こんにちは、東京京橋カウンセリングオフィスです。
『こころとからだの健康』をテーマとして、日々の暮らしに役立つような情報を発信していきたいと思います。第 37 回では、「アサーション」についてご紹介します。

「アサーション」という言葉を聞いたことはあるでしょうか。「アサーション(assertion)」とは、もともと「主張」を意味する英単語ですが、日本では「自分の考えや欲求、気持ちを率直に、その場に合った方法で伝える」コミュニケーションスキルを指します。

アサーションでは、自己表現の型を「攻撃的」「非主張的」「アサーティブ」の 3 つに分類します。
「攻撃的」なタイプは、自己主張が強いといえます。言いたいことをはっきり主張できる反面、自己の都合や意見を押し通そうとする傾向にあります。相手の気持ちや意見を受け止めず、人間関係が破綻したりギスギスしたりしやすいタイプです。
「非主張的」な方は、控えめなタイプといえるでしょう。相手のことを考えすぎてしまい、自分の意見をうまく伝えることができません。対等でオープンな人間関係を作れず、不快感や不満が心身に影響を及ぼす恐れがあります。
「アサーティブ」は理想とされるコミュニケーションの型で、相手を慮りつつ自分の主張もしっかり伝え、相手と話し合ったり双方にとって適切な落としどころを見つけたりすることができます。

例えば、お酒が弱いのに強引にお酒を飲むよう言われたら、皆さんはどうするでしょうか。「お酒でのコミュニケーションなんて古いです！」と相手に怒りをぶつけるでしょうか。それとも何も言わず渋々アルコールを摂取するでしょうか。
「お酒は飲めないのでノンアルコール飲料を頼みますが、この場を楽しんでいるので気にしないでください」とはっきり伝えられれば、場の空気を崩さずに、伝えたいことを伝えられるかもしれません。

アサーションは、トレーニングによって身に着けることができます。そのためにはまず、自分のコミュニケーションスタイルが上記の 3 つのうちいずれに近いのかを考えてみるといいでしょう。
当オフィスでは、アサーションを含めた幅広い観点から、皆様のコミュニケーションに関する悩みを軽くするお手伝いをさせていただきます。どうぞお気軽にお問い合わせください。

【参考文献】
平木典子(2013). 『よくわかるアサーション　自分の気持ちの伝え方』. 主婦の友社.