

日本人大学生による英語プレゼンテーションと
アイコンタクト

奥 切 恵

Eye Contact in English Presentations by Japanese College Students —————

This study explores from a cultural point of view the use of eye contact by fifteen Japanese college students during English presentations. It analyzed the students' eye contact with the audience in two sessions of presentations and determined the effect of instruction on both their language development and the length of their eye contact. However, the results revealed that the cultural effect is still deeply rooted in eye contact frequency, suggesting the need for Japanese students with eye contact to gain a greater understanding of non-verbal communication and effective communication strategies using English as a lingua franca.

序 章

人にとってコミュニケーションとは、主に言語によるものと非言語によるものの組み合わせで成り立っている。言語によるものでは、話し言葉や書き言葉があるが、話し言葉でも声のトーンや顔の表情、服装、環境、話す内容など、言葉そのもの以外の要素もコミュニケーションに影響する。書き言葉でも、筆跡やフォントの選択による文字の大きさ、形や質、さらには友人への手紙かアカデミックな論文なのか、もしくは公文書なのかといったような内容のジャンルによっても、伝わるものや伝える方法は様々である。特に言語学習者は学習する言語そのものばかりに留意しがちだが、Mehrabian (1961)によると、コミュニケーションではジェスチャーや表情によって伝わる情報が55%、音調、ストレス、イントネーションなどの準言語により伝わる情報が38%で、言葉自体で伝わるのはメッセージ全体の1割にも満たないと言われている。

そういったコミュニケーションの一例として、プレゼンテーションが挙げられる。プレゼンテーションはスピーチや弁論とは異なり、一方的にメッセージを投げかけるのではなく、TED Talks等で見られるように、聴衆に語りかけ、聴衆の反応に応じて進行するものが多い。このタイプのコミュニケーションでは、聴衆が反応するのを確認しながら話したり、聴衆の反応に対して応えながら進め、インターアクティブなプレゼンテーションの方が良いと考えられている。とりわけ日本の大学生にとっては、英語などの授業でもプレゼンテーションスキルを養う必要性も高まっており、そのスキルは就職活動においても重要視されている。

しかし、現代に至っても、日本の小学校から高等学校における英語教育の現場では、プレゼンテーションとスピーチ、発表との区別も明確にされていないのが現状である（奥切ら, 2019）。またそれらの教育現場では、教員の英語力と指導力強化にやっと取り組み始めた状況で、グローバルに活

躍する生徒を育成する直接的手段までには至っていない（飯田ら，2019）。日本の大学英語教育でも，2015年前後になってやっとカテゴリーとしてのプレゼンテーション教育について注目され始めたが，スピーチとは違うプレゼンテーションというジャンルのコミュニケーション方法に，大学に入って初めて接する学生も多い。

プレゼンテーションでは，言語だけでなく，非言語コミュニケーションのストラテジーとそのスキルが求められる。アイコンタクトもその重要な要素の一つである。特にこのグローバル社会において，世界で使われている英語のうち，70%がノンネイティブによって使用されており，たった30%がネイティブによって使われ（岡，2018），英語がリングフランカとして定着している中（Seidlhofer, 2009），日本の英語教育において，コミュニケーションや発信能力の一つとして，プレゼンテーションスキルは重要視されてきている。

1. 研究の背景

アイコンタクト

アイコンタクトは人々の生活の中のコミュニケーションで欠かせないものであるが，日本語話者は英語話者よりもアイコンタクトの頻度が低いことで知られている。ただ，「目を合わせる」アイコンタクト以外にも「目を逸らす」といった表現があるように，アイコンタクトを取らないこともコミュニケーションにおける手段の一つでもある。一般的にはアイコンタクトそのものに対しては適切なタイミングや長さ，それから友好的な目線であれば，好意的な印象を持つ人は多い。それは生まれつき人間に備わっているもので，Farroniら（2002）の研究によると，生後5日目の新生児は既にアイコンタクトに対して敏感であることを明らかにした。Farroniらは生後2～5日の17人の新生児を対象に，正面向きとよそ向きの目線の女性の画像を見せたところ，乳児は正面向きの画像を見つめる長さが有意

に長かったという報告をした。ゆえに、日本で生まれた子どもは生まれつきアイコンタクトを取らないのではなく、その後生活を送る文化の中に違いがあるということになる。

アイコンタクトと文化的要因

すでに半世紀前から日本人はシャイな性質を持つと言われており（ライシャワー、1977）、訪日する外国人の多くは最初のうちは同様の見解を持っていると思われる。そう思われる一つの要因はアイコンタクトにある。ただ言葉は通じたとしても、アイコンタクトのとり方の違いでお互いのことを誤解したり、コミュニケーションがうまくいかないことも多い。ビジネスの世界においても、Hawryshら（1991）は日本人のビジネスマンはアメリカ人よりもアイコンタクトが少ないため、アメリカ人ビジネスマンは日本人が何を考えているかよくわからない、またはビジネス関係を結ぶ意思がないとネガティブに感じる人が多いと報告している。

文化的要因のアイコンタクトへの影響についての先行研究はそれほど多くはないが、それに関連する研究はいくつかある。McCarthyら（2006）は、カナダ、トリニダード・トバゴ、そして日本出身の被験者を対象に、深く考えたり答えを出さなければならない時の視線の方向を調査した。カナダ人とトリニダード・トバゴ人は上方に目をそらし、日本人は下方に目をそらすことがわかった。その後McCarthyら（2008）は、カナダ人を対象に、対話者が後ろを向いている時（誰にも見られていないと意識している時）と目を合わせている時（見られていると意識している時）の、深く考えたり、答えを出さなければならない時の視線を調査したが、誰にも見られていない時には下方を見ながら考え、見られている時には上方を見ながら考えていることがわかった。さらに文化的違いを確認するため、日本人にも同様の実験をしたところ、日本人は他者に見られている時も見られていない時も下方を見ながら考えることが明らかになった。

視線の方向だけでなく、アイコンタクトの量についても、文化間の違い

が見られる。一般的にヨーロッパの多くの文化では東アジアよりも、会話中のアイコンタクトは大切だと考えられている。Argyleら（1986）はアンケート調査で、英国とイタリア人は日本人よりも、人と話をするときには目を見ることを重要と考えることを示した。Knapp（1972）は文化によって視線をそらすことの意味に違いがあることも報告している。例えば、ナバホの人々は人の目を直視することは敵意を表すとし、メキシコ系アメリカ人や日本人はアイコンタクトを避けることは、尊敬や敬意を表す表現であるとし、文化間においてアイコンタクトの回避についての意味にも相違があることを指摘している。Knappの研究は今から半世紀近く前のものであるが、今でもそれほど事情は変わらないようである。

Blaisら（2008）は、ヨーロッパ人と東アジア人それぞれ14名が人の顔を見たときの目の動きをアイトラッキング実験で観察し、ヨーロッパ人は目と口を主に見るが、東アジア人は鼻のあたり見る傾向があり、その差が有意であることを明らかにし、この差は東アジアには目を直視する行為は失礼なものと考えられていることも大きく影響していると指摘した。Senjuら（2012）はコンピューターで作られたアバターの顔を動画で提示し、アバターが視線を合わせたり離したりするのに対して、19人の英国人と22人の日本人がアバターの顔の部位のどこを見るか、アイトラッキングにより違いを調査した。アバターの顔は左右に少しずつ動き、被験者に視線を合わせたり離したりするよう設定されていた。アバターが目をそらすと英国人は主にアバターの口に視線が移行するが、日本人はアバターの視線が離れてもアバターの目を観察していることがわかった。これは、英国人が会話中にアイコンタクトをとるため、相手の視線が逸れると会話が途切れたと判断し違うものに視線が移行するのに対し、日本人は会話中のアイコンタクトを英国人よりも重要視しておらず、アイコンタクトのない間に相手の目を見る傾向があると論じている。

Senjuらの研究はアバターを使用したがる、Akechiら（2013）は実際の人の顔を提示して、それを観察する被験者の心拍数を測り、文化によるアイ

コンタクトの違いを示した。被験者はフィンランド人と日本人それぞれ10名ずつであった。モデルはフレームを通して頭部のみが見えるようにし、目線を合わせる、そらす、目を閉じるという動作を様々な表情の中で提示し、被験者は自分がどう感じたかを評価するとともに、心拍数が計測された。どちらの被験者も目線を合わせて直視されると、覚醒度が増し、相手に対しての注意が増していると判断される結果が得られたが、文化による大きな違いも見られた。日本人はフィンランド人よりも、目を直視されている方が怒っている、または近づきがたいと感じることが明らかとなった。

過去の研究からも、我々が普段感じている「日本人はアイコンタクトを取ることがヨーロッパの人に比べて少ない」という直感は科学的にも証明されているといえる。本研究では、アイコンタクトが重要な要素とされる英語プレゼンテーションにおいて（藤尾、2016）、日本人大学生にアイコンタクトがどの程度使われているか、また教育の効果はどの程度見られるかについて報告する。英語圏ではアイコンタクトが会話コミュニケーションにおいて重要視されるが、通常そうではない生活を送っている日本人が英語でプレゼンテーションという形式のコミュニケーションをとる際の傾向を知ることにより、グローバルな場面での日本人英語学習者のコミュニケーションにおける課題を明らかにしたい。

2. 本研究

本研究のデータ収集方法

日本の大学生2年生15名がデータ協力者となり、研究に参加した。研究内容が倫理審査で認められた後、協力者はデータ収集の前に研究協力についての説明を受け、所属する大学で履習するいずれの科目における成績にも全く影響しないことを確認してから、同意書にサインした。データ協力者は事前に全員所属大学で実施している英語プレイスメントテストを受け、5名が上級（協力者1～5）、5名が中級（協力者6～10）、残りの5

名が初級（協力者11～15）のレベルに分けられていた。

協力者は約9ヶ月間の期間中、最初の14週の間には3回、次に2ヶ月の休み、その後さらに14週の間には2回の、合計5回の英語プレゼンテーションをした。最初のプレゼンテーションから最後のプレゼンテーションまでの間は、スライドや原稿作成などのプレゼンテーションの準備をし、英語の言語指導とプレゼンテーションの内容構成の他、音調、ストレス、イントネーションなどの準言語、さらにアイコンタクトをはじめとするノンバーバルコミュニケーションについての指導を繰り返すというスケジュールだった。アイコンタクトについては、一般的にプレゼンテーションで有効とされる聴衆全体をZの目線でゆっくり見回す（藤尾，2016）練習も自主的にするよう指導を行った。

5回のプレゼンテーションの全てにおいて、原稿を読むことは避けるよう指導されていたが、メモなどを見ることは許されていた。プレゼンテーションの時間については、5分以内で準備するように指導され、リハーサルなどは自宅学習として自身に任されているのみで、リハーサルによる練習を強く勧めはしたがコントロールはできていない。

全プレゼンテーションは平均して25名程度の同学年の聴衆の前で実施され、iPadで録画された。第1回目のプレゼンテーションでは全員かなり緊張している様子であった。5回目も多少緊張は見られたが、プレゼンテーションをすることに対する慣れも感じられた。第1回目は自分が尊敬する人について紹介し、第5回目はSustainable Development Goals (United Nations)に関連する生活の中での自分の問題意識について紹介した。データ協力者はパソコンで作成したスライドを、背後の白い壁にプロジェクターで投影し、協力者の前方にはノートパソコンの画面で同じ画面が確認できる状況でプレゼンテーションを行った。プレゼンテーション中のアイコンタクトの長さについては、その後、筆者が録画を見て、アイコンタクトの時間をストップウォッチで確認した。

本研究では、協力者がプレゼンテーションをしているのを、前方から協

力者の上半身が映るように一方向から録画しているの、直接的には聴衆の中の誰とアイコンタクトが取れているかは確認できないが、起立している協力者が着席している聴衆にアイコンタクトを取ろうとしている瞬間は、低い位置に着席している聴衆に目線を落とす様子が明らかに確認できたので、その間はアイコンタクトをしていると判断した。本研究でのアイコンタクトの定義は、聴衆の目や頭部を見ている間とし、セリフを思い出そうとして顔は聴衆の方向を向いているが目線だけ別の方向にある時、聴衆以外を見ている時、メモまたは原稿、スライドに目線をやっている時間は除外した。

結果と考察

表1～3は英語習熟度別（上級・中級・初級）の協力者によるアイコンタクトの時間（秒）とプレゼンテーションの時間（秒）、さらにアイコンタクトの時間のプレゼンテーションの時間に対する割合を第1回目のプレゼンテーション（P1）と第5回目のプレゼンテーション（P5）に分け

表1：上級グループのアイコンタクトの時間とプレゼンテーションの時間（秒）

回	協力者	協力者					平均
		1	2	3	4	5	
P1	アイコンタクト	26	15	19	58	30	29
	プレゼンテーション	132	143	184	182	169	162
	アイコンタクトの%	19%	10%	10%	32%	18%	18%
P5	アイコンタクト	44	33	18	63	3	32
	プレゼンテーション	306	260	333	301	248	290
	アイコンタクトの%	14%	13%	5%	21%	1%	11%
アイコンタクト（1と5）違い		-5%	3%	-5%	-11%	-17%	-7%

表2：中級グループのアイコンタクトの時間とプレゼンテーションの時間（秒）

回	協力者	協力者					平均
		6	7	8	9	10	
P1	アイコンタクト	8	11	8	30	76	27
	プレゼンテーション	136	119	89	107	86	107
	アイコンタクトの%	6%	10%	9%	28%	89%	28%
P5	アイコンタクト	25	36	1	49	48	32
	プレゼンテーション	296	302	143	351	275	273
	アイコンタクトの%	8%	12%	0%	14%	18%	10%
アイコンタクト（1と5）違い		2%	2%	-9%	-14%	-71%	-18%

表3：初級グループのアイコンタクトの時間とプレゼンテーションの時間（秒）

回	協力者					平均
	11	12	13	14	15	
P1 アイコンタクト	11	3	18	21	28	16
P1 プレゼンテーション	87	89	163	93	146	116
P1 アイコンタクトの%	12%	4%	11%	22%	19%	14%
P5 アイコンタクト	3	1	20	3	23	10
P5 プレゼンテーション	196	266	151	181	236	206
P5 アイコンタクトの%	2%	0%	13%	2%	10%	5%
アイコンタクト（1と5）違い	-10%	-4%	2%	-20%	-9%	-8%

て示したものである。

意外にも全グループで、プレゼンテーション全体の時間に対するアイコンタクトの割合はP1からP5では減る傾向となっている（平均：上級-7%，中級-18%，初級-8%）。図1～3は各グループの割合を表している。

図1 アイコンタクトの量（上級）

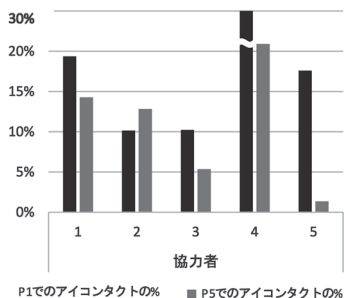


図2 アイコンタクトの量（中級）

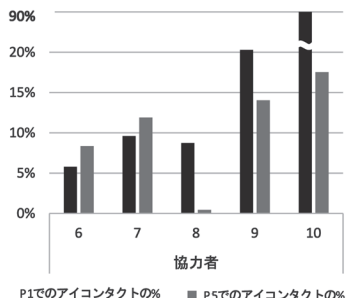
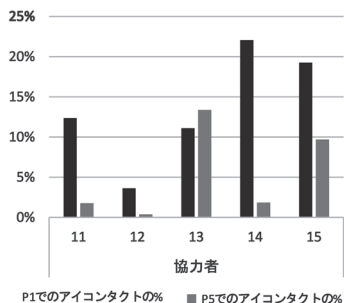


図3 アイコンタクトの量（初級）



詳細を見ていくと、上級グループ（図1）の中で、協力者4はP1で全体の32%でアイコンタクトをしており、飛び抜けて他の協力者よりも長いですが、その理由は聴衆に問いかけをしておりその答えを待っている間（10秒）があり、それを除くとアイコンタクトは48秒で全体の26%となる。それでも他の協力者と比較して多くアイコンタクトを取っているとはいえる。

初級グループでは協力者11, 12, 14がP5で大変低いアイコンタクトの割合となっており、P1よりも短くなっているが、この3名はP5で原稿を読んでいたことが主な原因であった。原稿を読むこと自体は、データ収集の指示において禁止されていたが、この3名に共通するのは、P5で複雑で難易度の高い英単語や言い回しを使っており、発表原稿を覚えることができない、または覚えることを諦めたと考えられる。またプレゼンテーション準備の段階で得た情報を、自分の言葉に噛み砕くことなくそのまま利用していた可能性もある。これを確認するにはデータ収集後のフォローアップインタビューなどが必要である

協力者3をはじめ上級グループ全体に見られた傾向は、P5で原稿を読んでいるわけではなく、背後にプロジェクターから投影されているスライドで統計データなどを表示した際、自分もスクリーンを見ながら説明をしていたので、アイコンタクトの時間も少なくなっている。前方にパソコン画面に写っている同じ画像もあり、スクリーンに写し出されている画像はそこでも確認することはできたが、聴衆とコミュニケーションをとる際、同じものを見ながら説明するという行為に至るのはコミュニケーション上自然なことかもしれない。聴衆の目を確認し、聴衆がどのぐらい理解しているか、どのように感じているかを観察しながら進められると、プレゼンテーションスキルとしては理想的であるが、それはかなりの上級者といえる。

中級グループの中では協力者9と10がP1でアイコンタクトを多くっており、とりわけ10においては89%と多くアイコンタクトが取れている。しかし両者共にP5では他の協力者よりも割合は多いものの、P1に比

べると格段に減っている（協力者9はP1 28%, P5 14%, 協力者10はP1 89%, P5 18%）。このような結果は、プレゼンテーションの練習を重ねると、アイコンタクトができなくなってしまうということだろうか。実はそうではなく、この結果をプレゼンテーション全体の長さ対比してみると、そういうわけではないことが示唆される。図4～6は協力者のP1とP5のプレゼンテーション全体の長さを表している。

図4 プレゼンテーションの長さ（上級）（秒）

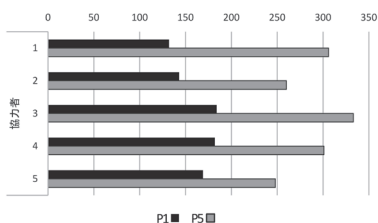


図5 プレゼンテーションの長さ（中級）（秒）

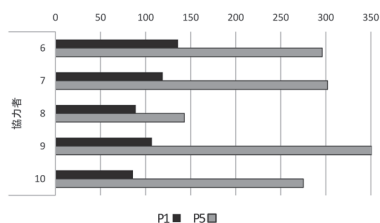
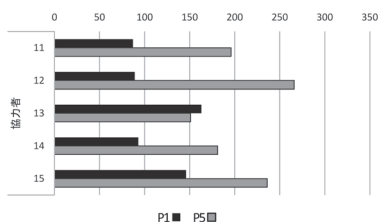


図6 プレゼンテーションの長さ（初級）（秒）



特に協力者9と10においては、P5全体の長さがP1の3倍以上であることから、プレゼンテーション中のワード数が多くなり、内容についても Sustainable Development Goalsという専門的の高いものとなったため、言語的難易度が高くなったことがアイコンタクトの長さに対して反比例して影響している可能性がある。他の協力者でP5の長さがP1の3倍以上あるのは協力者12であるが、P5ではアイコンタクトは1秒しかなく、ほぼ原稿を読んでいる状態となっている。唯一P5の方が短くなったのは協力者13で、その他は1.6～2.5倍の範囲で長くなっていることから、プレゼンテーショ

ン学習が進むにつれ、説明能力が高まり言語的習熟が進んでいることがわかる。また原稿を覚えていても、思い出そうとすると聴衆の方角を向いているとしても、右上または左上に目線を移す傾向がほぼ全員に見られ、アイコンタクトには繋がらないことが多かった。

表1～3で、P5ではP1よりもプレゼンテーション全体の時間に対してアイコンタクトの割合が減っていることがわかったが、割合ではなくアイコンタクトの時間自体に着目すると、さらに興味深い考察が得られた。

図7 アイコンタクトの長さ（上級）（秒）

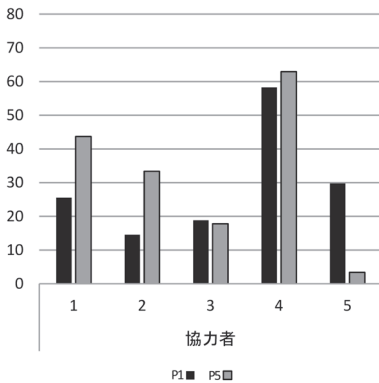


図8 アイコンタクトの長さ（中級）（秒）

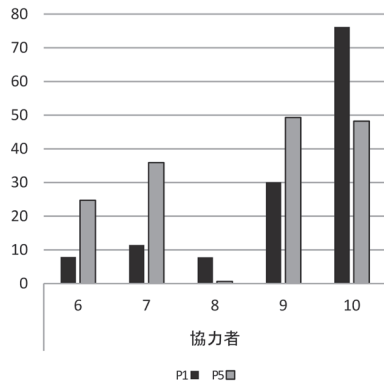
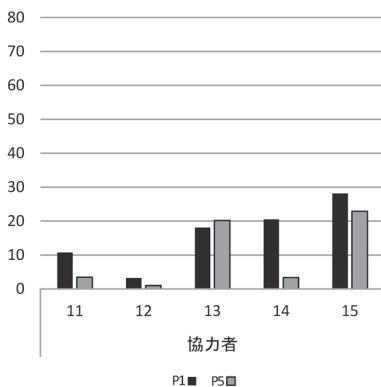


図9 アイコンタクトの長さ（初級）（秒）



上級グループでは協力者5, 中級グループでは協力者3と5, 初級グループでは協力者11, 12, 14, 15がアイコンタクトの秒数が減っていることから, 習熟度が下がるほど, P5でアイコンタクトの時間が減っていることがわかる。それ以外は協力者3と13を除いて, 特に上級と中級グループでP5ではP1よりも増えており, アイコンタクトは実際は増えていることが伺える。プレゼンテーション全体に対してアイコンタクトの割合は減っているが, それはP5ではそれまでの4回のプレゼンテーションとその準備を行ううち, 言語的能力が向上し, 言語を使用してのコミュニケーションを多く取れるようになり, 言語伝達能力が上がったことが示唆される。さらに, 上級と中級グループではアイコンタクトの時間は増えるが, 初級グループでは5人のうち1人(協力者13)が2秒だけ増えたが, アイコンタクトの時間が増えているとは言い難い。

3. 結論

本研究により, 日本人英語学習者にとっては, 英語プレゼンテーションでアイコンタクトを取ることは難易度が高く, 9ヶ月に渡る5回に及ぶプレゼンテーションとその準備の段階においても, アイコンタクトの長さを劇的に伸ばすことは難しいことがわかった。これは過去のアイコンタクトについての科学的実証研究結果にも沿うもので, 日本人にとってはアイコンタクトはコミュニケーション上, 英語圏ほどは重要視されないのので, いざ英語でプレゼンテーションする際に言語は変えることができて, アイコンタクトの方法は変えることが難しいということがわかった。ただし, 上級と中級の学習者はプレゼンテーションの機会と準備を重ねることによって, アイコンタクトの時間は着実に増え, プレゼンテーションの時間が長くなり, 説明も多くできるようになり, 言語的能力や説明の仕方が上達することを示すことができた。ただ初級に関しては, 5名のうち3名がP5のほとんどで原稿を読んでいたのので, アイコンタクトの時間は減少し,

P5全体の長さは伸びたが原稿を読んでいたため、実際の言語能力に上達が見られたかは本研究では不明な点が多い。

全体的に、原稿を覚えていても、台詞を思い出そうとする際聴衆の方角を向いているとしても右上または左上に目線を移す傾向が見られ、原稿を確実に覚えた上でさらにアイコンタクト自体の練習を重ねないと、実際のアイコンタクトの長さには繋がらないようである。

本研究では、アイトラッキング機器などがなかったため、単にプレゼンテーションの録画を見てアイコンタクトを目視確認する手法に留まったが、今後は高度な機器を使用して計測するとさらに精度の高い結果が得られるだろう。さらにフォローアップインタビューで、協力者本人にプレゼンテーションの際の詳細を聞くことで、今後の研究に有益な情報も得られる可能性が高い。また今回の協力者は15名のケーススタディにとどまったが、さらにデータを増やすことにより、包括的な結論が得られるであろう。

日本人英語学習者の生活においても、やはり日本文化では会話中のアイコンタクトは英語圏の文化よりも重要視されておらず、2人だけの会話でも、目をそらしたまま会話を続ける日本人も多い。それは文化的に定着した習慣であり、それを急に变えることは難しいだろう。似たような例は他にもみられる。筆者の個人的な経験ではあるが、例えば日本での結婚式の出席者全員の記念撮影でも、カメラマンが何度も「笑ってください！」と必死に呼びかけるが、歯を出してしっかり笑うということは、日本人にとって難しいことのようにだ。だが、結婚する2人を祝う気持ちは世界共通であり、ニュートラルな表情の中にも日本人は感情を持ち合わせていると理解する傾向がある (Ueno and Hietanen, 2015) が、それを知らない文化の人には理解され難いだろう。

しかし、日本人学生も初等教育の頃から、外国語教育の授業などでアイコンタクトをはじめとする言語外のコミュニケーションストラテジーについての教育も受けていれば、グローバル社会の中で英語を使用する際にも役に立つだろう。言語教育では、コミュニケーションで伝達できる1割程

度の言語そのものの教育の他に、5割以上伝わってしまうジェスチャーや表情についても知っておくことは、学習者のメリットとなる。言語学習においては教員やファシリテーターがコミュニケーションを意識し、学習者が効果的なコミュニケーションストラテジーを知ることができる環境を整えることが、今後の課題となっていこう。さらには、言語もリンガフランカの英語のように、ネイティブだけが基準になるのではなく、ノンバーバルコミュニケーションを含む多様性のあるコミュニケーションストラテジーを理解することが、グローバル社会での相互理解に不可欠といえる。

謝辞

本研究はJSPS科研費18K00882の助成を受けたものです。データ提供協力者の方々に深謝いたします。また、原稿を注意深くお読み頂き助言をくださった匿名査読者の方々に感謝いたします。

参考文献

- 飯田敦史・山口高領・奥切恵・青田庄真・新井巧磨・鈴木健太郎・多田豪・辻りこ・中竹真依子・濱田彰・藤尾美佐・米山明日香・木村松雄 (2019) 「教員養成課程コアカリキュラムの実態調査—大学教職担当者の見解から—」『*JACET-KANTO Journal*』 Vol. 6, pp. 23-41.
- 岡秀夫 (2018) 『英語を学ぶ楽しみ—国際コミュニケーションのために—』くろしお出版。
- 奥切恵, 濱田彰, 中竹真依子, 辻りこ, 米山明日香, 藤尾美佐, 木村松雄 (2019) JACET関東支部特別研究プロジェクト①—都道府県・政令市における英語教育研究テーマに関する実態調査—『*Proceedings of the Japan Association for Applied Linguistics in JACET*』 Vol. 1.

- 藤尾美佐 (2016) 『20ステップで学ぶ 日本人だからこそできる英語プレゼンテーション』 ディーエイチシー.
- ライシャワー, エドウィン (1977) 『ザ・ジャパニーズ』 國弘正雄 (訳) 文藝春秋.
- Akechi, H., Senju, A., Uibo, H., Kikuchi, Y., Hasegawa, T. & Jari K. Hietanen. (2013). "Attention to eye contact in the West and East: autonomic responses and evaluative ratings." *PLoS ONE*, 8 (3): e59312.
- Argyle, M., Henderson, M., Bond, M., Iizuka, Y., Contarello, A. (1986). "Cross-Cultural Variations in Relationship Rules." *International Journal of Psychology*, 21. pp. 87-315.
- Blais, C., Jack, R.E., Scheepers, C., Fiset, D., & Caldara, R. (2008). "Culture shapes how we look at faces." *PLoS ONE*, 3 (8): e3022.
- Farroni, T., Csibra, G., Simion, F. & Johnson, M.H. (2002). "Eye contact detection in humans from birth." *Proceedings of the National Academy of Science of the United States of America*, 99 (14), pp. 9602-9605.
- Hawrysh, B.M. & Zaichkowsky, J.L. (1991). "Cultural Approaches to Negotiations: Understanding the Japanese." *International Marketing Review*, 7 (2). pp. 40-54.
- Knapp, M. L. (1972). *Nonverbal communication in human interaction*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- McCarthy, A., Lee, K., Itakura, S., Muir, D.W. (2006). "Cultural display rules drive eye gaze during thinking." *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37. pp. 717-722.
- McCarthy, A., Lee, K., Itakura, S., Muir, D.W. (2008). "Gaze display when thinking depends on culture and context." *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39. pp. 716-729.

- Mehrabian, A. (1968). "Communication without words." *Psychology Today*, 2, pp. 52-55.
- Senju, A., Vernetti, A., Kikuchi, Y., Akechi, H., Hasegawa, T., & Johnson, M. (2012). "Cultural background modulates how we look at other persons' gaze." *International Journal of Behavioral Development*, 37 (2) . pp. 131-136.
- Seidlhofer, B. (2009). *Understanding English as a Lingua Franca*. Oxford: Oxford University Press.
- Ueno, S. & Hietanen, J. (2015). "Eye contact perception in the west and east: a cross-cultural study." *PLoS ONE*, 10 (2) : e0118094.
- United Nations. *Sustainable Development Goals*. Retrieved march 15, 2019, from <https://www.un.org/sustainabledevelopment/>