



うえき りえ 心理学者、臨床心理士。現在、都内の総合病院でカウンセリングを行なうほか、慶應義塾大学で講師を務める。著書に『本当にわかる心理学』『「やる気」を育てる！』などがある。

植木理恵の

ココロの休ませ方

❖ 20 ❖



人に気を使ってばかりで
オドオドするときは

しっかり目を合わせる

「目は口ほどにものを言う」って言いますよね。これって、科学的には本当なんでしょうか。心理学者ナツは、「身体のどの部位が人の第一印象を決めるか」ということに決着をつけようと、次のようなユニークな実験をしています。



- A) 互いに目隠しをしたまま、会話だけで仕事の話させるグループ
- B) 目隠しをはずして、目を合わせながら仕事の話させるグループ



すると、面白い結果が現われました。

Aの目隠しグループでは、「かえって仕事の話に集中できた」「互いの考えがよく理解できた」というように、頭の中での整理整頓が進むことがわかりました（男女とも約75%）。

互いの目が見えないほうが、かえって話に集中できて仕事が進みやすいということですね。



一方で、Bの目を合わせながら話すグループは、「相手がこの仕事に乗り気じゃない気がした」「互いに協力しようという前向きな雰囲気が出てきた」といったように、仕事の「内容」以上に、相手がこの仕事をどう思っているのか？ 会話のなかで相手が気を悪くしていないか？ といった、相手の「喜怒哀楽」のほうを鋭く検知することがわかりました（男女とも約80%）。

相手と目を合わせながら話をすると、話に集中するというよりも、その人のパーソナリティのほうに印象に残りやすいということですね。



「目は口ほどにものを言う」——。

これは、科学的に調べてみると「目は口よりも感情を語り、口は目よりも思考を語る」ということになりそうですね。

いまはテレワークが主流になっていますが、相手の満足感やモチベーションの高さなどを知りたいときは、マスクをしていても目を合わせながら話したほうがわかりやすいようです。パソコンなどを使ったリモート通信であっても、互いの顔を見せ合うことが、感情交換には必要なわけです。

ちなみに私の場合は、心理カウンセリングを電話やメールで済ます、というのはとても難しいことです。クライアントとの心の交流は、互いに目を見ながらでなくては進みません。



反対に、「相手の感情に振り回されていたら仕事が進まない！」「とにかく締め切りまでに意見交換を済ませたい」なんていうときは、（目隠しでする必要はありませんが）下手に（？）目を合わせたり会ったりしないで、電話やメールでサクサクと進めたほうが互いの理解が深まって、かえってよい成果があげられるのかもしれないですね。 ▲