

人との付き合い方

中込中学校 三年 高見澤 菜々子

私たちは人とコミュニケーションをとりながら生きています。たくさんの人とコミュニケーションをとっていくと「少しこの人苦手だな」と感じる人など、あまり好意的な印象をもてない人と出会うこともあると思います。自分がそういう好意的な印象をもてない人にならないために、私はいい意味で相手の予想を裏切ることが大切だと考えています。

まず、好意的な印象をもってもらうために第一印象はとても大切です。「初頭効果」といって、最初に受けた印象に人は強く影響されるからです。第一印象が良ければ初対面でも会話が弾み、その後も接点をもとうとしてくれます。第一印象がいい人の特徴として、常に笑顔でいる、目を見て話している、清潔感がある、はきはきと話をする、などがあります。第一印象はたしかに見た目、外見も大切ですが、会話をするときに関連したことをするだけで好意的な印象をもってもらえると思います。

しかし、いくら第一印象が良いからといってその後の行いがよくないといずれ嫌われてしまいます。例えばすごく性格が良さそうで第一印象が最高にいいAさんがいたとします。Aさんがもし、公園で遊んでいる子供たちに舌打ちをしたり、コンビニやお店などで店員さんへの態度が悪かったら苦手だな、ひどいなとAさんのマイナスの面が大きく出てしまうと思います。だから人がよりよい人間関係をつくっていくためには、第一印象やその後の行動が大切になっていきます。

一方で、たとえ第一印象が悪かったとしても、その後の行動ですごくいい事をすれば自然と好意的な印象をもってもらえると思います。すごく第一印象が悪かったBさんが、例えば道でお年寄りの方の荷物をもってあげていたり、ボランティア活動を積極的にしていたりなどそういう事をしているのを見ると、「Bさん思ったより優しくいい人じゃん」とか「Bさん怖そうなのに優しくてギャップじゃん」みたいな感じでむしろ第一印象が悪かったこととのギャップでもっと好印象だったりします。つまり大切なのは「いい意味で相手の予想を裏切る」ことです。

先ほどの実は性格が悪かったAさんもその後の行いが良くなれば「Aさん最近優しくてすてきな人だな」とか思われてすごく好印象に見られたりもします。最初の方で説明した初頭効果の他に、親近効果といって対人関係においてネガティブ要素が続いても最後に丁寧に接してもらえば印象が上書きされる、というものがあります。人と関わるときには初頭効果と親近効果をしっかりと理解し、うまく使っていくことが大切になってきます。

このように、人とのコミュニケーションをとるときに大切なことについて、「いい意味で相手の予想を裏切る」ということを話してきました。私は人と話すことが好きですが、友達などと話しているときうまくコミュニケーションがとれなくてどうしたらいいんだろうと思ったり考えた結果、これが大切なんだということに気づきました。きっとそれぞれ自分なりのコミュニケーションのコツがあると思います。これから私が生きていく上でこの考えが変わっていくこともあるかと思いますが、私と異なる意見を聞いたりした時は、それも考えに入れながらまた自分なりのコミュニケーションのコツが磨かれていけばいい

いなと思います。そして、それをうまく使い、好意的な印象をもって
もらえるすてきな人になりたいです。