

大学生のもっている対人関係充実に関するしろうと理論

Student's lay theories about methods of enhancing interpersonal relationship

弘前大学保健管理センター 田名場 美 雪

要 旨： 大学生のもっている対人関係向上のための方法に関するしろうと理論を明らかにし、大学生に受け容れやすい対人関係向上のためのアドバイスのあり方について、探索的に検討した。その結果、大学生は対人関係を充実させるためには、【参加】【会話】【積極性】がキーになるという理論をもっていることが明らかになった。その一方、実行が難しいアドバイスとして【参加】【積極性】が多く選択されるなど、一見矛盾する理論ももっている。他者に期待しすぎるのではなく、自分自身で何とかしようとしたり、お互いに傷つかわないように距離をおいてかわりあう傾向、そして穏やかなアドバイスなら受け容れの可能性が高くなる傾向が明らかになった。

キーワード： 対人関係、しろうと理論

1. はじめに

大学生にとって他者の存在は、発達の観点から特に大きな意味をもっている。

「私とは何者か」という問いに、本格的に取り組まざるを得ない時期に突入しているからである。その時、自分自身と社会とのつながりを視野に入れることも同時に求められる。つまり、自分らしさを探求することと、他者との関係の中で自分を見つめ直すことは、表裏一体の関係にある。もちろん、この内的作業は大学生の時期のみにみられるものではなく、生涯にわたるものではある。ただし、ちょうど大学生くらいの時期に最初の内的作業に遭遇するので、その意味が大きな戸惑いや衝撃として感知されやすいのである。したがって、森田（2001）¹⁾も述べるように、学生相談において、対人関係が主訴ではない相談場面でも、必ずと言っていいほど、対人関係に関連する話題が出てくる。その対人関係に関連する話題も多様であるが、そこで語られる対象人物や話題の具体性に応じていくつか分類できる。

①対人関係をめぐる具体的な問題

特定の他者との間に、特定の場面で、具体的な問題が生じている場合である。

特定の他者には、同性の友人（例：自分の放った一言で友人と疎遠になりつつある）、異性の友人（例：恋人とうまく別れることができない）、所属集団（例：ゼミや研究室・サークル・バイト先などでリーダーシップを上手く発揮できない）、教員（例：指導教官による研究の指導方法に不満を感じる）、家族（例：親が自分の進路に同意を示してくれない）などをあげることができる。

相談場面で取りあげたい他者が特定でき、そして問題が発生した日時や場所あるいは状況を特定できるような問題である。この場合、解決策をさがしていくことが求められる。本人にとって実行可能な解決策をさがしあてることができれば、問題は早期に解消し、相談も数回で終結することも多い。

②自らの知覚している対人態度について

具体的な問題の解決とは異なり、自分自身の対人関係のもち方・あり方についての困りごとである。

「性格を変えたい」「自分を変えたい」という台詞とともに持ち込まれることもしばしばである。

その内容としては、緊張に関するもの（例：人前に出ると声が出なくなる、人と一緒に食事ができな

い)、劣等感に関するもの(例:会話に入っていけない、自分がいると迷惑になるのではないかと、孤立しているような気がする)、抵抗感に関するもの(例:周囲に気遣いばかりして疲れる、自分を出せない、親しくなるのがこわい)がある。

これらは「自分とは何者か」という問題とも深くかかわっているため、他者との関係をどう結ぶかという具体的な解決策と同時に、あるいはそれ以上に、自分自身を見つめ直す根気のいる作業が必要となる。場合によっては、医療機関との連携を要することもある。したがって、前述の①とは異なり、相談が長期にわたることも稀ではないし、残念なことに中断となることも決して少なくはない。

③他者への支援

自分自身の問題ではなく、問題を抱えている他者への支援の仕方・接し方についての相談、すなわちコンサルテーションである。

友人への支援(例:授業を長期欠席している友人とどのように連絡をとったらよいのか、精神的不調が疑われる友人にどのように接したらよいのか)、家族への支援(例:精神的不調を抱える家族にどのように接したらよいのか、どのように受診へつなげることができるだろうか)があげられる。

上述の問題は、それぞれ独立して出てくるとは限らない。特に、①と②は混合して相談に持ち込まれることもある。

上にあげたような対人関係や人間関係で生じた問題を解決する方法については、研究者の理論的背景・学派によりさまざまだろう。仮に、それらのうちある特定の方法が絶対的に正しいとしても、問題を抱えている学生がそれを受け容れるとは限らないだろう。研究者あるいはカウンセラーの側でもっている対人関係向上のためのアカデミックな理論も確かに重要である。その一方で来談者である学生のもっている対人関係向上についての「しろうと理論(Furnham, 1988)」²⁾も同時に考慮に入れる必要がある。つまり、われわれカウンセラーがなんらかのアカデミックな理論的背景に依拠しながら学生相談を行っているのと同様に、来談者である大学生にもその人なりの理論が存在するということである。アカデミックな理論とは異なり、自覚されにくく、体系化されていないだけに、相談場面ではしろうと理論を確認していく作業は重要なものとなると考える。

本研究では、大学生期にとって重要な意味をもつ対人関係を取りあげる。大学生のもっている対人関係向上のための方法に関するしろうと理論を明らかにし、大学生に受け入れられやすい社会的関係・対人関係向上のためのアドバイスのあり方について探索的に検討していく。

2. 方 法

一般教養科目(メンタルヘルス関連)受講者を対象に、講義の一環として、以下の二つの調査を実施した。教示の際、回答内容について記入者が特定されない形で次回以降の講義資料として使用するので活字になっても差し支えない表現で記入してほしいということを伝えた。いずれの調査も記名式で実施した。

1) 調査1

峰松(2002)³⁾の開発した「大学生生活調査カタログ」(127項目、2件法)を施行。回答終了後、採点方法と結果の考え方を解説した。その後、結果プロフィールおよび得点の記入を求めた。さらに、領域

V「社会的関係・対人関係」を充実させるためのアドバイスを以下の教示のもと、自由記述にて求めた。対象者は、60名（男子22名、女子38名）である。

領域V（社会的関係）を強化するための具体的なアイデアを、あなたの知り合いや友だちにアドバイスするようにあげてください。

2) 調査2

調査1で得られたすべてのアドバイス72項目を、ほぼそのままの形で入力し、簡単に分類した一覧表を対象者にフィードバックした。その一覧表の中から『実行可能』『難しい』と考えるアドバイスを一つ選択することと、その具体的な理由についての自由記述による回答を求めた。実際の教示はそれぞれ以下のとおりである。対象者は、59名（男子26名、女子33名）である。

社会的関係・対人関係を充実させるためのアドバイス（1～72）のうち、あなたにとって現実的なヒントになった項目をひとつあげ、その理由を書いて下さい。

社会的関係・対人関係を充実させるためのアドバイス（1～72）のうち、「これは難しい」「自分にはできそうもない」と感じた項目をひとつあげ、その理由を書いて下さい。

3. 結果

1) 学生生活の質

「大学生生活調査カタログ」のプロフィールから平均および標準偏差を算出したものを表1に示す。

領域IV（大学環境）への満足度が先行研究に比べて高い傾向がある点が特徴的である。本研究では具体的な資料を収集していないので、その理由に関しては不明である。それ以外の領域では、先行研究とほぼ同傾向であり、本研究で焦点を当てる領域V（社会関係）においても先行研究とほぼ同等の結果であった。このことから、本研究の対象者が特に偏った条件下にないこと、偏った考え方の持ち主ではないことを前提に論を進めることとする。

表1 学生生活の質

本研究の結果

	領域Ⅰ 心身の状態	領域Ⅱ 学業	領域Ⅲ 生活環境	領域Ⅳ 大学環境	領域Ⅴ 社会関係	領域Ⅵ 自己効力	領域Ⅶ 未来展望	領域Ⅷ 全体充実
平均	13.20	10.38	8.90	15.47	13.83	8.83	10.02	3.44
標準偏差	3.10	3.44	2.29	3.68	4.79	4.20	3.57	1.50

峰松（2002）の結果

平均	13.33	9.87	8.54	11.66	13.93	8.92	9.33	2.82
標準偏差	3.28	3.32	2.4	3.86	3.83	3.62	3.23	1.68

2) 「社会的関係・対人関係」を充実させるためのアドバイス

アドバイスは72個得られ、10種類に分類できた（表2参照）。以下、それぞれについて具体例をあげながら説明する。

①【参加】

団体活動への参加，学内であればサークルや部（例１），学外であればアルバイトやボランティア活動（例２）を促す内容であり，後述する【積極性】とも関連があると推測できる内容と言える。対人関係の第一歩は，他者と接触することであり，接触を実現するための具体的な手段についての記述であると言える。

例１「サークルや部活に入りたくさんの先輩，後輩，同級生と交流するのはもちろんだが，たくさんのことに挑戦し，同じ目標を持つ人と交流するのが近道だと思う。」

例２「人と関わりをもつことで，社会的関係を強化できると思うから，地域のクラブや何かのサークルに入って，人と一緒に活動をしたらよいと思う。」

表２ アドバイス

分類	頻度
参加	18
会話	13
積極性	10
友達	8
自己開示	5
配慮	4
空気を読む	3
第一印象	2
笑う	2
その他	7

②【会話】

人間関係の始まりとしての「話しかける」こと（例３），話すことによって双方の理解が深まること，話すことだけでなく人の話を聴くことも大事であるといった内容があげられた。まさに社会心理学でとりあげるところの親密な人間関係の進展（例４），あるいはコミュニケーション論で指摘するような内容となっている。

例３「何でもいいから人と話す機会を作る。最初はこわくてもストレスになっても次第に慣れていく（実体験より）。」

例４「最初は恥ずかしくて，なかなか話せなかったりするかもしれないけれど，少しずつ話して，良い人間関係を築いていくことが大切。あまり関係ないようなことでも，結構話せることがあるので何か話題を出せば話しやすいと思う。」

③【積極性】

相手任せではなく自ら行動を起こすことをすすめる内容である。しかし，そもそも積極性とは態度に関する概念であり，前出の【参加】【会話】とは異なり，具体的に示すことは難しいために，例６のように具体性に乏しい記述も散見される。

例５「相手に期待するのではなく，自分から行動を起こすように心がけてみる。期待していなかったら，話しかけられたときのうれしさが大きくなる。期待しすぎて期待外れになってしまうと不機嫌になりますますうまくいなくなる。」

例６「何事も自分から積極的に行う。」

④【友達】

例７のように親友の存在を重要視する内容がほとんどであった。その他，人間関係の広げ方とも言える内容もあげられている（例８）。

例７「友人関係などを面倒だと思ってしまうことがあるので，それを抑えて振る舞っています。しかし抑えているだけではストレスがたまるので，何でも話せる友人と日々のストレスを言い合ったりすると気持ちが楽になる。」

例８「友達の友達は自分の友達という考えで生活すると関係は広がると思う。」

⑤【自己開示】

自分自身に関する情報を言語コミュニケーションによって特定の他者に伝える，このことの重要性についての内容となっている。

例9「わからないことや不安なことをできるだけ口に出してみる機会を増やすこと。」

例10「相手を信頼し自分の思いをしっかりと伝えることが大切。そうすることで相手も自分の思いを理解することができさらに良い関係を築くことが可能になると思う。」

⑥【配慮】

思いやりや、相手の立場になること、相手に対して誠実であることについての内容である。

例11「友達の話を受け流さないで、しっかり聞いて反応することが重要。相手のことを考えることが大切。」

⑦【空気を読む】

今や市民権を得た「空気を読む」である。その場の雰囲気や状況などを察する（感じる・掴む）ことの重要さに関する内容である。

例12「空気を読めることでTPOに応じた態度をとることが関係を充実させる第一歩。」

⑧【第一印象】

第一印象のインパクトの大きさと同時にそれは変化していくものであるという内容である。

例13「第一印象も大事かもしれない（話しているとだんだん関係なくなっていく）。」

⑨【笑う】

笑う門には福来たる、という内容である。

例14「毎日笑っていれば自然と人が集まる気がする。」

対人関係を充実させるアドバイスの典型は【参加】【会話】【積極性】である。このことから、大学生は対人関係にとって【参加】【会話】【積極性】が重要であるという理論をもっていることが推測できる。また、自由記述の内容はアカデミックな理論でも表明されているものを多数含んでいた。

一方、【積極性】のように行動ではなく態度に関する概念については、そのアドバイス内容が他のアドバイスと比較すると、具体性に欠ける傾向があった。

3)『実行可能』とされたアドバイスとその選択理由

『実行可能』とされたアドバイスの出現頻度を表3に示す。【積極性】が最多であり、それ以外は分散している印象を受ける。上位3つの分類について、その選択理由の具体例を以下に示す。

①【積極性】

前向きになるというシンプルな考え方（例15）も見受けられるが、ほとんどが例16のように「相手に期待しすぎないこと」に共感している内容である。

例15「たくさん出合いを増やすために、いろんな人や物事に関心を持つということに納得した。」

例16「その通りだと思う。相手に期待してしまうと受け身になって、いい関係が築けなかったり、期待することでギャップに悩まされる。」

②【友達】

親友の大切さに共感したり（例17）、友達の友達とのつきあい方（例18）に関するアドバイスへの共感があげられた。

例17「友達の数が多いことは悪いことではないが、一番信用でき、何でも言える友達が一人でもいれば、困ったとき本当の意味で助けになってくれる。」

表3 実行可能な
アドバイス

分類	頻度
積極性	13
友達	7
配慮	7
笑う	7
自己開示	6
第一印象	5
会話	4
参加	2
空気	1
その他	7

例18「友達の友達とどう接したらよいかわからなかったので、今後はその人とも友達になろうと思った。」

③【配慮】

改めて気がつかされた、当たり前だけど大事なこと、という理由が多いようである。

例19「自分もふだんから心がけていることだが、改めて考えてみると、やっぱり重要だと思った。

自分でも嫌なことは相手も同じく嫌なことで、嫌なことだけではなく、楽しいことや大変なことなどといったことも、それにあてはまることだから、相手の立場になり考えることは大事だと思った。」

4)『難しい』とされたアドバイスとその選択理由

実行することが『難しい』とされたアドバイスを表4に示す。【自己開示】

【参加】【積極性】の順に出現頻度が高かった。上位3つの分類について、その選択理由の具体例を以下に示す。

表4 難しいとされたアドバイス

分類	頻度
自己開示	12
参加	9
積極性	8
会話	6
空気を読む	4
友達	3
第一印象	2
笑う	2
その他	13

①【自己開示】

自分の気持ちを伝えることによって、自分が傷つく可能性があること(例20)、相手を傷つけてしまう可能性があること(例21)が、実行するには難しいとされている理由である。

例20「あまり正直に接すれば、相手によっては嫌われてしまう可能性もある。もっと距離を大切にしたい。」

例21「自分の言いたいことを言うことによって、相手が傷ついてしまうと思うから。」

②【参加】

そもそも大勢の人間の中にいること自体が苦手(例22)や、参加することが重要ということは理解できても、踏み出したい(例23)という理由があげられた。

例22「大勢の人が集まる場所に行き、その場に居ることがどういうわけかとてつもなく苦手。」

例23「その第一歩を踏み出すのが難しい。いきなりサークルなどに飛び込んで頑張ることができるなら、同じ専攻や学部でとっくに充実した生活を送れるのはと思う。」

③【積極性】

前述の【参加】と同様に、【積極性】の重要さは理解できても、実現は難しいという理由があげられた。

例24「積極的に行動することは良いことだと頭の中ではわかっているけど、実際はなかなか勇気が出ない。」

4. 事例の検討

いくつかの視点から事例を検討する。

最初に、実行可能なアドバイスとして最も選択されている【積極性】、そして実行が難しいアドバイスとして最も選択されている【自己開示】の組み合わせをもつ3事例を検討する(表5-1～5-3参照)。

1) 事例①：実行可能なアドバイス【積極性】、実行が難しいアドバイス【自己開示】を選択したAさん

Aさんは対人関係充実のためのアドバイスとして、「会合にできるだけ参加するようにする(行くのが面倒でも)」をあげている(表5-1参照)。そして他者からのアドバイスのうち、実行可能なものとしては【積極性】に分類されるものを選択している。しかし、選択理由の「期待することでギャップ

に悩まされる」からわかるように、悪い結果が出た際に自分が被るダメージを最小限抑えることも考慮に入れながらの積極性であろう。実行することが難しいアドバイスは「言いたいことをはっきり言う」であり、Aさんはその理由として状況に応じて言わないことも必要であるという趣旨をあげている。Aさんの慎重さの一面があらわれていると言える。

ところで、この後に続く2事例共に実行することが難しいアドバイスとして「言いたいことをはっきり言う」が選択されている。アドバイスとして具体性が欠けていた点から、このアドバイスの有効性の例外事例を連想させやすかったと推測される。

2) 事例②：実行可能なアドバイス【積極性】，実行が難しいアドバイス【自己開示】を選択したBさん

Bさんは対人関係充実のためのアドバイスとして「いろいろなことに自分からチャレンジしていくことが大切だと思う」をあげている（表5－2参照）。これは実行可能なアドバイスとして選択された【積極性】と分類上は同じものである。そしてその実行可能なアドバイスとは「いろんな人や物事に関心を持ち、たくさん出会いを増やす」である。Bさんがあげたアドバイスと非常に似通っている。選択理由

表5－1 実行可能なアドバイス【積極性】，
実行が難しいアドバイス【自己開示】を選択した事例①

友人へのアドバイス	会合にできるだけ参加するようにする（行くのが面倒でも）。
実行可能なアドバイス	相手に期待するのではなく、自分から行動を起こすように心がけてみる。期待していなかったら、話しかけられたときのうれしさが大きくなる。期待しすぎて期待外れになってしまうと不機嫌になりますうまくいなくなる。
→ その理由	→ その通りだと思う。相手に期待してしまうと受け身になって、いい関係が築けなかったり、期待することでギャップに悩まされる。
実行が難しいアドバイス	言いたいことははっきり言う。
→ その理由	→ 自分の言いたいことをすべて口に出したら、私の対人関係は絶対うまくいかないと思う。相手の気持ちや空気を読んで、口に出せない方がいいこともあることを心得ておく必要がある。

表5－2 実行可能なアドバイス【積極性】，
実行が難しいアドバイス【自己開示】を選択した事例②

友人へのアドバイス	いろいろなことに自分からチャレンジしていくことが大切だと思う。
実行可能なアドバイス	いろんな人や物事に関心を持ち、たくさん出会いを増やす。
→ その理由	→ いろいろな人や物事に会えば、自分の視野が広がって、考えや人との接し方が変わるかもしれない。
実行が難しいアドバイス	言いたいことははっきり言う。
→ その理由	→ 言いたいことをいうのは大事かもしれないが、時にはそれが必要でなかったり、相手を傷つけてしまうこともあるので、我慢して言わないということも大事だと思う。

表5－3 実行可能なアドバイス【積極性】，
実行が難しいアドバイス【自己開示】を選択した事例③

友人へのアドバイス	友達の友達は自分の友達という考えで生活すると関係は広がると思う。
実行可能なアドバイス	いろんな人や物事に関心を持ち、たくさん出会いを増やす。
→ その理由	→ たくさん出会いを増やすために、いろんな人や物事に関心を持つということに納得した。
実行が難しいアドバイス	言いたいことははっきり言う。
→ その理由	→ どんなに仲良くなっても、言っているいいことと悪いことはある。はっきり言って大丈夫な人と、遠回しに言って気づいてもらったほうがいい人がある。

を見てみる。「いろいろな人や物事に会えば、自分の視野が広がって、考えや人との接し方が変わるかもしれない」がその理由である。Bさんにとって対人関係を充実させる鍵は、いろいろな機会を通じて自分の視野を変えることにあるのかもしれない。

さて、実行が難しいアドバイスはAさん、そして後述のCさん同様、「言いたいことをはっきり言う」である。その理由は「相手を傷つけてしまうこともあるので、我慢して言わないということも大事だと思う」である。Bさんははっきり言うことによって、相手にダメージを与えると想定していると言える。

3) 事例③：実行可能なアドバイス【積極性】、実行が難しいアドバイス【自己開示】を選択したCさん

Cさんは対人関係充実のアドバイスとして「友達の友達は自分の友達という考えで生活すると関係は広がると思う」をあげている（表5-3参照）。偶然であるが、実行可能なアドバイスは上述のBさんと同一である。「たくさん出会いを増やすために、いろんな人や物事に興味を持つということに納得した」が、その選択の理由である。接触の機会を増やすことによって対人関係は充実するという見解であると推測できる。

実行が難しいアドバイスはAさんとBさん同様、「言いたいことをはっきり言う」である。理由として、「…はっきり言って大丈夫な人と、遠回しに言って気づいてもらったほうがいい人がいる」があげられている。相手に応じて対応を変えた方がよいということであろう。

次に、実行可能なアドバイス、難しいアドバイス両方とも、同分類のものを選択している事例を2つ紹介する。ひとつは両方とも【会話】を選択した事例、もうひとつは両方とも【積極性】を選択した事例である。

4) 事例④：実行可能・実行が難しい、ともに【会話】を選択したDさん

Dさん自身があげたアドバイスは非常に興味深い（表6参照）。

自分も大学で友達がいないからわかんないけど、一人でもしっかり大学生活できるように自立して、なんとか毎日切り抜けて行けたら、もしかしたら友達になれるような人に会えることもあるかもしれない。心を強くもってお互い耐えていこう。

友人作りのために努力するのではなく、今を耐え抜こうという自分自身へのエールとも解釈できる内容である。そのDさんが選択した実行可能なアドバイスは「…はじめは身近な家族や友人と話しをしてみる…」というものである。その選択理由として、「これならなんとかできそう。人見知りの人間でもできるから」をあげている。実行が難しいアドバイスには「色々な人と話をしてみて気の合う人を少しずつ見つけていき、輪をだんだんと広げていくことが大切」が選択されている。その理由は以下のとおりである。

それができないから困っている。気の合う人は周りにいない。それでも頑張ってみた時期もあった。人に合わせて生活する環境にただ疲れるだけだった。

人間関係づくりのために、一般的に言われているような対応策のいくつかトライしたことはあるが、うまくいかなかった。このことを頭に入れて、再度Dさんからのアドバイスを読み返すと、対人関係に

あくせくするのではなく一人で学生生活を生き抜いていこうという持論の元にと取り組んでいるDさんの姿が見えてくる。

表6 実行可能、実行が難しいアドバイスともに【会話】を選択した事例

友人へのアドバイス	自分も大学で友達がいないからわかんないけど、一人でもしっかり大学生活できるように自立して、なんとか毎日切り抜けて行けたら、もしかしたら友達になれるような人に出会えることもあるかもしれない。心を強くもってお互い耐えていこう。
実行可能なアドバイス	友人や親など誰でもいいので他者と話す機会を増やすのがいい。人と話すことに慣れた方がいい。はじめは身近な家族や友人と話しをしてみるとやりやすいと思う。
→ その理由	→ これならなんとかできそう。人見知りの人間でもできるから。
実行が難しいアドバイス	色々な人と話をしてみても気の合う人を少しずつ見つけていき、輪をだんだんと広げていくことが大切。
→ その理由	→ それができないから困っている。気の合う人は周りにいない。それでも頑張ってみた時期もあった。人に合わせて生活する環境にただ疲れるだけだった。

5) 事例⑤：実行可能・実行が難しい、ともに【積極性】を選択しているEさん

Eさんからのアドバイスは、次のとおりである（表7参照）。

友達の友達から仲良くなる。そのためにはとにかく自分から行動を起こしていく。具体的には「話す」。話さなければ何の進展もないので、いろんな話をして相手を知り、自分を知ってもらうことで、関係が広がるのではないかな。

Eさんにとって実行可能なアドバイスを見てみると、Eさんがあげたアドバイスと同様に非常に具体的にでいいいなものであると感じる。話すだけではない聞くことも大事、そして最初に勇気をふりしぼって、という内容である。どんどん前に出て行くという意味の【積極性】ではなく、段階に応じての【積極性】とも言えよう。一方、実行が難しいアドバイスとして選択されたのは、「もう少し自分に自信をもって、ポジティブに考える癖をつければよいと思う」である。このアドバイスは前述の「言いたいことをはっきり言う」と同様に、具体性に欠けているところがあり、そのために選択理由として「どうすれば自分に自信をもてるのかわからない…」とあげられている。Eさん自身でいいいな方なのであろう、受け取るアドバイスにもていいいさが必要なかもしれない。

表7 実行可能、実行が難しいアドバイスともに【積極性】を選択した事例

友人へのアドバイス	友達の友達から仲良くなる。そのためにはとにかく自分から行動を起こしていく。具体的には「話す」。話さなければ何の進展もないので、いろんな話をして相手を知り、自分を知ってもらうことで、関係が広がるのではないかな。
実行可能なアドバイス	積極的に交友関係を広める。人と話すのが苦手でも大丈夫。無理に話すことはない。相手のことばを聞いて相づちを打つ。それでもちゃんと思いは伝わる。慣れれば自然に会話も増えてくる。ほんの少しの度胸、最初に頑張って出せば友達はできると思う。
→ その理由	→ 初対面の人と話すときに、自分がそうなれたらすごくうれしいし、心を開いていけそうな気がするから。
実行が難しいアドバイス	もう少し自分に自信をもって、ポジティブに考える癖をつければよいと思う。
→ その理由	→ どうすれば自分に自信をもてるのかわからない。また、ネガティブ思考なので、どうやってポジティブ思考に変えていいのかわからない。

5. まとめ

対人関係充実のためのアドバイスとして、【参加】【会話】【積極性】に関するものが多くあげられたことから、大学生がこのようなキーワードで対人関係の充実を図ることができると考えていることがわかる。

それでは、他者からのアドバイスにはどのように反応するのか。たとえば、【積極性】に関するアドバイスが実行可能なものとして最も選択されていたが、その選択理由を見てみると、そのほとんどが「相手に期待しすぎないこと」に共感している内容である。その他、実行可能なアドバイスとしては【友達】【配慮】が多く選択されていた。アドバイスを受ける側からすると、その内容は、リスクの低い自分自身を脅かさないものとなっている。ことことから、大学生は、他者にはたらしかけるといよりは、自分自身の認知を変えたり、穏やかな内容のアドバイスなら受け容れやすいと考えていることが推測される。

また、実行が難しいアドバイスとして最も選択されていたアドバイスは、【自己開示】であった。その選択理由には、自分の気持ちを伝えることによって、自他を傷つけてしまう可能性があげられている。その他【参加】【積極性】が多く選択されていた。アドバイスとして多くあげられたものが【参加】【積極性】であったことを考慮に入れると、このことは一見矛盾している。しかし、この「矛盾」という点こそ、しろうと理論の特徴であるとも言える。また、アドバイスの具体性が乏しさもしろうと理論の特徴であり、そして実行が難しいと拒否される理由となっている。

学生自身があげるアドバイスに【参加】や【積極性】は多くても、簡単には受け容れることはできない。頭ではわかってはいるけれど、実行できない、という学生の声が聞こえてきそうである。

全体的な傾向として、他者に働きかけるよりも、自分自身で何とかしようとしたり、お互いに傷つかないように距離をおいてかわりあうことを選択しようとしている傾向がうかがえる。この傾向は事例としてとりあげたものの中にも散見することができた。このような現代の大学生のもっている対人関係充実のための素朴な理論を尊重しながら、現実生活を過ごしやすくするための援助方法を模索する必要性があると考えられる。

引用文献

- 1) 森田美弥子 2001 対人関係の相談事例から。鶴田和美編 『学生のための心理相談』培風館
- 2) Furnham, A. F. 1988 “Lay Theories – Everyday understanding of problems in the social sciences” Pergamon Press. =1992 細江達郎監訳『しろうと理論：日常性の社会心理学』北大路書房
- 3) 峰松修 2002 大学生の生活の質（Quality of Student Life）に関する研究－「大学生活調査カタログ」の開発－平成12年度～平成13年度科学研究費補助金基盤研究（C）（2）報告書