

メンタル不調に ならないために

▷▷▷ 14

自他尊重のコミュニケーション

アサーティブ(アサーション)

ン法として注目されている「受け身型」、周りを操作するのが「アサーティブ(アサーション)」です。アサーティブは「自分も相手も

ストレスの要因として大きいのがコミュニケーションの問題だと言われています。コミュニケーション

大切にすることをコミュニケーションの考え方として

なりメリットもあります。どのパターンも長期的には関係の悪化や高いストレスを招きかねません。

私達は人とコミュニケーションを取る時、伝え方の「癖」を持っています。これを「コミュニケーションパターン」といいます。

要求を一方的に相手に押し付けようとする「攻撃型」、気持ちや要求を言えない

姿勢」として「四つの柱」

に話す「率直」、上から目の態度や卑下した態度を取らない「対等」、言った結果も言わなかった結果も引き受ける「自己責任」の四つです。

わたなべ・ひであき 明治大学法学部卒。アサーティブジャパン会員トレーナー。ホリスティックセラピスト。研究会代表。アンガーマネジメントファシリテーター、タッピングタッチインストラクター、産業カウンセラー、キャリアコンサルタント。福祉事務所嘱託相談員。

「仕事の手伝いを同僚に頼む」という場面でのアサーティブな「伝え方」を説明しましょう。まず「お忙しいところすみません」と

「要求」を簡潔に伝え、相手は「忙しいんだよね」と応答してきたら、「今はお忙しいのですね」

「相手への配慮」を示し、その後、「午後からの会議の設営が間に合いそうになって焦っています」という「事実・感情」と、「会議の設営を30分手伝って頂けませんか」という

「相手を理解して話を聴く」ことを大切にします。その上で一度要求を繰り返すか、「では10分だけ手伝って頂けませんか」という「代替案」を出すこと

講師 渡辺英明
毎週水曜日に掲載