



## &gt;&gt;&gt; 自分時間

## 出会いを生かす人づき合いのヒント 第1回

## なぜ、あなたは人づき合いが苦手なのか？

## 現代人は人づき合いが苦手？

「人づき合いが上手ですか？」と問われて、「はい、上手です！」と応えることができる人はおそらくそういないはずです。誰もが具体的に考えるとうまくいかないと思わざるを得ない場面があるものです。

例えば、

「四方山話よもやまばなしができない」

「冗談を言えない」

「人見知りなので初対面が苦手」

「何を話したらいいのか分からない」

「空気が読めない」

「相手の言いたい本音が分からない」

「上司との会話は、気まずい」

「部下にはつい命令口調になる」などと。

それに対して、相手が誰であれ、一方的に自分の言いたいことを言い、周りが退いているのも意に介さず、自分のペースで話しを進

め、自分の思いのままにコトを進めていく人もいます。そのような人は自分のことを人づき合いがうまくいと思っているようです。

人は、親そとやきょうだいなどの家族の中で育ち、外の人との相互作用を経験しながら成長していきます。身近な人との相互作用において、見よう見まねで他人とのつき合い方を学びます。

年上のきょうだいがいる場合には、得手不得手は別にしても兄弟が手本（モデル）となります。きょうだいは他のおとなに比べて自分に近いと見なせるので、より手本として捉えやすいのです。きょうだいがある行動が相手（親など）から誉められるならば、その行動は好ましいものと判断してまねようとしています。

一般に、自分が誉められるならば、その行動をより行いやすくなるのですが、自分がモデルと見なした他人が誉められるのも、それは自分にとっても好ましいものと



北星学園大学・  
同大学短期大学部学長  
大坊 郁夫

。【だいぼう・いくお】1947年、北海道出身。札幌医科大学、山形大学。北星学園大学、大阪大学を経て、東京未来大学学長の後、現職。対人コミュニケーション、社会的スキルのトレーニングなどを専門とする。日本社会心理学会、日本グループ・ダイナミクス学会、日本応用心理学会名誉会員である。

して判断するのです【図1右参照】。

きょうだいがいない場合には、おとなとの関係で試行錯誤を繰り返しながら相手の意図を推測しようとするので、少し効率が悪いかも知れませんが【図1左参照】。なお、テレビの登場人物の行動なども自分に近い年代・立場ならば手がかりになります。いざれにしても、社会的相互作用が多くなるほどモデルとなる人との出会いや多くの場面を経験するので、他人との円滑なつき合い方を会得する機会が増すことになります。

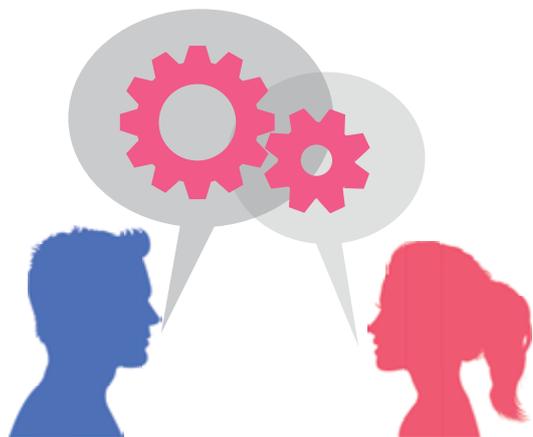
成長するにつれて、親子、きょうだいとの家族関係から、学校などでの友だち関係、教師や近隣との関係、ひいては、職場での上司部下、同僚関係、他集団との拮抗した関係なども経験します。モデルも多様化し、場面に応じた適切なつき合いを学ぶことができるようになります。同時に、発達初期においては「自分の言うことをきいてくれる人はいい人、叱る人は怖くて嫌な人」と



## >>> 出会いを生かす人づき合いのヒント

### 【図1】 試行錯誤の人づき合いと観察学習

試行錯誤しながら人づき合い



自分のモデルがどう行動するのかを見て適切な行動を学ぶ（観察学習）



いったん単純な捉え方であったものが、「自分を甘やかすだけがいいのではない、叱るには正当な理由がある」などと考えることができるようになります。

発達過程で、自分の特徴をしだいに深く、広く考えることができるようになり、自分についての知識（自己概念）は複雑で分化していきます。ですから、相手から批判されたからといって傷つくだけではなく、自分の言動を反省し、改善し、次の機会にはできるだけ適切な応答に心がけ、円滑な人づき合いができるようになるのです。

人は成長するにしたがって、他人と自分を比べる機会が増し、自分を多角的に捉えることができるようになります。そうすると、人づき合いでの自分の得手不得手に気づけるようになります。

例えば、自分の言いたいことを素直に言える相手と緊張して自分を十分に表現できない相手がいます。相手が高圧的ならば言いたいことも言えずに内に閉じこもってしまい、その鬱憤が後に別な人への八つ当たりとなってしまうこともあります。あるいは、自分の非を認めたくなくて相手を攻撃してしまうこともあります。

このような経験を積むことによって、人づき合いは相手や場面に合わせて柔軟になります。つまり、他人との出会いの機会が少ないと、自分の特徴に気づくことも乏しく、TPOに応じた人づき合いの切り替えが十分にはできないこととなります。したがって、一般的には、いつの時代でも社会経験の乏しい若者ほど人づき合いが円滑ではないと言えるでしょう。

加えて、時代によって変化してきた社会

的意識も無視できません。人づき合いは、自分のメッセージを率直に伝え、互いに理解することに外ほかなりません。その基本は、五感を働かせて、自分の気持ちを適切に表せ得ることばを用い、そして、視線やしぐさなどのコミュニケーションを豊かに行う力が必要です。

しかし、今や電子メール、SNSなどの間接的なコミュニケーション機会が生活の多くの時間を占めるようになり、互いのコミュニケーションを直ちに確認できる場面が少なくなってきました（FACE TIME、LINEなどでの双方向の画像、音声通信の手段もありますが大勢とはなっておりません）。それ故に、現代は人づき合いの仕方が面と向かってのつき合いと間接的なつき合いが混在した状況が一般的になってきました。

したがって、五感の延長としての多様なコミュニケーションのチャネルの機能が、十分には一般化されていないと考えられます。それ故に、自分が発するメッセージが意図通りに相手に受け取られているか否かが不確かな事態が増えているのです。お互いにコミュニケーションの意図を確認することが益々必要になっていと言えます。

#### 人づき合いが苦手な要因

人づき合いが苦手な人は、自分の思いをきちんと理解してもらうにも多くの工夫を

必要とします。相手の意図をすぐには分からず、臨機応変に対応できません。そのため、信頼できる親密な人間関係を築きがたくなります。そうすると自尊心を維持しがたく、不満も抱きやすくなります。それは、少しは自分のせいもあるにせよ、相手のせいでもあるのです。

人づき合いが苦手な人は、よく知らない人に出会うと、人一倍緊張して、話のきっかけがつかめないようです。このような場合には次のような複数の要因があります。

### (1) 自分をよく見せたい

相手や周りの人によく思われたい人は、プライドが高く、自意識過剰で、相手や場面に柔軟に合わせることができません。つい、自分を格好よく見せる理想化したシナリオ通りに行動しようとしてしまいます。実際には相手の応答が期待通りでないことが多いものです。そうなる、その先には進めなくなってしまうのです。

### (2) 相手のことが分からないので、うまくやっつけていく自信がない

誰だっって初めは相手のことを知らないはず。なので、先ず相手がどのような人かを探ることに熱心になります。そうするうちに、相手の方が、この一方的な行動に嫌気がさします。そうになると、相手にどう対応していいか分からなくなってしまうます。また、自信がないので自分よりも相手を優先し、自分はどうか行動していいか決めがたく右往左往してしまう場合もあります。

### (3) 過剰な自己否定

自分はどうかやっっても他人とうまくやってはいけないという強い思い込みがあり、相手にうまく合わせることを自分をあきらめているケースもあります。過去に人づき合いでの失敗経験があるため「どうせ私なんかうまく人づき合いなどできない」と決めてかかり、努力を放棄している場合です。

周囲からは、人づき合いの悪い人と思われており、誘われることも少ないでしょう。しかしながら、周りの人の働きかけは大事です。ちよつとしたきっかけで自分の言動に相手が反応してくれる(興味を持つ、誉めるなど)とその堅い「鎧」を脱ぎきつかけになるものです。

### (4) 自分と似た人としがつき合えない

このようなタイプはいわば自分の考え—価値観を第一義と考え、少しでも考えが違えば人は受け入れない。ゴチチュウ：自己中心的な人で、周りの人からすると、つき合いがたい代表例のような人になるかもしれません。自分の考えが当たり前で、考えの違う人とは、波長が合わない。ので、つき合うこと自体がないのです。考えがなぜ違うのかも考慮しません。同じ考えを持つ人とはかりつき合っていると、ふだんは対立することもなく、不満もたいしてありません。

しかし、いったん考えの異なる人とつき合うことになると(人生には何度もあるはずです)、甚大な混乱をきたすでしょう。日頃、人を選んで共通の話題でSNSを多

用している若者ほど、この傾向が見られまう。歳をとればその挫折感は大いでしょう。ですから、本来は当たり前なのですが、人の多様性に気づき、自他の違いによる苦労を人生の早い時期に経験しておくことも必要なのです。

### (5) つき合う相手がわがままで自分らしい対応ができない場合

相手が(4)の場合には、振りまわされ、辟易してしまいます。つき合いたくないと思うのが人情です。でも、振りまわされるだけではつまりません。相手はどのような場合にはどう対応するのかを冷静に見てみましょう。このような人の場合には案外に単純な行動パターンがあるものです。それが分かると、振りまわされることは少なくなります。要所を押さえ、効率のいい対応ができるはず。もつとも、相手から得るものが少ないならば、無理せずにつき合いの頻度を抑えてもいいでしょう。

なお、どのような場合であれ、必要な要因として、コミュニケーション・スキルがあります。自分のメッセージを適切に表現し(表出)、かつ、相手のメッセージを過不足なく理解する(解読)ことによつて、期待する相手との関係を展開できるものです。

そのためには、ことばだけではなく、視線、しぐさ、顔の表情などのチャネルを活用することです。相手にしっかりと伝えたいと思うならば、特定のことばを繰り返す、語気を強める、はつきりと視線を向ける、

