

# 「コミュニケーションスキルを学ぼう」

参考：アサーション 自分の気持の伝え方  
監修：平木典子（主婦の友社）



# 「10の私」

## 課題

「私は.....です」という形の文を10個書いて見ましょう。

※自分について思っていること、知っていることなどを自由に書いてください。

※書きにくい場合は「あなたはどんな人ですか？」と言われて、答えを思い浮かべると書ける場合があります。

# 「10の私」

- ① 外面的なこと、内面的なことの割合は？
- ② 人に知られたくないことは含まれているか？
- ③ 長所と短所の割合は？
- ④ 現実と理想の割合は？
- ⑤ 自己紹介するとしたらどれを選ぶ？

**自分をバランス良く肯定的に捉える → 適切な自己主張**

# コミュニケーションの3つのタイプ

- ①攻撃：自分の言いたいことを一方的に言う
- ②受身：自分を抑えて言いたいことを言わない
- ③アサーティブ：相手を否定せず、自分の言いたいことを伝える

# アサーティブコミュニケーションとは

.....

➡お互いの主張や立場を大切にした自己表現

## ポイント

- ・ 気持ちや主張を伝え合うという目的を最優先
- ・ 相手を責めない（責任の追及が目的ではない）
- ・ 勝とうとしない（コミュニケーションは勝負ではない）

# アサーティブになるための心の準備①

ここで負けたら自分が否定されるかも？

……怖れを少し手放してみましよう。

- ・ 相手が正しくても、自分が完全に否定されるわけではありません。
- ・ 自分の間違いを認めても、自分の価値が下がるわけではありません。

## アサーティブになるための心の準備②

アサーティブにしても、うまくいくとは限りませんが  
.....

**相手を否定せず、自分の主張を伝えるコミュニケーションが  
できたら、「ちょっと良い感じ」だと思いませんか？**

**➡アサーティブコミュニケーション（アサーション）は、人  
と人が「一緒に生きる」道を探ることであります。ゆっく  
り取り組みましょう。**

# こんな場合はどう言いましょうか？

## その1（妻が夫へ）

×「お金をつかうのは、自分の趣味ばかり.....あなたって本当に自分勝手ね！」

ちょっと受け入れやすい言い方を考えてみます.....

○「今月は学校の関係で臨時の出費もあって苦しいの.....あなたのお小遣い、今月だけ相談させて」

# こんな場合はどう言いましょうか？

## その2（妻が夫へ）

×「いくら仕事だって言っても、毎週休みまでつぶして.....あなたって家族のこと、全然考えてない！」

もう少し相手の立場も考えてみます.....

○「毎週休みまで仕事で大変ね.....でも、今度の日曜はあの子も楽しみにしてるし、一緒に行事に参加してくれない？」

# こんな場合はどう言いましょうか？

その3（夫から妻へ）

×「好きで休みに仕事に行ってるわけじゃない！  
どうして俺の気持ち分からないんだ?!」

当然と思える気持ちでも伝わりにくいものかもしれません  
.....

○「今回だけは他の人に代わってもらえなかったんだ。  
俺としては仕事も家族のためって気持ちもあるし.....  
今度からなるべく家族優先にするけど、今日は行って  
くるよ」

# こんな場合はどう言いましょうか？

## その4（母が子どもへ）

×「帰ってきたら、着たものもホッポリ出して、毎回言ってるのに、だらしがない.....あなた、本当に直すつもりがあんの!？」

相手の状態に少しだけ配慮してみます.....

○「部活で疲れてるのは分かるけど.....洗濯物だけはすぐに出してくれない？ それだけで、ずいぶんお母さん助かるの」

## こんな場合はどう言いましょうか？

### その5（父が子どもへ）

×「受験前の夏休みだっていうのに、ゲームばかりして……お前ちょっとは、将来のこと真剣に考えたことあんのか！？」

批判が中心だとやや聞きづらいかもしれません……

○「ゲームや勉強をする時間も含めて、1日の過ごし方を一緒に考えないか？ お父さんも、おまえの手助けを少しでもしてやりたいんだ」

## こんな場合はどう言いましょうか？

その6（上司から部下へ）

×「このくらいの書類はさっさと仕上げてくださいないと困るんだよ！　いったいこの会社に来て何年になるんだ？！」

非難や皮肉が中心だと、陰性感情だけが伝わるかも……

○「期限を言ってなかったこっちも悪いけど、今月あるイベントの告知だから、早めに仕上げてください。これからは内容にも目を通して、締め切りについて自分でも考えてもらえないだろうか？」

## こんな場合はどう言いましょうか？

その7（部下から上司へ）

×「さっき言われていた書類ですが、いきなり出せって言われても困ります。他にも仕事があるんですから！」

もう少し次につながりそうな対応を考えてみます……

○「申し訳ありません。今やりかけの仕事が終わったらすぐに取り掛かります。できれば、次からは締め切りについてはっきり伝えて下さると助かります」

# 話を聞くためにちょっと知っておきたいこと ①

## ペーシング（調子合わせ）

想像してください。.....親しい者どうしてなんか似てきませんか？

➡ 会話中、相手に親近感を持っていると次のようなことが似通ってきます。

- ・話し方のスピード、リズム、トーン（声の調子）
- ・言葉（同じ言葉を使うようになる）
- ・姿勢や手の位置

他にも ・動作 ・呼吸 ・考え方 ・ 価値の基準 ・ 話題の選び方 ・感情表現など

## 話を聞くためにちょっと知っておきたいこと ②

メラビアンの法則（アメリカの心理学者）

コミュニケーション上の影響力について

言語 7% 声の質 38% 表情やボディランゲージ 55%

だから……「非言語要素」について考えてみる。

### うなずき

➡頻度、傾斜の深さやタイミングなどを意識

### アイコンタクト

➡相手の鼻のあたりに視線を合わせる意識。時々うなずきに合わせて視線を外すと自然

話を聞くためにちょっと知っておきたいこと ③

## オウム返し（バックトラック）

.....でも、本当にそのまますると「なんか変」。

➔ そのまま＋要約「.....ですね」

質問（基本的には直前の相手の言葉から作る）  
を加えるとより「深く」聞くことができます。

# コミュニケーションのプロセス (NLPの手法を改変)

- ①まず相手を良く観察（キャリブレーション）
- ②相手にペースを合わせる（浅いペーシング）
- ③信頼関係を築く（深いペーシング）
- ④望ましい方向を一緒に探す
- ⑤必ずしもゴールを目指さない

# 提案のプロセス (よりアサーティブに行うために)

①まず傾聴 (ペーシングを意識)

②私は～と感じます/思います/考えます (アイ・メッセージ)

- ③
- ・ 提案 「～というのはどうでしょうか？」
  - ・ 依頼 「できれば～していただけませんか？」
  - ・ 協働 「一緒に～しましょう」

講義は以上で終了です。おつかれさまでした。

「コミュニケーションスキルを学ぼう」

