

## 面接者の非言語行動の分析

### —— 女性の面接者と男性の被面接者の場合 ——

渋谷昌三

面接の前に、被面接者についての特定の情報を面接者に伝えると、面接者はその情報に応じて被面接者についての印象を形成する。こうした印象形成が相互交渉の場面での面接者の非言語行動にどのような影響を及ぼしているかについて検討した。

次の手続きで実験を試みた。被面接者に対する印象形成は、二条件（つめたい、あたたかい）の言語および非言語情報によって統制した。それぞれの条件下で、面接中の被面接者の非言語行動（eye-contact、発言、うなずき、手の動き）を観察した。分析の結果、「つめたい」の条件より「あたたかい」の条件の場合の方が、対人間距離が大きかった。非言語行動の頻度は、実験開始直後の方が終了直前より高かった。その他、最初に与えた情報が面接中の非言語行動に影響を及ぼしているという事実が検証された。

キーワード：非言語行動、対人間距離、personal space、面接場面、印象形成

#### 序言

非言語行動（あるいは非言語コミュニケーション）の中では、proxemics, kinesics, eye-contact は客観的な計量化に適している要因だと思われる。しかもこれらの要因は、非言語行動の中できわめて重要な役割を果たしている。従来の研究から、これらの要因について次のような考察ができる。

proxemics に関しては、相互の親密さが増すほど対人間距離が短くなり (Hall, 1966)<sup>1)</sup>、出会の目的や場所柄によって対人的な空間配置が異なってくる (Sommer, 1969)<sup>2)</sup> ことが知られている。また、相手に好意を持つほど personal space は小さくなり (Kahn & McGaughey, 1977)<sup>3)</sup>、友人に対する personal space は知らない相手より小さくなる (渋谷, 1984)<sup>4)</sup> などの傾向のあることが見出されている。

kinesics に関しては、Mehrabian (1969)<sup>5)</sup> が頭、胸、手、足の動きについての総合的な分析を試みている。このうち手の動きについては、緊張感が強いほど手のしぐさの増加すること (竹村, 1979)<sup>6)</sup> が知られている。ま

た、eye-contact に関する従来の研究から、eye-contact の3つの機能をあげることができる。第1はフィードバックを求めるときにみられる機能である。たとえば、話をする時よりも聞いている時のほうが相手を見つめる頻度（1回当たり3～10秒間）が高くなる (Kendon, 1967)<sup>7)</sup> し、話を終ろうとするときには話し相手を見つめるようになる。一般的に、相手の反応に強い関心をもつ場合には eye-contact は増加するが、関心がなくなり話を止めたいと望むときには減少する。

第2に、eye-contact にはコミュニケーション回路を調整する機能がある。たとえば、授業中に教師がクラス全員に難しい質問をした場合、当てられると困ると思っている学生は下を向き教師と目が合わないようにする。こうした非言語行動によって、自分と教師との間にコミュニケーションの回路が開かれないようにしているわけである。一般に、eye-contact は社会的相互作用を望むときには増加し、反対に、回避したいときには減少するのである。

第3に、eye-contact には対人関係の調整機能がある。一般的に、自分に好意を寄せている相手に対してほど eye-contact が多くなる (Efran & Broughton, 1966)<sup>8)</sup>

と言われている。Mehrabian (1969)<sup>5)</sup>の研究によれば、eye-contactの頻度は、嫌いな相手に対して最小となり、態度が中性の相手に対して最高になるが、非常に好きな相手に対してはやや減少することが知られている。このように、eye-contactは二者間の相互作用の性質を明らかにする機能がある。

以上の諸研究は、非言語行動のいずれか一つの要因を独立変数とした実験によって確かめられたものであるが、非言語行動相互の関連性を明らかにしようと試みた研究もある。大坊(1979)<sup>9)</sup>は二人が話している場面での発言の量とeye-contactとの関係を分析している。その結果、eye-contactは親和行動を表わし、会話場面での発言活動を補足したり調整したりする機能を持っていることや、eye-contactの量と発言量との間には逆相関のみられることなどが明らかにされている。また、Argyle & Dean (1965)<sup>10)</sup>のaffiliative conflict theoryによれば、相互の親密さの均衡は、対人間距離、eye-contact、笑い、話題の私的な程度などの要因が相補的に働くことによって維持されるものと考えられている。

以上のように、従来の諸研究では個々の非言語行動の持つ意味や諸機能が明らかにされている。ところが、状況要因と表出される非言語行動の種類とその程度の違い、表出された非言語行動相互の関連性などを分析した研究はまだ充分ではないように思われる。そこで本研究では、特定の対人的状況下での非言語行動を観察することにより、その状況要因と非言語行動との関係、そこで観察された非言語行動相互の関連性を検討することにした。

## 目的

面接に先だて、被面接者の人柄についての非言語的および言語的情報(「あたたかい」と「つめたい」の2条件)を面接者に与えると、面接者はその情報に応じて被面接者に対する印象を形成する。こうして形成された被面接者に対する印象は、面接の際に面接者が表出する非言語行動にさまざまな影響を与えるものと考えられる。

具体的な実験目的は次の3項である。

- 1) 被面接者に対する印象の違いと面接の際の対人間距離の使い方、および、面接時間の長さとの関係を明らかにする。
- 2) 被面接者に対する印象の違いによって面接者の非言語行動(eye-contact、発言、うなずき、手の動き)の頻

度と総時間量にどの程度の違いが見られるのかを確認する。

3) 面接開始直後と面接終了直前での、非言語行動(eye-contact、発言、うなずき、手の動き)の頻度と総時間量の違いを明らかにする。

本研究では、女性の面接者が男性の被面接者に面接する事例をとりあげ、面接者の非言語行動の分析を試みる。

## 方法

実験を始めるにあたり、「この実験は知らない人へのインタビューの仕方を調べるためのものである」ことを被験者に説明した。次に、「これから見てもらうビデオフィルムに登場する男性にインタビューしてもらいます。とりあえず、この男性をA君と呼ぶことにします。これはA君が友達と話している場面のビデオです。」と教示した。ここで提示したビデオは音声がなく、胸から上の半身像であり、30秒の長さのものであった。

このビデオフィルムは非言語情報に関する実験条件であり、2種類あった。第1条件のビデオに登場するA君は、「好感の持てる人物との印象」を与える振る舞いをしている(これをP条件のビデオフィルムと呼ぶことにする)。表情豊かに、相手と視線を頻繁に交し、楽しそうに話している場面が撮られている。第2条件のビデオに登場するA君は、「好きになれない人物との印象」を与える振る舞いをしている(同じく、N条件のビデオフィルム)。無表情であり、口が重く、時々目だけを相手に向け、面白くなさそうに話している場面が撮られている。なお、ビデオのA君は同一の実験者側のサクラであり、それぞれの条件に合わせて演技をしていた。なお、この2種類のビデオフィルムの印象については、5人の心理学研究者による評定の一致していることが確認されている。

いづれかのビデオフィルムを見せた後、被験者に「A君の印象についてのメモ」を読ませる。このときには、「このメモは前の人がA君にインタビューしたときの印象を書いてくれたものです。参考に読んでください。」と教示した。このメモは言語情報に関する実験条件であり、2種類あった。第1条件のメモ内容(P条件のメモ)は次の通りであった。『彼をインタビューしてみて、どちらかというと、あたたかくて、勤勉で、批判力があり、实际的で、決断力があるように思えた。』第2条件のメモ内容

(N条件のメモ)は、上記内容のうち「あたたかくて」を「つめたくて」に書き換えたものであった。

このメモ内容は Kelly (1950)<sup>11)</sup>が用いた「教師についての略歴内容」を参考にした。Kellyの実験結果では、「あたたかい」という言葉のある略歴を読んだ学生たちの方が、「つめたい」と書かれた略歴を読んだ学生たちに比べて、その教師を、思慮深く、うちとけた、社交的な、人気のある、親切な、ユーモアのある人物であるとみなしていた。つまり、「あたたかい」という言葉は好意的な印象を形成するのに役立っていたのである。

なお、P条件のメモはP条件のビデオフィルムを見せた被験者に提示した。以下では、これを総称して、P条件と呼ぶことにする。一方、N条件のメモはN条件のビデオフィルムを見せた被験者に提示した。同じく、これを総称して、N条件と呼ぶことにする。以上の手続によって、面接者の被面接者に対する印象を形成した。

実際の面接に先だて、ビデオに登場した男性について2種類の質問紙を実施した。1つは、A君の印象に関する5項目からなる質問紙であった。(1)A君と話をしてみたい (2)A君の表情が好きである (3)A君は楽しそうである (4)A君の持つ雰囲気が好きである (5)ビデオテープはどの位の長さ(時間)のものであると感じていたか の各項目からなるものであった。ただし、(1)から(4)までは、7件尺度評価で、(5)は時間(何分何秒)を記入させた。もう1つは、Rubin (1970)<sup>12)</sup>の liking-love scale を翻訳した質問紙であった。

質問紙への記入が終了したところで、インタビューの仕方について次のような教示をした。「これから、先ほどビデオで見たA君にインタビューをしてもらいます。インタビューの内容は、『どのような大学生活を送っているか』についてです。隣の部屋にA君が待っていますので、さっそくインタビューをお願いします。部屋に入ると、入口の近くに折りたたみ椅子が置いてありますので、それを使ってインタビューして下さい。インタビューの長さは自由ですので、充分だと思ったところで終りにして、この部屋にまた戻って来て下さい。」

こうした教示をした後で、実験者は被験者を隣の部屋の前まで誘導し、ドアをノックし、ドアを少し開いてから元の実験室に戻った。インタビュー室では、A君が出入口に向かって座っている。A君がインタビューを受ける際には、特別な条件を定めずに、被験者に合わせてなるべく自然に対応するように指示した。

インタビューの場面はカモフラージュしたビデオカメラにより録画した。また、対人間距離はワンウェイミラーを通して、二人の実験者により目測した。なお、対人間距離を測定するために、あらかじめ床に目盛がつけてあった。

インタビュー終了後、面接中の感想に関する質問紙と liking-love scale を全被験者に実施した。面接中の感想に関する質問紙は、3部門から構成されていた。第1部は、被験者自身のことについて、(1)緊張した (2)落ち着かなかった (3)不愉快だった。以下はA君に関して、(4)閉鎖的になった (5)冷たい人だと思った (6)こわかった (7)警戒した (8)不安だった (9)嫌いであるの9項目からなる質問紙であった。第2部は、A君の様子を被験者がどのように見ていたかについての設問であり、内容は第1部と同じであった。第3部は、面接中の雰囲気について、(1)緊張した (2)落ち着かなかった (3)不愉快だった (4)閉鎖的であった (5)冷たかった (6)こわかった の6項目からなる質問紙であった。以上の各項目について7件尺度の評価を求めた。また、liking-love scale は面接の前に用いたものと同じ内容のものであった。

上記の外に、A君についての印象を自由記述させて、全ての実験が終了した。

被験者は女子大学生36名であり、P条件、N条件それぞれ18名であった。実験に協力してくれたサクラ役のA君は心理学専攻の3年生の男性であった。

## 結果と考察

### 1) 面接の際の対人間距離と所要時間について：

面接の際の面接者と被面接者との間の対人間距離の平均は、P条件で181.3cm(SD 41.714)、N条件で153.9cm(SD 31.356)であった。P条件の場合の方が、N条件より距離の大きいことがわかった( $t=2.1639$ ,  $p<.05$  両側)。しかし、面接の所要時間の平均は、P条件で196.0秒(SD 89.783)、N条件で212.1秒(SD 72.209)であり、条件間に有意差はみられなかった。

### 2) 面接する前の被面接者に対する印象について：

印象に関する質問では、(1)から(4)までの全ての項

目間に有意な相関があり、主成分分析の結果、これらの項目は1つの因子で説明できることがわかった。しかし、条件間に有意差はなかった。

A君の印象に関する質問と面接の所要時間及び対人間距離との間には次のような関係があった。P条件では、面接の所要時間と「話をしてみたい」( $r=.669$ )、および「雰囲気が好きである」( $r=.589$ )との間に有意な相関があった。N条件では、対人間距離とビデオテープの長さの主観的判断(時間)との間に有意な負の相関( $r=-.479$ )があった。

liking scaleに関しては、条件間にいくつかの傾向が見られた。「A君は人からすぐに信頼される人だ」、「A君と私はお互いによく似ていると思う」、「A君は私の知人のうちで最も好感の持てるひとりである」の各項目については、危険率10%前後でP条件の方がN条件より高得点であった。

love scaleに関しては、「私はA君のことなら何でも許すことができる」( $t=2.482, p<.02$ )、「私はA君が居なくてはやっていけないだろう」( $t=2.140, p<.05$ )の各項目に有意差があった。また、「もし私が二度とA君と一緒に居られないなら、つらい思いをするだろう」( $t=1.722, p<.1$ )の項目に傾向が見られた。他の項目については有意差がなかったものの、上記項目同様、P条件の方がN条件より高得点であった。

以上の結果より、実験条件が一応統制されていたものと判断した。

### 3) 非言語行動について:

2人の実験協力者がイベントレコーダーを使ってビデオテープに収録されている非言語行動を分析した。非言語行動の分析は、面接開始直後の60秒間および面接終了直前60秒間に限って行なった。分析対象とした非言語行動は、eye-contact(厳密な判断が困難であったので、面接者が被面接者の目の周辺を見ていると判断できることを基準とした)、発言、うなずき、手の動きであった。

図1は出現頻度(回数)、図2は総時間量についての結果を示している。それぞれの非言語行動について、分散分析(P-Nの実験条件×面接開始直後-終了直前)を実施した。その結果は次の通りであった。

eye-contactの頻度は面接開始後の方が終了前より高かった( $F_{36,1}=11.97, p<.01$ )。P条件で有意差があっ

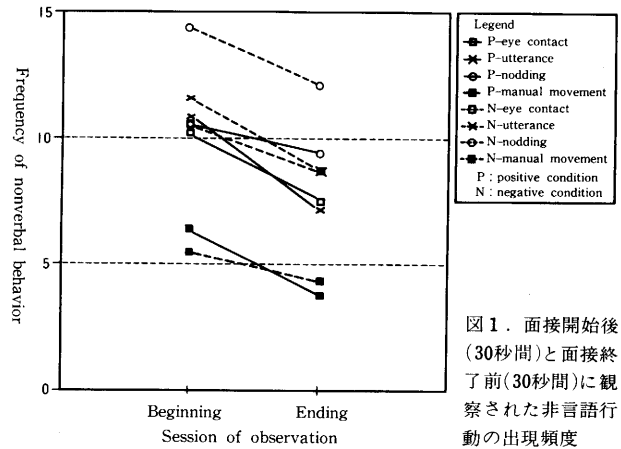


図1. 面接開始後(30秒間)と面接終了前(30秒間)に観察された非言語行動の出現頻度

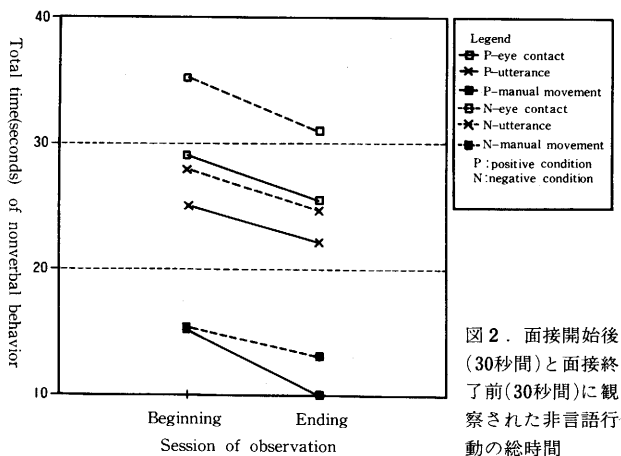


図2. 面接開始後(30秒間)と面接終了前(30秒間)に観察された非言語行動の総時間

た( $t=2.618, p<.05$ )。発言の頻度は面接開始直後の方が終了直前より高かった( $F_{36,1}=20.51, p<.01$ )。P条件( $t=2.346, p<.05$ )、N条件( $t=2.272, p<.05$ )で有意差があった。

うなずきの頻度は面接開始直後の方が終了直前より高かく( $F_{36,1}=3.56, .05<p<.10$ )、P条件よりN条件の方が高かった( $F_{36,1}=3.14, .05<p<.10$ )。また、面接開始直後において、うなずきの頻度がP条件よりN条件の方が高かった( $t=2.109, p<.05$ )。手の動きの頻度は面接開始直後の方が終了直前より高かった( $F_{36,1}=13.87, p<.01$ )。また、P条件に有意差があった( $t=2.155, p<.05$ )。なお、非言語行動における時間の有意差は見られなかった。

以上の結果から、P条件(面接の相手が好感のもてる人物との印象)のときには、発言開始直後の方が終了直前

より、eye-contact、発言、手の動きに関する非言語行動の頻度の高いことがわかった。つまり、会話の初期の段階では、話し相手に好感をもっている人は、話し始めるときに、相手と視線を合わせる回数が多く、頻繁に手を動かし、よくしゃべるといことがわかったのである。

一方、N条件（面接の相手が好きになれない人物との印象）では、開始直後の方が終了直前より発言の頻度が高く、開始直後ではP条件よりうなずきの頻度が高かった。つまり、会話の初期の段階では、話し相手に良い印象をもっていない人は、よくしゃべり、頻繁にうなずく行動をとることがわかったのである。

#### 4) 面接中の感想に関する質問紙と実験終了後の liking-love scale について :

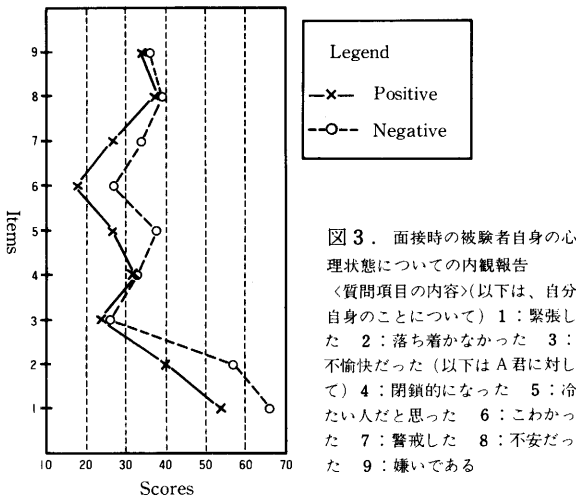


図3. 面接時の被験者自身の心理状態についての内観報告  
 <質問項目の内容>(以下は、自分自身のことについて) 1:緊張した 2:落ち着かなかった 3:不愉快だった (以下はA君に対して) 4:閉鎖的になった 5:冷たい人だと思った 6:こわかった 7:警戒した 8:不安だった 9:嫌いである

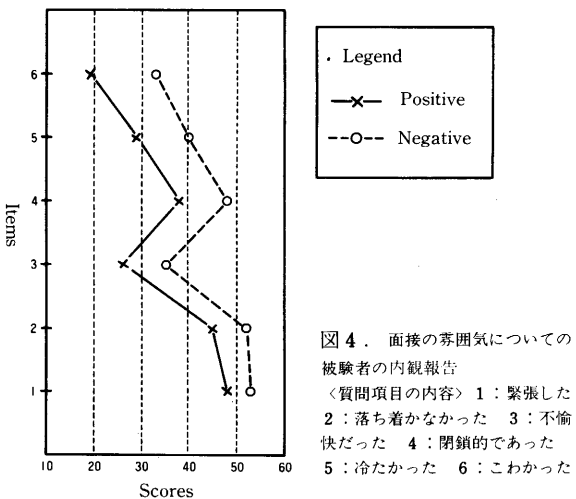


図4. 面接の雰囲気についての被験者の内観報告  
 <質問項目の内容> 1:緊張した 2:落ち着かなかった 3:不愉快だった 4:閉鎖的であった 5:冷たかった 6:こわかった

図3は、「面接をしていた時の被験者自身の心理的状态についての内観報告」の結果である。統計的な有意差はなかったが、いくつかの傾向は見られた。(2)私は落ち着かなかった (5)私はA君を冷たい人だと思ったの各項目は危険率10%前後で、N条件の方が高得点であった。

図4は、「面接中の雰囲気についての被験者の評価」の結果である。統計的な有意差はなかったが、いくつかの傾向は見られた。(5)その場が冷たい雰囲気だった (6)その場がこわい雰囲気だったの各項目は危険率10%前後で、N条件の方が高得点であった。

上記の2種類の評価に関しては、図からもわかるように、いずれの項目においてもN条件の方がP条件より高得点となる傾向が見られている。しかし、「A君の様子を被験者がどのように見ていたかに関する評価」については、条件間に何の傾向も見られなかった。

以上の結果から、面接前の印象は面接終了後も大きく変化していないことが示唆された。また、実験終了後の liking-love scale に関しては、liking scale の項目「A君は極めて知的な人だと思う」だけに有意差 ( $t=2.850$ ,  $p<.01$ ) があり、他の項目の多くにおいてはP条件の方がN条件より高得点となる傾向が見られた。また、面接前と面接後の liking-love scale の得点には差が見られなかった。この結果は、被面接者に対する評価が面接の前後で変化していないことを示唆している。

#### 追試実験

追試実験では、「A君の印象が書いてあるメモ」の内容分析を試みた。このメモは、前述の実験で得られた、面接者の被面接者に対する印象の自由記述である。面接終了後の被面接者に対する評価は、前述した「実験終了後の質問紙」および「liking-love scale」によって把握することができた。そこで、追試実験では、この評価と自由記述の分析の結果の比較を試みた。

<手続> 「A君の印象が書いてあるメモ」(36枚)について、『このメモを書いた人はA君に対して好感をもっているかどうか』の評価をした。この結果をもとにして、前述の実験の被験者(36人)を印象の変った群と変らなかった群に分け、面接中の非言語行動の分析を行なった。メモ内容の評価に協力してくれた被験者は心理学科の3年生(女性)12人であった。

〈結果〉 メモ内容の評価が90%以上一致していたものと、評価の分かれたものとに分類して分析した。表1が分類した結果である。

表1. 「A君の印象についてのメモ」の評価の分類

実験条件	メモの内容についての評価		
	評価	90%以上の一致	評価の不一致
P条件	好感をもっている	8	9
	好感をもっていない	1	
N条件	好感をもっている	4	6
	好感をもっていない	8	

評価が90%以上一致していたメモのうち、P条件で「好感をもっている」と判断されたもの(8件)と、N条件で「好感をもっていない」と判断されたもの(8件)は面接前と同じ印象であったと見なされるところから、一致群と呼ぶことにする。一方、評価の分れたもの合計15件を変化群と呼ぶことにする。

P条件では次のような結果が見られた。面接終了直前の60秒間でのeye-contactの頻度は、変化群の方が一致群より低かった( $t=2.389, p<.05$ )。同じく、うなずきの頻度も変化群の方が一致群より低かった( $t=1.908, .05<p<.1$ )。また、変化群では、面接終了直前の方が開始直後より発言の頻度が低かった( $t=3.281, p<.05$ )。一方、N条件では、面接終了直前の60秒間での手の動きの総時間量は、変化群の方が一致群より低かった( $t=2.235, p<.05$ )。

以上の結果より、面接する前に被面接者に対して好感をもっていた面接者の中で、面接後に以前ほどの好感をもてなくなったと評価された面接者は、面接終了直前の60秒間では相手と目を合せる回数が少なくなり、うなずきも少なくなった。さらに、面接の終り近くになると発言する時間も短くなることがわかった。一方、好感をもっていなかったのに面接の後に好感をもつようになったと評価された面接者は、面接が終りに近づくと手の動きの少なくなることがわかった。

## 結論

以上の2つの実験結果から、次のような結論を導くことができた。

1) 知らない人と話をするときには、その人についての情報をもとに、あらかじめ特定の印象を形成している場合が多い。本実験では、「あたたかい」「つめたい」とい

う言語情報とビデオテープによる「あたたかい」「つめたい」の非言語情報で、知らない人に対する印象形成を行った。liking-love scaleによる結果では、「あたたかい」という情報を与えられた被験者は、「つめたい」という情報を与えられた被験者より、被面接者を、信頼でき、好感がもてて何でも許せる人であるとみなしており、一緒に居たいと思っていたことがわかった。つまり、「あたたかい」という情報が好意的な印象を形成したのである。

2) 好意的な印象は、面接の所要時間の長さに影響を及ぼしていた。被面接者と話をしてみたい、被面接者の雰囲気が好きであると思っていた被験者ほど、面接の所要時間が長かったのである。

3) 被面接者に好意的な印象をもっていた被験者は好意的でない被験者に比べ、面接の際の2者間の距離を大きくとることがわかった。この2者間の距離の取り方は、先述したHall<sup>1)</sup>, Kahn & McGaughey<sup>3)</sup>, 渋谷<sup>4)</sup>などの研究に見られる傾向とは反対の結果であった。このような矛盾した結果については、次のような考察が可能だと思われる。第1に、本研究の実験状況の特色として、面接の前にビデオによって被面接者を見せたこと、被面接者に対する評価を課したこと、面接のためにしばらくの間その場に居なくてはならないことなどがあげられる。多くの他の研究では、一時的な状況や仮設上の場面での2者間の距離が測定される場合が多いようである。これらの諸研究に比べ、本研究の実験状況は被験者の自己関与度がより高かったと思われる。つまり、被面接者に対して特定の感情(好意的である—好意的でない)を持った被験者が、主体的に相互作用をもたなくてはならない場面に置かれていたのである。したがって、実際の相互作用をするにあたっての2者間の距離が、一時的な状況での実験場面と違って、重要な意味をもっていたものと考えられる。

第2に、好意的な印象をもった被験者の2者間の距離が大きく、好意的でない印象をもった被験者の2者間の距離が小さかったことについては、Argyle & Dean (1965)<sup>10)</sup>の affiliative conflict theory での解釈が可能である。知らない男性と話をする際の女性の intimacy がほぼ一定であるとすれば、好意をもつ男性に対して初対面の時から小さい2者間の距離を使うことは相互の関係があまりに親密なものになってしまうので、こうした親密さを回避するためにより大きな2者間の距離を使ったものと思われる。知らない男性といきなり親

密になることへの「ためらい」や不安などが考えられる。一方、好意がもてない男性に対して面接者がより小さい距離を取ったのは、距離を大きく取ると被面接者に対する露骨な不快感を表わすことになると考えたためであろう。さらに、いやな被面接者から何かを聞きださなくてはならないという配慮も働いて、より小さい対人距離を使ったものと思われる。

4) 面接中の非言語行動が、eye-contact、発言、うなずき、手の動きについて分析された。eye-contact、発言、うなずき、手の動きの頻度(回数)は、面接開始直後の方が終了直前より高かった。この結果から、相手と円滑な交渉をもちたいと願う話し始めの時期では、視線をよく合せ、よく話し、頻繁にうなずいたり手を動かしたりすることがわかった。そして、話を終りにしたいと思う時期になると、これらの非言語行動の抑制されることもわかった。つまり、eye-contact、発言、うなずき、手の動きの頻度は、相互交渉を調整する働きのあることが明らかになった。

5) 面接の間の非言語行動と被面接者に対する印象の違いとの間には次のような関係があった。被面接者に好意的な印象をもった被験者は、話し始めの時期に、視線をよく合せ、頻繁に手を動かしていた。一方、被面接者に好意的でない印象をもっていた被験者は、話し始めの時期に、頻繁にうなずくという行動をしていた。話し始めの時期では、相手に対する印象にかかわらず、発言が多かった。つまり、話し始めの時期では、話し相手についての印象によって、非言語行動の頻度に違いのあることがわかった。

6) 面接中の感想に関する評価から、好意的でない印象をもった被験者は、自分が落ち着かなかったこと、被面接者を冷たい人だと見なしており、面接が冷たくてこわい雰囲気で行なわれていたと思っていたことなどがわかった。この結果は、面接前の印象が面接した後でも大きく変化しなかったことを示唆している。

7) 面接者の被面接者に対する印象の自由記述の分析をもとに、面接後に被面接者に対する印象を変えた面接者の非言語行動を調べた。その結果、面接する前には被面接者に好意的な印象をもっていたが、面接後には好意的でなくなったと評価された面接者は、印象が変らなかつたと思われる面接者に比べ、面接終了直前になると、視線を合せることが少なくなり、うなずきや発言も少なくなるということがわかった。

<付記>実験およびデータの整理等に関して東京大学今井芳昭、学習院大学飛田操両氏のご助力を得ました。感謝致します。なお、本研究は昭和54年度文部省科学研究費補助金(奨励研究A)による研究の一部である。

- 1) Hall, E. T.: The hidden dimension. Garden City, N. Y.: Doubleday, 1966.
- 2) Sommer, R.: Personal space. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1969.
- 3) Kahn, A. & McGaughey, T. A.: Distance and liking; When moving close produces increased liking. *Sociometry*, 40-2, 138-144. 1977.
- 4) 渋谷昌三: 相互の知り合いの程度と personal space の大きさ。(未発表論文) 1984.
- 5) Mehrabian, A.: Significance of posture and position in the communication of attitude and status relationships. *Psychological Bulletin*, 71, 359-372, 1969.
- 6) 竹村研一: 手のしぐさの規制が対人緊張に及ぼす効果。日本社会心理学会第20回大会論文集, 98-99, 1979.
- 7) Kendon, A.: Some functions of gaze-direction in social interaction. *Acta Psychologica*, 26, 22-63, 1967.
- 8) Efran, J. & Broughton, A.: Effect of expectancies for social approval on visual behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 103-107 1966.
- 9) 大坊郁夫: 2人会話における発言と視線の構造。日本社会心理学会第20回大会論文集, 96-97, 1979.
- 10) Argyle, M. & Dean, J.: Eye contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304, 1965.
- 11) Kelly, H. H.: The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality*, 18, 431-439, 1950.
- 12) Rubin, Z.: Measurement of romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 265-273, 1970.

**Abstract**

**Analysis of interviewer's nonverbal behavior during interview**

Shozo SHIBUYA

When specific information on the personality of an interviewee is conveyed to an interviewer prior to interview, the interviewer forms a certain impression on the interviewee in response to information conveyed. The effect of such pre-formed impression on nonverbal behavior of the interviewer during interaction was studied.

An experiment was performed by the following condition. Impression formation on the interviewee was controlled by 2 types (coldness and warmness) of verbal and nonverbal information to observe the nonverbal reactions (eye-contact, utterance, nodding and manual movement) of the interviewee during interview. The results showed that the warm type of personality information produced a larger interpersonal distance than the cold type. The frequency of nonverbal behavior manifestations was higher immediately after the commencement of the experiment than immediately before the end of the experiment. It was, furthermore, confirmed that nonverbal behavior during interview was influenced by initial information conveyed.

---

Department of Psychology