

## 【第12回年次大会発表要旨】

**傾聴とジェンダー**

桜美林大学リベラルアーツ学群  
滝田（あきた）照子  
akitaso@obirin.ac.jp

**目次**

1. 言語コミュニケーションにおける聴き手のジェンダー差異
2. 非言語コミュニケーションにおける聴き手のジェンダー差異
3. ジェンダーを超えて良い聴き手に求められる条件

**傾聴とは：**

- ・ **カウンセリング分野**  
話し手が感じていること、考えていること、表現していることを、できるだけその人の身になって想像し、感じながら聴くこと。
- ・ **本研究**  
耳だけではなく目や心も使い、相手の身になって聴き、理解すること。



**聴く目的**

1. 知識習得・情報理解
2. 対人関係
3. 批評・評価
4. 鑑賞・娯楽・癒し
5. 聴き分け

言語コミュニケーションにおける聴き手のジェンダー差異1  
**聴き手の志向**

・同じ情報でも、人によって聴き方が異なる。  
・聴き手を引きつけるものは、一貫していない。  
・聴き手の集中力や関心度は、情報の種類や環境によって異なる。

↓

聴き手はどのような情報を、誰から、どこで、いつ、どのように、受け取りたいのか。

↓

Listening Preference Profile by Barker and Watson  
(1984 & 1993)

言語コミュニケーションにおける聴き手のジェンダー差異2

### Listening Personal Profile

Listening Personal Profile結果の解釈1

### 人物志向

<p><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・他者を気かけ、世話をする。</li> <li>・他者の感情を理解する。</li> <li>・関係構築に興味を持つ。</li> <li>・他者の雰囲気の変化にすばやく気づく。</li> <li>・中立的である。</li> <li>・言語・非言語でのフィードバックをする。</li> </ul>	<p><b>弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相手の感情にこだわり過ぎる。</li> <li>・相手の感情を内面化してしまう。</li> <li>・押しつけがましい。</li> <li>・相手の欠点を直視しない。</li> <li>・フィードバックの際、過度な表現を使う。</li> </ul>
--	---

Listening Personal Profile結果の解釈2

### 行動志向

<p><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・問題の核心にすばやく迫る。</li> <li>・当座やらなければならない事を探すことにエネルギーを注ぐ。</li> <li>・情報の中の矛盾を見出す。</li> <li>・期待していたものに対しては明確なフィードバックを返す。</li> </ul>	<p><b>弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・すぐに結論を出そうとする。</li> <li>・はっきりものを言わない相手に対しイライラしがちである。</li> <li>・感情的な問題や関心は最小限に留める。</li> <li>・批相手に思いやりのない質問をする。</li> <li>・批判的になる。</li> </ul>
---	--

Listening Personal Profile結果の解釈3

### 内容志向

<p><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・専門的な情報を重視する。</li> <li>・明解さや理解度を試す。</li> <li>・他者の意見には裏付けを要求する。</li> <li>・複雑で難しい情報を好む。</li> <li>・問題を多角的に捉えようとする。</li> </ul>	<p><b>弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・詳細にこだわる。</li> <li>・鋭い質問で相手を困らせる。</li> <li>・専門的な情報以外は余り価値を認めない。</li> <li>・知らない人からの情報は余り重きを置かない。</li> <li>・決定するのに時間がかかる。</li> </ul>
--	--

Listening Personal Profile結果の解釈4

### 時間志向

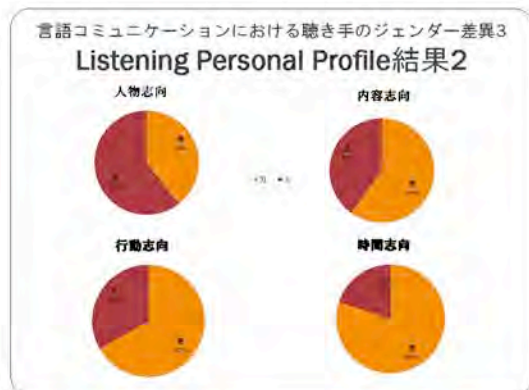
<p><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・時間を有効に使う。</li> <li>・相手に聴く時間について必要なことを伝える。</li> <li>・会合や対話について、時間の設定をする。</li> <li>・時間を無駄にするような話し方を相手にさせない。</li> <li>・時間を無駄にしている時には、相手にそのことを伝える。</li> </ul>	<p><b>弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・時間を無駄に使う相手にはイライラしがちである。</li> <li>・話を遮り、相手との関係を緊張させることがある。</li> <li>・腕時計を見て、相手の話を急がせることがある。</li> <li>・時間的な制限をし、相手の想像力を減退させることがある。</li> </ul>
--	--

言語コミュニケーションにおける聴き手のジェンダー差異2

### Listening Personal Profile結果1

総合

N=280(M=111, F=169)  
2011年6月12日実施



2. 非言語コミュニケーションにおける聴き手のジェンダー差異1

非言語感受性テスト(Profile of Nonverbal Sensitivity Test: PONS) 結果による分析(Rosenthal, Hall, Dimatteo, Rogers & Archer, 1979)

検査項目	ジェンダー差異
非言語的感受性	男<女
感情把握の正確性	男<女
非言語サインに反応する度合	男<女
感情の表出度	男<女

2. 非言語コミュニケーションにおける聴き手のジェンダー差異2

李雪(2010)「日本語の自然会話に見られる女性の表現の丁寧さー相槌、笑い、ジェンダースタイル交替の視点から」『日本語とジェンダー』11

- ・男性は「継続や理解」と「否定や情報の追加の信号」としての相槌が、女性に比べて多い。
- ・女性は「感情や感想の表出」と「確認や興味」の相槌が、男性より多い。
- ・女性の方が、感情的、明示的に相槌を打つ傾向が多い。
- ・女性は、「相手に対する好感を示し、『共同の場』を盛り上げる『共和』的な相槌を打つ傾向」がある。

3. ジェンダーを超えて良い聴き手に求められる条件

- ・リスニングスタイルは、主に「学習」によるものである。気付き難い、自己の聴き方の「弱点」を洗い出し、より良い聴き手になるための努力をする。
- ・これまでは「権力」と「話す力」がリーダーに求められてきた。しかし、21世紀は「聴く力」が要求される。聴く時には、全ての参加者が尊重され、平等に扱われていると思える努力をしなければならない。
- ・性差別語・表現を使わない。
- ・自己の非言語コミュニケーションを見直し、性差のある非言語はお互いに補い合う努力をする。
- ・ジェンダーに関する偏見やステレオタイプを見直し、より効果的な男女間のコミュニケーション力を涵養する。

参考資料

- ・ Barker, R. & Watson, K.(2000) *Listen Up*. New York: St. Martin's Griffin
- ・ Brownell, J. (2006) *Listening Attitude, Principles, and Skills*. Boston: A Pearson Education Company.
- ・ Miyazaki, S. (2007) *Japanese Women's Listening Behavior in Face-to-Face Conversation*. Tokyo: Hitsuzi Shobo Publishing
- ・ 李雪(2010)「日本語の自然会話に見られる女性の表現の丁寧さー相槌、笑い、ジェンダースタイル交替の視点から」『日本語とジェンダー』11
- ・ Richmond, V.P. & McCroskey, J.G.(2004) *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*. Pearson Education
- ・ Rosenthal, R., Hall, J., DiMatteo, R., Rogers, R.L., & Archer, D. (1979) *Sensitivity of Nonverbal Communication: The PONS Test*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- ・ Wolvin, A. & Coakley C.G. (1996) *Listening*. New York: Times Mirror Higher Education Group, Inc.

ご清聴有難うございました。

akitaso@obirin.ac.jp

(穂田照子 桜美林大学准教授)