



GAKO+ Inc.

行動から読み取る 相手の心理

行動から読み取る相手の心理

普段の人間関係で

「相手の感情が分かればいいな」

と思うことはないでしょうか？

何を考えている

どう思っている

かは、本人にしか分かりませんし、言ってくれないこともあります。
しかし、人間は

無意識のうちに自分の感情が
行動として表れる

今回は、その行動から相手の心理を読み取りましょう。

つま先の向き

相手のつま先がこちらに向いているのは興味関心の表れ。

相手は

○話をもっと聴きたい

○話に興味がある

関心を持っていて
とてもいい状態と言えます。

さらに、接客などでは自分から
つま先を向けると良いです。



目線が合う

目線が合う

相手がこちらに目線をよく合わせてくれる場合
相手は自分に好意的といえます。

目は口ほどに物言う

という言葉あるように、
時間が長いほど好意的です。

自分から合わせるのも効果的。
目線を合わせるのが苦手な方も
いるので口元を見ると良いです。



腕を組む仕草

自分の腕を組む仕草は

○「自分を守りたい」

という自己防衛の気持ちの表れで無意識のうちに何かを恐れています。

まずは警戒心を解いてもらうことから始めましょう。

他に怒っている場合にもやる仕草でもあり、前後の状況を見て、相手の心境を見極めましょう。





頬杖をつく

心ここにあらずの状態。
課題を抱えている。もしくは
周りのことが目に入らない
自己中心の人とも言えます。

🕒 気持ちに余裕がない可能性も
気にかけてみたり、あるいは
相手が興味持つことを話してみ
るといいです。

小声で呟いている時は考え事や
頭の整理をしている場合も。
話しかけるのは控えましょう。

足を組む

足を組んで座っている場合
何かプレッシャーを
感じていることが多いです。

警戒心の表れ

身構えずにリラックスできる
環境を整えるといいです。

興味がない

会議の途中に、足を組み始め
たら集中力が途切れ始めた合
図の場合もあります。



お茶を飲まない



お茶を飲まない

相手が出されたお茶に手を付けなかったとしたら自分と関係を築きたくない可能性が。

○ 今までの関係の見直し

○ 勧める、提案は控える

改めて日程の組み直しなどタイミングを伺った方が良いでしょう。

ただし、マナーとして勧められるのを待っている場合もあるので出した際は忘れずに声かけを。

同じものを買う

人が持っている物と
同じ物を買う人は
自信がない傾向があります。

○ 自信がない・個性がない

○ 他人を羨ましく感じる

同じものを持つことで不安を解
消しています。

褒め言葉・プラスな視点に切替
て声かけをすると良いでしょう。
仲間意識の向上や、憧れの人を
真似している場合もあります。



スマホばかり触る



スマホばかり触る

用もなくスマホばかり触り
なかなか手放せない人は
何かに依存して安心を得ようと
しています。

○ 常に気を張った状態にいる
依存状態にあり、人や買い物
にも依存しがち。ストレスも抱え
やすいタイプです。

安心感を与える環境を
作ることによって徐々に依存も
減っていくでしょう。

髪を触る仕草

- 不安がある時
- ストレスを感じている時
- 緊張している時

落ち着くために、無意識に触っていることがあります。

- 誰かに甘えたい
- 異性によく見られたい

優しく撫でるように触っている時は甘えたい、という心の状態。または照れ隠しでもあります。



小指を立てる

小指を立てる



飲み物を飲む際やマイクを持つ際に小指を立てる場合
甘えたい、注目されたいなど

○「かまってほしい」

という気持ちの表れです。適度に話しかけたりなど気かけると良いでしょう。

男性でやっている方もいますが、癖になっていたり、力を調節をするために小指が立てている場合もあります。

独り言が多い

プレッシャーを受けやすい
人がやりがちです。

○コミュニケーション不足の不満

○周りに認められたい

心を落ち着かせようとしている
場合があります。定期的に話し
かけてみましょう。

思考整理・精神統一・自分の世界に
没頭しているという場合があります。
全く気にしない態度や盛り上がる
ようなツツコミをしてあげましょう。



一人称が多い



一人称が多い

お話をするのが好きで、自分のことを知ってもらいたいという感情の表れです。

○自分を認めて欲しい

○自分を好きになってほしい

と思っている場合があります褒めたり、笑顔で接すると良いです。

また初めての方と話す中で使う場合もあります、その場合は相手との距離を近づけたい気持ちの表れです。

声が小さい

自信の無さの表れです。
あるいは自分が傷つくことへの
恐れです。また、意思を表現すること
への抵抗感があります。

- 面白いと言わないと
- 気の利いた発言できるか

自分にプレッシャーを
かけている場合もあります。
無理に話させようとせずに
話せる内容を振ると良いです。





早口で話す

自分を認めてもらいたい同調したいという親和欲求の強い人です。または余裕の無さの現れの場合があります。

お話が好きで、話したいことが溢れて、自然と早口になっていることも。



大きく頷く・リアクション

リアクションをとりながら話を聞くと安心感、承認にも繋がります。

行動から読み取る相手の心理

いかがでしたか？人と話す際に

相手の行動を見てどんな心理状態なのか

を読み取る参考にしていただけたらと思います。

※それから、
これはあくまで統計学的な傾向の話なので絶対ではないです。

その行動をとっているから絶対にそう思っているというわけでは
ありません。

あくまで参考として

行動から読み取る相手の心理

で相手を知る1つのヒントにしてください。