

【セラピストが徹底解説】人の仕草で分かる心理とは【知りたい7選】

人の仕草でわかる心理の方法

人の仕草で分かる心理について

- なぜ仕草からわかる必要があるのか？
 - 言葉と本音は別々の機能があるから
 - 意識＝言葉
 - 無意識＝本能
- 人の仕草で相手の心理がわからないと、どうなるのか？
 - 周りの人に嫌われやすくなる
 - セールスチャンスを通す
 - 相手の好意やイミングを通す
 - 相手に喜んでもらえるような対応ができる
- 人の仕草で相手の心理がわかると、どうなるのか？
 - セールスチャンスを見極めることができる
 - より良い人間関係を築くことができる。

- 1. 表情から読みとる**
 - 結論: ○ 相手の顔を見るだけでその人の考えていることが透視できる
 - 理由: ○ 人の感情の「最も多く表れるのが表情だから」 ○ 表情の変化を見逃さないだけで、読み取りの精度がかなり上がる。
 - 具体例: ○ スウェーデン ウプサラ大学 バトリックジェスティンさんの実験
 - 手順: ○ 「顔」と「声」の感情の識別を精査
 - 結果: ○ 1. 声の場合の識別割合 54%～70%
2. 顔の場合の識別割合 60%～85%
 - 方法論: ○ 相手の顔を観察するだけで推しきれない相手の気持ちが変わる。
- 2. 言葉通りに受け取らない**
 - 結論: ○ 言葉と行動や仕草が食い違った場合、注目すべきは「行動や仕草」であって、「言葉」では
ない ○ リップサービス
 - 理由: ○ 言葉は意図的にコントロールできる ○ コントロールできるから、ワソをつける
行動や仕草は無意識で行うためコントロールできない ○ コントロールできないから、本音になる
 - 客観的な根拠: ○ カルフォルニア州立大学の心理学特別教授 ハワード・S・フリードマンさんより ○ 言葉と行動や仕草が食い違った時は、本音を表すのは行動や仕草である。
 - ある実験の結果: ○ 行動に現れる本音は65%～95%になる
言葉に現れる本音は5%～35%にすぎない
 - 解決策: ○ 「リップサービスを聞かずに仕草や行動」をよく観察すること
 - 結論: ○ 相手の呼吸が荒い仕草の時ほどまるまる話さず
- 3. 呼吸が荒くなる仕草は気を付ける**
 - 理由: ○ 怒りを感じると身体が活性化し戦闘状態になる ○ 深呼吸をしたときの空気を取り入れることで落ち着いてる
 - 客観的な根拠: ○ 南シシジツ大学 ヴィッキー・クナー ○ 「深呼吸によって、怒りの緩和ができる」
 - 解決策: ○ ゆっくりと、落ち着いたら声で話す ○ 声の大きさや呼吸が落ち着いてくるのを待つ
110番などの電話の受け答えの訓練でも使われている
- 4. 無表情という仕草の心理**
 - 結論: ○ 無表情とは「悲しい」という意味
 - 理由: ○ 自分の悲しみや、羨みの気持ちは隠さずさらすから ○ 我慢するための無表情となる
 - 目的: ○ 人に無視されていたら、どのような表情になるのか
3人の男女におしへのべさせる ○ そのうち2人の男女はサクラ
 - 具体例: ○ オランダ ティルブルフ大学 ジュリエット・シワスマ
 - 手順: ○ 1. 会話に入れてあげるグループ
2. 徹底的に無視するグループ
おしへのべの場面をビデオで撮影
 - 結果: ○ 無視された人達は「みんな無表情」だった
 - 結論: ○ 「自尊心を傷つけられた」ことを「相手に見せたくない」という自尊心がそうさせている ○ 例: 「情けない人間だと思われたくない」「顔を下げた」仲間に入れてとお願いするものも自尊心が許さない
 - 解決策: ○ みんなが盛り上がりつついる時に無表情の人を見かけたが「声をかけてあげること」
- 5. まばたきが多いときの心理**
 - 結論: ○ その対象を「見ない」ようにする仕草 ○ 「アイブロッキング」
 - 理由: ○ 不快感がある時は目を細めたり、こすったりして相手との心理的な距離をとうとうとする
好意がある時は、瞳孔が開き目が輝いている。心理的距離を縮めたいサイン
 - 具体例: ○ 商談中に相手にとって不快な話を始めると・・・
 - まばたきが増える
 - 目をこする
 - 目を細める
 - 解決策: ○ 「アイブロッキング」を始めたら何からの不快の原因がある ○ ヒアリングや雑談に切り替え、再度、要望や悩みを聞き出す
- 6. うなじを触る仕草の心理**
 - 結論: ○ 自分を安心させるための仕草
 - 理由: ○ 迷走神経などの神経が豊富にある ○ やさしくなると心拍数が下がり、落ち着いてくる
 - 具体例: ○ ハーバード大学 ショー・ゴールドバーグ
 - 手順: ○ リサーチ・アシスタントを募集し、面接をビデオ撮影で行動分析した
 - 結果: ○ 男性は首回りをよく触る
女性は髪の毛をよく触る
 - 結論: ○ 人は緊張すると身体が熱くなるのでそれを冷やすための仕草をした ○ 首周りはたくさんの血管がたくさん集まっているから体温が取りやすい
 - 解決策: ○ 解決策というよりは、「部屋の温度熱くないですか？」などの声かけをしてあげる
- 7. Facebookの「プロフィール」の写真から仕草の心理を読みとく**
 - 結論: ○ 開放的な性格の人はかなりの精度でわかる
 - 理由: ○ 周りに制限されることがなく自分を表現できるので、開放的な表現がしやすいため
 - 具体例: ○ アメリカ イースト・テキサス・バプティスト大学のアン・ルージャーズ
 - 手順: ○ 「Facebookをやっている100名」に性格テストをした
 - 結果: ○ 「Facebookで紹介している自分のプロフィールを35名に読ませ」性格を予想させた
かなりの確率でプロフィールからでもその人の性格をい当てることができた
特に、人当たりがよくて明るい性格については、かなりの精度で言い当てることができた
 - 結論: ○ 性格が明るいのに自己否定的なプロフィールを書く人はあまりいないので、プロフィールから相手の性格を知ることができる
 - 解決策: ○ こらも解決策というよりは、あらかじめFacebookで相手の情報を確認しておくことで相手の
喜ぶ情報を知ることができる

わかりにくい人への裏技

- 結論: ○ 相手の表情を真似する ○ ミラーニューロンという神経細胞がある ○ 他人と自分の心を映しあう機能
- 理由: ○ ミラーニューロンは、相手の表情や仕草を見てただで活性化する ○ 真似をすればたとえ相手の気持ちを感じることができる
- 具体例: ○ 大学の入試に合格し、受験生が大喜びしている姿をみると自分まで嬉しくなる
映画やドラマの出演者が泣いていると、自分も悲しくなる
- 結論: ○ ですので、相手の仕草を観察するのも大切だが、相手の真似をして知ることも大切である