能には重複や補完といった有機的な関係があることが十分に考えられる。対面説得場面で送り手が言語・非言語行動をそれぞれ単独にあるいは連動的に用いることで、どのようにメッセージを生成 (発信) しているのかについて明らかでない点が多いので、本研究で用いた指標以外の言

語・非言語行動に関する検討を今後行う必要があると考えられる。

加えて、今回取り挙げた非言語行動は、従来の研究から受け手に影響を与えること (e.g., Burgoon et al., 1990) や説得意図の高い場合に取られる非言語行動は説得性認知と関連が見られること (e.g., Mehrabian & Williams, 1969) が指摘されている。しかし、本研究では実際に送り手がメッセージ伝達のために使用した非言語行動が受け手に及ぼす影響を確認できていない。効果的に他者を説得するという社会的要請に応えるためには、今後は送り手の非言語行動が受け手に一体どのような影響を及ぼすのかについても検討が必要であろう。

また、本研究では説得という状況要因が送り手の表出行動に影響するかを検討することを目的とし、Mehrabian & Williams (1969) の研究を参考にして実験を行った。海外の知見を参考にしたため送り手の表出性に関する文化差にも触れた。しかし、本研究は文化差を検討するために必要な実験設定をしていないため、それを考察するには至っていない。文化差に関しては、本研究の知見や本邦の表出性に関する研究を精査し、文化差を検討する実験パラダイムを採用することで検討を行うことが可能となろう。

付 記

1) 本研究の一部は、2011 年度韓国心理学会大会において発表された。

2) 本研究は、日本学術振興会特別研究員奨励費の助成を受けた。

引用文献

- Andersen, P. A. 2008 *Nonverbal communication: Forms and function* (2nd ed.). Long Grove: Waveland Press.
- 荒川 歩・鈴木直人 2004 しぐさと感情の関係の探索的研究 感情心理学研究, 10, 56-64.
- Argyle, M. 1988 *Bodily communication* (2nd ed.). London: Methuen.
- Argyle, M., & Dean, J. 1965 Eye contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.
- Berlo, D. K. 1960 *The process of communication: An introduction to theory and practice*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Burgoon, J. K., Birk, T., & Pfau, M. 1990 Nonverbal behaviors, persuasion, and credibility. *Human Communication Research*, 17, 140-169.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. 1969 The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding. *Semiotica*, 1, 49-98.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. 1972 Hand movements. *Journal of Communication*, 22, 353-374.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. 1975 *Unmasking the face*. New Jersey: Prentice-Hall.
(エクマン, P.・フリーゼン, W. V. 工藤 力 (訳編) (1987). 表情分析入門 誠信書房)
- 藤原武弘 1986 態度変容と印象形成に及ぼすスピーチ速度とハンドジェスチャーの効果 心理学研究, 57, 200-206.
- 深田博己 2002 説得研究の基礎知識 深田博己 (編) 説得心理学ハンドブック—説得コミュニケーション研究の最前線— 北大路書房 pp. 2-44.
- Graham, J. A., & Argyle, M. 1975 A cross-cultural study of the communication of extra-verbal meaning by gestures. *International Journal of Psychology*, 10, 57-67.
- Gullberg, M., & Holmqvist, K. 2006 What speakers do and what listeners look at. Visual attention to gestures in human interaction live and on video. *Pragmatics and Cognition*, 14, 53-82.
- Hall, E. T. 1966 *The hidden dimension*. New York: Doubleday & Company.
(ホール, E.T. 日高敏隆・佐藤信行 (訳) (1970). かくれた次元 みすず書房)
- Hall, J. A. 1984 *Nonverbal sex differences: Accuracy of communication and expressive style*. Baltimore: MD, Johns Hopkins University Press.
- 今井芳昭 2010 対人交渉と説得 相川 充・高井次郎 (編) 展望 現代の社会心理学 2 コミュニケーションと対人関係 誠信書房 pp. 135-153.
- Kendon, A. 1967 Some functions of gaze direction in social interaction. *Acta Psychologica*, 26, 22-63.
- 木村昌紀・大坊郁夫・余語真夫 2010 社会的スキルとしての対人コミュニケーション認知メカニズムの検討 社会心理学研究, 26, 13-24.
- Knapp, M. L., & Hall, J. A. 2009 *Nonverbal communication in human interaction* (7th ed.). Boston: MA, Wadsworth, Cengage Learning.
- Kraut, R. E., & Johnston, R. E. 1979 Social and emotional messages of smiling: An ethological approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1539-1553.
- LaFrance, M., Hecht, M. A., & Paluck, E. L. 2003 The contingent smile: A meta-analysis of sex difference in smiling. *Psychological Bulletin*, 29, 305-334.
- Maricchiolo, F., Gnisci, A., Bonaiuto, M., & Ficca, G. 2009 Effects of different types of hand gestures in persuasive speech on receivers' evaluations. *Language and Cognitive Processes*, 24, 239-266.
- 松本卓三 1978 説得行動における非言語コミュニケーション

- ションの効果 教育心理学研究, **26**, 247-251.
- McNeil, D. 1992 *Hand and mind. What the hands reveal about thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mehrabian, A. 1972 *Nonverbal communication*. Chicago, IL: Aldine- Atherton.
- Mehrabian, A., & Williams, M. 1969 Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, **13**, 37-58.
- 中村 真 1991 情動コミュニケーションにおける表示・解読規則 大阪大学人間科学部紀要, **17**, 115-146.
- Takai, J., & Ota, H. 1994 Assessing Japanese interpersonal communication competence. *The Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, **33**, 224-236.
- Timney, B., & London, H. 1973 Body language concomitants of persuasiveness and persuasibility in dyadic interaction. *International Journal of Group Tensions*, **3**, 48-67.
- 和田 実 1986 好意, 対人距離, 話題が非言語的行動と自己開示に及ぼす影響 実験社会心理学研究, **26**, 1-12.
- 和田さゆり 1996 性格特性用語を用いた Big Five 尺度の作成 心理学研究, **67**, 61-66.
- 山口一美・小口孝司 1998 サービス産業におけるスマイル研究の展望 産業・組織心理学研究, **11**, 3-13.
- Yokoyama, H., & Daibo, I. 2012 Effects of gaze and speech rate on receivers' evaluations of persuasive speech. *Psychological Reports*, **110**, 663-676.

(受稿: 2013.7.7; 受理: 2014.6.16)