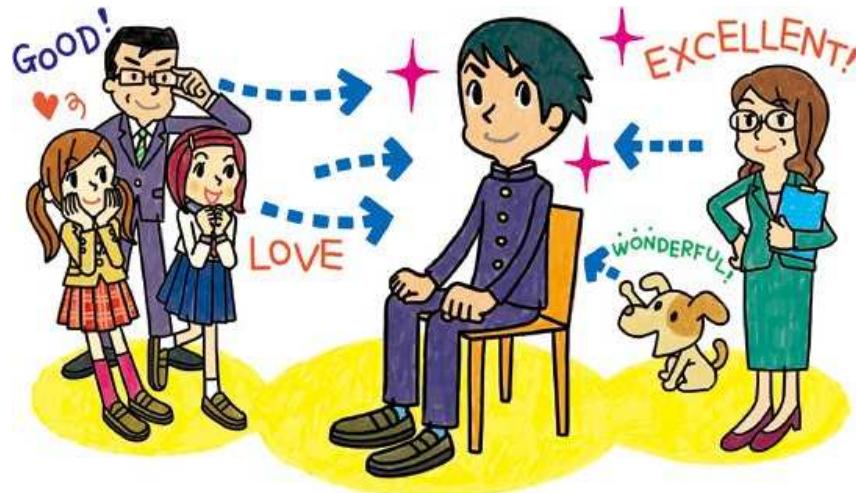


ココロがわかればカラダも動く

# 面接の心理学

面接だけでなく、  
友人関係にも、  
恋愛にも、  
学校生活に役立つ  
アドバイス付。

面接では、相手は自分のどこを見てどんな印象を受けるのでしょうか？  
心理学を活用すれば、相手のココロに自分がどう映っているのかを知るヒントを得られます。  
ココロの動きを把握して、面接で好感をもたれる人を目指しましょう。



## 人は「中身」と言うけれど。

ある心理学者が、言葉・声・表情で矛盾する情報を発した場合、どれが一番相手に影響を与えるのか実験したところ、次のような結果が出ました。



言葉はたったの7%。

そう、どんなにいい言葉でも、声や表情から発している情報がそれに見合つるものでなければ、伝えたいことはたった7%の確率でしか伝わらないのです。

## シンリ01 | 中身も大事だけど、まず「見える・聞こえる印象」に気を配ろう。

### ○面接に活かす

魅力的な笑顔と、自信を感じさせる声。これさえ身につければ面接は突破したも同然です。さらに話す内容（言葉）も磨いておけば、もう怖いものなし！

### ○人生に活かす

恥ずかしいからって、好きな人に無愛想に接したり、ボソボソ小声で話しかけたりしていませんか？言葉も大事だけど、顔や声から伝わるココロも大切に！

## 笑顔と無愛想、どっちが得？

ある心理学の実験で、笑顔の有無で面接の評価に差が出るかどうか比較したところ、笑顔で話した方が「明るく好感の持てる人だ」という評価が高く、合格した人数も多いという結果が出たそうです。

別の実験では、ウェイターが笑顔で客と接する場合とそうでない場合を比較したところ、笑顔で接客した方がもらえるチップが多いという結果が出たといいます。

これだけでも十分にわかりますよね。笑顔の威力。

面接の指導では必ず「笑顔で」と指導されますが、そこにはきちんと理由があるのです。笑顔の方が面接に受けやすいというとてもシンプルで重要な理由が。



## シンリ02 | みんな笑顔が好きなんです。

### ○面接に活かす

「楽しくもないのに笑えない」と思う人もいるかもしれませんねが、楽しくなくても、緊張していても、必ず笑顔を作りましょう。笑顔は絶対に悪い印象を与えません。

### ○人生に活かす

自分が「魅力的だな」と思う人を観察してみてください。その人はきっと笑顔でいることが多いはず。常に笑顔を忘れずに過ごせば、あなたの魅力ももっと増すはず！

## 相手の視線、なんとなく気になりませんか？

気付くとよく視線が合う人がいたら、ちょっと「自分のことを好きなのかな？」と感じませんか。人間は無意識に視線から多くを判断しているのです。

ある心理学者の研究によると、人間は好意を持っているものには頻繁に視線を送り、しかも見ているときに瞳孔が開いていることが多いそうです。瞳孔の開き具合ではなかなか見えませんが、相手の視線から興味の度合いや好き嫌いを予測することは間違いではないのです。

ちなみに、面接の実験では「笑顔」と「アイコンタクト（視線を合わせる）」を両方行った人の評価が高かったそうです。視線を合わせて自己PRを話すことで「熟意」と「好意」を表現できた結果だと考えられます。



## シンリ03 | 「笑顔+アイコンタクト」は面接の最強ツートップ

### ○面接に活かす

適度に視線を合わせましょう。特に、相手が話しているときは、目を合わせることで「熱心に聞いている」姿勢を伝えられます。あまりに相手を凝視すると不気味がられるので要注意！

### ○人生に活かす

言葉で伝えられない好意も、視線でほんのり伝えられます。好きな人には照れずに視線を合わせ、たまに恥ずかしげに目を伏せたりしてアピールしてみましょう。

## 怒ってないのに「怒ってる?」って聞かれたことない?

友達と電話で話していて、話の内容とは関係なく「機嫌悪いのかな?」など感じたことはありませんか?

冒頭でも紹介したように、相手に感情を伝えるときの影響力は「言葉7%」に対して、「声38%」。実は人間は声の印象だけで相手のことをかなり判断しているのです。面接の場面で言えば、小さな声でボソボソと「ここで働きたいです」とよりも、大きな声でハキハキと「自信はないけど頑張ります」と言う方が働く意欲を強く相手に伝えることができるでしょう。また、声のトーンだけでなく、話し方も大切です。ゆっくり話したほうが“落ち着いた”印象を与えることができ、就職面接では効果的だといえるでしょう。



## シンリ04 | 耳で感じるココロもある。声の出し方・話し方にも気を配ろう。

### ○面接に活かす

相手に声が届くようにはっきりと話すこと。それだけは必ず意識しましょう。余裕があったら、話すスピードを相手に合わせてみて。親近感を持たれやすく、好感度UPにつながります。

### ○人生に活かす

離れてる相手に気持ちを伝えたいときはメールよりも電話の方がいいかも。声を通じて伝えることができるココロもあります！

## 服装で先生のイメージ決めつけてない?

ジャージを着てたら体育の先生。めがねをかけてたらカタイ先生。ちょっとした外見の差でそんな印象持っていますか？

ある心理学の実験で、学生に対して「服装による教師の印象の違い」を調査したところ、スーツを着ている教師の方がジーンズを着た教師よりも「より知的で尊敬できる」と判断されているという結果が出ています。

学生が先生を服装から判断しているように、誰もが知らず知らずのうちに外見から相手のことを判断してしまうのです。それはもちろん面接官も同じ。「人を見た目で判断してはいけない」というけれど、実際、服装や髪型だけであなたの印象は大きく変わってしまいます。



## シンリ05 | 結局、誰もが人を見た目で判断してしまうのです。

### ○面接に活かす

服装だけで印象が変わるのなら、利用したほうが絶対に得です。仮に自分がかっこわるいと感じても、相手が「良い」と感じる服装をすること。面接ではそれが大切です。

### ○人生に活かす

人は意外性に惹かれるもの。気になる人と制服以外の服装で会うときは、制服とはまったく印象の違う服を着てみよう。思わずドキドキを与えられるかも？

## なぜ座り方まで細かく注意されるのか？

アゴは呼吸や食事に欠かせない大切な器官で、人の急所だといえます。緊張しているときや怯えているときなど、アゴを首の方にキュッと引いた姿勢になるのは「急所を守る」という隠れた心理が作用していると考えられます。このように姿勢を見ただけでも相手のココロは判断できるのです。逆に、自分の姿勢の見せ方したいでは、相手に与える印象を良くすることも出来ます。面接など、態度をじっくり観察される場では、アゴを引いて姿勢を正すことで「適度な緊張感を持ち意欲があるな」と感じさせることが出来るでしょう。背もたれに寄りかかるような姿勢だと相手を見下す目線と緊張感の欠如が感じられて印象が悪いので面接では絶対にやってはいけません。



## シンリ06 | 適度に緊張感のある姿勢からは意欲も伝えられる。

### ○面接に活かす

アゴを引き、どちらかといえば相手の方に前傾するくらいの姿勢だと、相手を少し見上げるかたちになり、礼儀正しさと話を聞く意欲が伝わります。

### ○人生に活かす

ふんぞり返った姿勢で謝るのは絶対にやめておきましょう。言葉だけ謝罪して内心は見下してはいるという印象を相手に与えてしまいます。

## 無視されるとやけに腹が立つのなぜ？

「おはよう」と挨拶をしているのに返事をしてくれない人がいると、なんだかとても腹立たしく感じませんか？

誰もが自分から挨拶をしたら挨拶を返してもらえるものだと無意識に期待しているので、その期待を裏切られたときはとても嫌な感じを受けてしまうのです。

たとえ無視されなくとも、仲が良い相手ほど、ちょっと氣のない返事を返されただけでやけに悲しく感じますよね。これも無意識のうちに相手に「好意的な態度」を期待しているからだと言えます。逆に自分が期待されているときは、それを下回る態度をとってしまうと相手に失望感を与えてしまうので、面接では相手が自分に何を期待しているかを考えることも大切です。



## シンリ07 | 期待があるからこそ、それを下回らないように努力しよう。

### ○面接に活かす

面接官の最大の期待は「高校生らしい元気さ」にあるはずなので、いきなりその期待を裏切るなんて最悪です。必ず元気よく「よろしくお願ひします」と、挨拶から始めましょう。

### ○人生に活かす

なんとなく友人とあまり関係になったとき、相手が自分に何を期待していたのか、それを裏切ってしまっていないのが振り返ってみると解決の糸口が見つかるかも。

## 緊張するとなんてドキドキするの？

緊張すると「ドキドキ」する原因は、目の前の脅威に対抗するため心拍数を上げて身体能力を高めるという、良い意味での身体の反応。決して悪いことではないのです。ただ、これに「不安」が重なると、プレッシャーを感じてしまい、逆に能力が低下してしまいます。

本番にやたらと強いスポーツ選手などは、緊張をうまくコントロールして、最大の能力を引き出していると考えられます。「不安」を感じないために、成功イメージだけを強く持つとか、身体はドキドキしても心は落ち着いたままに保てるようリラックス方法を決めておくなど、スポーツ選手のトレーニングを参考にすれば、面接の緊張も良いほうに活用できます。

### シリ08 | 「ドキドキ」のコントロールで能力を高められる。

#### ○面接に活かす

面接の前に「失敗するかも」などと考えても何も得しません。「絶対にうまくいく」と自ら思い込んで、ドキドキで高まった能力をフルに発揮しよう！



#### ○人生に活かす

「ドキドキ」する状態と一緒に経験すると「これって恋のドキドキ？」と脳が勘違いして恋に落ちやすいと言われています。緊張のコントロールは恋愛にも有効かも？

## しぐさで「不安な人」は見抜かれている

なんとなく相手に受け入れられてないとか、相手が警戒しているなど感じることはありませんか？

腕を組んだり、背中を丸めたりして、身体を小さくするようなしぐさは心臓等の身体の急所を隠したいという心理からくるしぐさで、「警戒している」「自信がない」などの印象を相手に与えます。反対に、笑顔で胸を張って（急所をさらして）相手と向き合うと、自信があつて相手を受け入れているという印象を与えることができます。

手のしぐさも同様で、固く握り締めているより、手のひらを開いているか、力を抜いて軽く握っている状態の方が心を開いているように見えて、相手に好印象を与えられます。

### シリ09 | しぐさのコントロールで自分の印象もコントロールできる。

#### ○面接に活かす

緊張で体が縮んでしまいそうになんでも、腕組みをしたり背中を丸めてしまうのは悪い印象を与えるしまうのでやめましょう。頑張って胸を張る姿勢を維持すれば好感度 UP！



#### ○人生に活かす

自信のない時はばかり答えさせる先生っていますよね。そんな先生の授業では、姿勢で自信のあるフリをすれば、答えが全くわからなくても当たられないかも？

## 相手に好印象を与えるためのテクニック

クラス替えで初対面の人ばかりに囲まれたときなど、どんな人と友達になりやすいですか？きっと最初は、趣味が同じ、住む場所が近いなど、何かしらの共通点がある人は好印象を持つのではないかでしょうか？人間は誰でも自分と共通した部分のある人には良い印象を持つものです。面接官だってもちろん人間。面接官と共通する話題を探してそれを膨らませたり、面接官のしぐさをそれとなく真似てみると、知らず知らずのうちに「なんとなく良い印象」を与えることができるでしょう。ただし、「なんとなく良い印象」なだけでは、強い効果は期待できないので、このテクニックに頼りすぎはいけません。



### シリ10 | 自分と似ている相手はなんとなく好きになってしまいます。

#### ○面接に活かす

細かいしぐさを真似するというより、面接官が笑顔を見せてくれたら笑顔を返すとか、目線を合わせてからそらさず目を見るなど、相手に合わせる心構えをしておきましょう。

#### ○人生に活かす

気になる相手がいたら、しぐさや話し方をそつと真似てみましょう。それだけで恋に発展することはないでしょうが、かる～く好印象を与えるくらいはできるかも？

## マナーの基本は“相手に合わせる”

面接をうまく乗り切るための心理学をいろいろ解説してきましたが、全てに共通するのは、「相手がどう感じるか」を大切にすること。特に面接は短時間であなたのことを判断される場ですから、その時間内で「相手があなたをどう見たか」が結果につながります。服装・表情・姿勢・声・しぐさ、ちょっとした部分に、相手が嫌な感じを受けないように気を配ることが、マナーの基本だと言えるでしょう。その心構えさえできていれば、どんな場面でも相手に好感を持たれる人間になるのははず！

### マナーのポイント | 第一印象を大切にしよう。

#### ■第一印象は数秒で決まる！

人間の第一印象は7秒程度で決まると言われています。面接での7秒など、部屋に入って最初の挨拶をするくらいの時間しかありません。その時間で相手の目に入る服装や姿勢を大切にすることが、第一印象をよくするコツだといえるでしょう。

#### ■第一印象は影響力大！

第一印象とはつまり相手に対する先入観。悪い先入観を持たれてしまうとその印象を変えるのは大変なことです。学校の友達や先生でも、一度嫌だなと思った人と仲良くなるのは簡単なことではないですよね。面接においては、最初の印象や態度が、相手に「嫌だな」と思わせない鍵を握っているのです。

### 参考文献

●『ひとの目に映る自己』編著：菅原健介／金子書房（2004） ●『しぐさと表情の心理分析』著：工藤力／福村出版（1999）