

「学生相談室だより」では、現代の若者に多い問題や悩みをテーマとして取り上げ、わかりやすくお伝えしています。学生相談の中には、「面接の時に緊張してうまく話せない」、「人とコミュニケーションを取るのが苦手」などの対人関係やコミュニケーションの問題が多く寄せられます。そのため、今回から3回シリーズで「コミュニケーション・スキルを高めるために」をテーマにお話します。ぜひ、日常の対人関係の持ち方の参考にしてください。

コミュニケーション・スキルを高めるために①

一対人関係とアサーション

アサーションとは

アサーション(assertion)は、「主張」や「断言」と訳されます。しかし、この日本語はアサーションの意味を正確に伝えていません。アサーションとは、「自分も相手も大切にコミュニケーション」のことを言います。アサーションの発祥はアメリカで、1950年代に行動療法と呼ばれる心理療法の中から生まれました。当初は自己主張が苦手な人を対象としたカウンセリング技法として実施されていましたが、その理論は1960～70年代には「人権拡張」「差別撤廃」運動において、それまで言動を圧迫され続けていた人達に大きな勇気を与えました。そして、アメリカでその理論を学んだ平木典子氏が日本へ紹介し、日本の風土にあった方法で実践を行っています。最近では企業や学校などさまざまな場面でアサーション・トレーニングが行われています。

対人関係とアサーション

アメリカの心理学者ウォルピは、対人関係の持ち方には大きく分けて次の3つのタイプがあるとしました。

①アグレッシブ(攻撃型)

・自分のことだけ考えて、他者への思いやりが少ないタイプ。

②ノン・アサーティブ(非主張型)

・自分よりも他者を常に優先し、自分のことを後回しにするタイプ。

③アサーティブ(さわやかな自己表現型)

・自分のことをまず考えるが、他者をも配慮するタイプ。

①のアグレッシブは、自己中心的で相手のことはまったく考えないやり方です。例えば、失敗した人に対して、言い分など聞く余地もなく頭ごなしに叱責をするような表現をします。自分の気持ちは表現していますが、相手の気持ちは考慮していないので、相手は不快な思いをします。②のノン・アサーティブは、自分の感情は押し殺して、相手に合わせるようなやり方です。例えば、雑用を頼まれて嫌なのに、断れずにいつも引き受けてしまう態度のことです。このような態度は一見すると、相手を配慮しているようにも見えますが、自分の気持ちに率直ではなく、相手に対しても率直ではありません。自分の気持ちを抑え続けていると、次第に欲求不満がつり、恨みがましい気持ちになってしまいます。③のアサーティブな自己表現は、自分の気持ち、信念に対して率直に、その場にふさわしい方法で表現します。しかし、どんなにアサーティブに表現したとしても、それが相手に受け入れてもらえるとは限りません。そのときに、攻撃的に相手を打ち負かしたり、非主張的に相手に合わせたりするのではなく、お互いが歩み寄って一番いい妥協点を探ることがアサーティブなやり方であり、対人関係やコミュニケーションの形成に重要な要素となります。(平木典子著「アサーション・トレーニングーさわやかな自己表現のためにー」日精研より抜粋)

アサーティブになるために

特定の状況や特定の人にアサーティブになれない人は、そのことにまず気がつくことが大事です。自分の行動を変えるチャンスになります。また、あなたの日頃の言動がアサーティブであるかを知るためには、家族、友だち、先生などの会話や言動を思い出し、先の3つのタイプと照らし合わせて、自分がどのタイプに当てはまるか検討してみるのも一つの方法です。それ以外に、心理テストを利用して検討する方法もあります。次回は、自分のアサーション度を測る心理テストを紹介します。

