

ミラーリング効果

2013/12/17

大森ゼミ3年 猪野・鳴原・及川

私たちは今回ミラーリング効果について実験しました。自分や相手の行動やしぐさなどを真似することで好意的な印象を与えることが出来るかという実験を行いました。今回はあくび、動きのまね、視線を変える、せきこむなどの行為を行い、その行為を相手がまねをするか、無意識でもうつるかを実験し、あくび、視線の動作を真似する人が多いという結果になった。このミラーリング効果をビジネスにつなげられるか再び実験し、アンケートをとりました。実験は相手の動きを真似し、その後印象が良くなったか、楽しかったか、話を続けたいかの項目を4段階評価でアンケートをとるという内容です。また、真似をしなかったパターンのアンケートもとりました。真似をした時の結果は3項目とも良い評価になり、真似をしなかった時は3項目とも悪い評価になりました。ミラーリング効果は好意的な印象を与えることができるので、ビジネスやコミュニケーションをとる一つの方法として有効なのではないかと考えました。