

教育資料

アサーション（自己表現、自己主張）トレーニング

□アサーションの定義

相手の気持ちや権利を考えながら、自分の気持ちや権利を相手に受け入れてもらう自己表現や自己主張のことをアサーションといいます。

本来、心理療法の中の行動療法としてカウンセリングの場で用いられた言葉で、相手の立場や人権を尊重しお互いを大切にしながら素直にコミュニケーションをする自己表現法です。

□アサーショントレーニングの意義

言葉や態度は魔法のように相手に伝わり影響を与えます。相手を傷つけないで、自分の気持ちを伝えるテクニックを学ぶのがアサーショントレーニングです。

あなたは、

- *必要な時、自分の意見をはっきり言えますか。
- *頼まれごとをされたとき自分の気持ちを偽らずに「イエス」「ノー」が言えますか。
- *消極的になったり、攻撃的にならずに話し合えますか。

自分が言いたいことを言い損なったり、また分かってもらえなかったりしたとき、「ああ、言わなければよかった」とか、反対に「ちゃんと言っておけばよかった」と自己嫌悪に陥ったりしますが、逆に相手を無視したり、自分の意見を押しついたりしたときは、たとえ自分の主張が通っても相手に悪い印象を与えてしまうので、後で悔やむこととなります。私たちは、「言い過ぎ」や「言いそびれ」を繰り返してしまいがちです。相手の欠点を指摘したり、馬鹿にして恥をかかせたり、又ハンディキャップに触れて相手を傷つけないよう気をつけましょう。

◆避ける言葉

- ・絶対、いつも
- ・決して～でない
- ・まったく
- ・しかし～

◆添える言葉

- ・私の考えでは～
- ・～と私は思います
- ・～と私は信じます
- ・私の経験では～

◆傷つけない言い換え言葉

- ・鈍い→ おっとりしている、マイペース
- ・趣味がない→ 仕事熱心、仕事一筋
- ・優柔不断な人→ 思慮深い人
- ・目が出ない人→ 大器晩成型
- ・マザコン→ 母親思いの人
- ・悪趣味→ 個性的
- ・デブ→ 貫禄がある
- ・仲が悪い→ 価値観が合わない

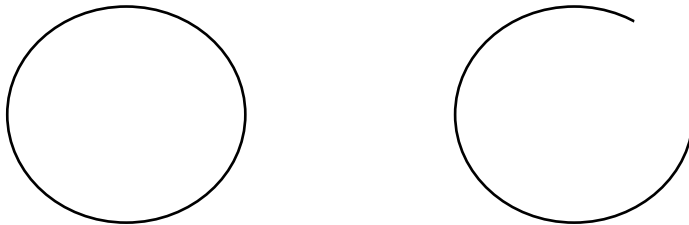
コミュニケーションをおそれず、人間関係をより深く意味あるものにしていきたい、生き方をもっと積極的なものにし、前向きな人生を楽しみたいと望む人のためにアサーショントレーニングは考えられています。これは相手を変えようとしたり、操作しようとしたりするものではなく、また相手の心を傷つけるようなことになってはいけません。相手の立場を理解し共感しながら、さらに自分の主張も上手に自己表現していきける人のことをアサーティブ（自己主張的）な人といいます。

「言うべきことを言う」のもアサーションですが、「言えるけれども、あえて言わない」という選択をすることもアサーションです。「言いたいけれど、言えない」とは異なります。いつも踏みつけられて何も言えない人のことを、例えて「ドアマット」と言いますが、玄関のマットのような「ドアマット人生」にならないよう、アサーティブな生き方をしましょう。

「アサーティブ」とは、自分にも相手にも「WIN—WIN」の関係を目指すコミュニケーションのスタイルのことです。

□ 「欠けた円」

◇あなたは、下の2図のうち、どちらの円が気になりますか？



欠けている部分があるほうが気になり、「円として完全でない」と感じる人が多いでしょう。欠けている部分（短所）だけが気になってしまい、相手のプラスである部分（長所）を見ようとしないうということになっていませんか。コミュニケーションは、相手を認め、相手が聞きたい褒め言葉を見つけ、それ上手に伝えることが大切です。あなたは「丸い」方がよいと思っていたとき、相手に丸でなく「四角い」方がよいですよと上手に伝えることができますか。

そして又、もしあなたは「丸い」方がよいと思っていたとき、相手に丸でなく「四角い」方がよいですよと言われたら戸惑い、すぐには受け入れられないかもしれません。それまでの自分は「丸い」形がよいと信じていましたから。しかし一歩前進するためへの入り口は「四角い」形をしています。こんな時、あなたはどのようなですか。「自分は丸い方がいい。今のままでいい」と聞く耳を持たない、又は「自分には四角い能力がない」とあきらめますか。相手の言葉を受け入れ、今までの殻やこだわりを捨てて、やってみることは、新しい自分を発見することができます、成長に繋がるでしょう。

誰もが家庭で、職場で、学校で、またその他の所で気持ちよくコミュニケーションを交わし、分かり合い思いやりを掛け合って生活したいと望んでいます。

しかし、ほんの些細なことでも思うように自分の気持ちや意見を表現できず、その結果、欲求不満をためてしまい、人間関係を壊すものになってしまいます。お互いを大切にしながら素直にコミュニケーションできる力をつけるのがアサーショントレーニングです。

□言える自分になるための10のアイデア

- ・モデルを見つける ----- お手本を真似る
- ・まず手を挙げる ----- 思い切って手を挙げてみる
- ・リハーサルを欠かさない ----- 口ならしをしておく
- ・人をほめてみる ----- ほめ上手になる
- ・一言多く言う（プラスワン） ---- おまけの情報をつける
- ・投書してみる ----- 活字にしてみる
- ・あえて批判してみる ----- 反論に対応する
- ・反対者になる ----- 勇気を身につける
- ・チェックを欠かさない ----- アサーション度をチェックする
- ・意識して声を大きく出す ----- 大きな声は武器になる

□自己表現の3つのタイプ

1. 「パッシブ」 自分よりも他者を常に優先し、自分を押さえた受身的なやり方
2. 「アグレッシブ」 自分が正しいことに固執し、他者を踏みにじる攻撃的なやり方
3. 「アサーティブ」 自分のことをまず考えるが、他者をも配慮するやり方

□会話でのコミュニケーション

会話の中では、多くの質問や問いかけが使われます。特に初対面のとき人は質問を沢山しながらお互いに近づいていきますが、質問を上手に使うと会話が弾み理解が深まります。また、「おまけの情報」を提供して答えることで会話はどんどん広がります。話の上手な人は、要求された答えをするだけでなく、質問に関連したことや自分の関心のあることを付け加えて相手と共有できる領域を広げます。

- 例
1. 「仕事には満足していますか」 「はい」又は「いいえ」の返事だけ
「仕事の状況はどうですか」 「とても最近は大忙しで-----」
 2. 「スポーツはしていますか」 「はい」又は「いいえ」の返事だけ
「どんなスポーツしているの」 「テニスとそれから冬はスキー----」

□アサーショントレーニングのロールプレイ

(有名ブティックで)

A子さんは友人の結婚式に出席するため有名ブティックでドレスを新調しました。スカート丈をひざ下10センチにして欲しいとお願いしました。ところがドレスはひざ上10センチのミニになって届きました。ドレスの丈に合わせ靴も新調していたのに。

その時A子さんの行動は-----

- パッシブ 「切ってしまったドレスは継ぎ足すこともできないし、仕方が無いからこれを着ていくわ」とブティックには何にも言わないで我慢して着ていく。
- アグレッシブ 「こんなに短いドレスを結婚式に着ると言うの。代わりのドレスをすぐ届けてください。でも短いドレスのお金は払いません」と文句を言う。
- アサーティブ スカートの丈が注文したのと違うことを告げ、結婚式までに間に合うよう作り直してもらえるかを尋ね、もし間に合わない場合は短い丈のドレスはキャンセルし、お金は払い戻してもらえるよう丁寧に気持ちを伝える。

(外食先で)

B 子さんは友人と、レストランで夕食をしています。ステーキの焼き加減をレアで注文しましたがウエイターが運んできたステーキはウエル・ダンに焼きあがってきました。

その時 B 子さんの行動は-----

- パッシブ 「レアで注文したのにこんなに焼けてしまって」と愚痴をこぼすが、ウエイターには何も言わないで我慢して食べる。
- アグレッシブ 怒ってウエイターを呼び、注文通りでないことに文句を言い、もう一皿注文通りのステーキを要求する。「もうこのレストランではステーキは頼まないわ」と言い放つ。
- アサーティブ ウエイターを呼び「自分はステーキをレアで注文したこと、しかしウエル・ダンのステーキがきてしまったこと」を伝え、その後で丁寧にはっきりと「レアのステーキと取り換えてきてほしい」と頼む。

(友人との間で)

C 子さんは、話題のテレビドラマを毎週欠かさず観ています。そして楽しみにしていた最終回が始まり、ドラマはいよいよクライマックスです。その時、友人から電話がかかりました。主人と喧嘩をし離婚するつもりだと涙声で彼の悪口を話し出しました。

その時 C 子さんの行動は-----

- パッシブ ドラマを見たいのを辛抱し、黙って愚痴を聞いてあげ、最終回を見そびれてしまう。
- アグレッシブ いつも夫婦喧嘩の度に電話をしてきて、不満や愚痴ばかり言うてくることを怒り「今、手が離せないことがあるのよ！」とこちらから電話を切ってしまう。
- アサーティブ 気持ちが落ち着くよう慰めの言葉をかけてから、欠かさず見てきたドラマの最後を見たいことを伝え、あと 10 分ほどしたらもう一度電話をくれるか、こちらから電話をすると告げ、電話を切る。

参考文献

- 平木典子 (2009) 『アサーショントレーニング』 精神技術研究所
- 松本幸夫 (1998) 『いいたいことがいえる人、いえない人：アサーションがあなたを変える』 太陽企画出版
- 岸 英光 (2004) 『コーチング力が身につくトレーニングノート』 総合法令出版
- 鈴木義幸 (2016) 『コーチングのプロが教える「ほめる」技術』 日本実業出版社

2011.9.13 宝塚クラブワークショップ

資料作成：坂口正子 (大阪クラブ)

ITC-J 第 43 期 教育資料委員会 編

アサーション度チェックリスト

あなたは相手に不快な感情を与えていませんか。

相互尊重の精神に裏付けられた自己表現の技術と充実した人間関係の持ち方について考え、あなたのアサーション度をチェックしてみましょう。

1. あなたに対する不当な要求を拒むことができますか。 (はい・いいえ)
2. 並んでいるところに割り込まれたり、お店で自分の後から来た人に先を越されてサービスされたとき、店員にそのことを言いますか。 (はい・いいえ)
3. 議論をしていて自分が間違っているとき、それを認めることができますか。 (はい・いいえ)
4. 尊敬する人と意見が違ったとき、自分の意見を言えますか。 (はい・いいえ)
5. 人を誉めるとき、素直に誉めることができますか。 (はい・いいえ)
6. 他の人が言葉に詰まったとき、代わりに言ってあげますか。 (はい・いいえ)
7. 自分の思いを遂げるために、大声で命令したり怒鳴ったりしませんか。 (はい・いいえ)
8. 自分の長所や成果を人に言うことができますか。 (はい・いいえ)
9. 初対面の人たちの会話の中に気楽に入っていくことができますか。 (はい・いいえ)
10. 会話の場から立ち去ったり、別れを言ったりすることができますか。 (はい・いいえ)
11. 自分の知らないことや分からないことがあったとき、そのことについて説明を求めることができますか。 (はい・いいえ)
12. 適切な批判を述べることができますか。 (はい・いいえ)
13. 友人に助けを求めたり、ちょっとした頼みごとをしますか。 (はい・いいえ)
14. 長電話や長話のとき、自分から切る提案をすることができますか。 (はい・いいえ)
15. あなたの話を中断して話し出した人に、そのことを言えますか。 (はい・いいえ)
16. パーティーや催し物への招待を受けたり断ったりすることができますか。 (はい・いいえ)
17. 注文した通りでなかったとき、そのことを言って交渉することができますか。 (はい・いいえ)
18. あなたに対する人の好意が煩わしいとき、断ることができますか。 (はい・いいえ)
19. 誰かにいい感じを持ったとき、その気持ちをオープンに表現できますか。 (はい・いいえ)
20. 援助や助言を求められたとき、必要であれば断ることができますか。 (はい・いいえ)

(はい) が 10 以上ありましたか

はいが 10 以上あれば、アサーション度は普通以上です