



アサーションってなに…？

皆さんは、「アサーション」という言葉を聞いたことがありますか？

アサーションとは、自分も相手も尊重し、自分の気持ちや意見を率直に伝える自己表現やコミュニケーション方法で、メンタルヘルスにも大きく関わってきます。

折しも12/4～12/10は人権週間です。「アサーション」への理解を通して、自他の人権に対する意識を高めるきっかけにもしてもらえたらと思います、今回保健室だよりを作成しました。

ぜひ最後まで読んで、「アサーション」について知るきっかけにってもらえたらと思います。

こんな経験ありませんか…？

☒突然誘われた飲み会。

今日は気分が乗らないけど、行かないと気まづくなりそう…。

行くしかないか…。

☒「レポートを見せて。」と何度も頼まれる。

本当は断りたいけど、後々のことを考えると断れない…。

☒サークルでの話合い中。自分の意見を言いたいけど、言ったらどう思われるかな…。



どうですか？

思い当たることがあった人もいたのではないのでしょうか。

このようなコミュニケーションを続けていると、自分の思いをうまく伝えられずにストレスを抱えてしまう原因にもなってしまいます。

ここからは、コミュニケーションの3タイプについて理解をした上で、アサーティブなコミュニケーションを取るためのコツについて一緒に考えていきましょう！

コミュニケーションの3タイプ

アグレッシブ（攻撃的）

アグレッシブは相手よりも自分の意見を優先して考えてしまうタイプ。特徴としては精神年齢が幼い傾向にあり、大声で恐怖心をあおる、優位に立とうとする等があります。

ノンアサーティブ（非主張的）

ノンアサーティブは自分よりも相手の意見を優先して考えるタイプ。性格的には物静かで自己主張が苦手であり、曖昧な表現や言い訳も多い特徴があります。

先に挙げた例は、すべてノンアサーティブなコミュニケーションの例と言えます。



★アサーティブ（Win-Winな関係を目指す）

自分と相手、両方を大切にするタイプです。いわゆる「空気が読める」性格で、コミュニケーションが上手であり、人の気持ちを考えることができます。

アサーティブなコミュニケーションのコツ

● I（アイ）メッセージを使う

主語を「あなた」から「私」に変えることで、自分の主張を相手に傷つけずに伝えることができます。

You（あなた）：「（あなたは）なんで協力してくれないの。」

⇒ I（私）：「（私は）あなたの力を借りられると助かる。」

● DESC法

DESC法とは、「**D**escribe（描写する）」「**E**xplain（説明する）」「**S**pecify（提案する）」「**C**hoose（選択する）」の頭文字をとったものです。

Describe（描写する）

： 現状の状態や相手の行動を客観的に描写した上で、事実のみを相手に伝える。
(例) 明後日の発表のスライド準備ができていないって本当？

Explain（説明する）

： Describe（描写する）した内容に対する 自分の意見や感じていることを伝える。
(例) スライドの作成ができていないこともっと早く伝えてほしかった。

Specify（提案する）

： 課題を解決するためのアイデアや代替案などを提案し、相手に承諾して欲しいこと、対応してもらいたいことを具体的に伝える。
(例) 明日なら一緒にスライドの作成手伝えるけど、どうする？

Choose（選択する）

： 相手がこちらの提案を受け入れた場合と受け入れなかった場合、それぞれに対して結果や選択肢を示します。
(例) 一緒にスライドを作成したら、明後日の発表までにはスライドが完成すると思います。



これらのポイントを順次押さえることで、相手を納得させること、つまりアサーティブなコミュニケーションをとることができ、**ストレスの軽減**や**良好な人間関係の構築**につながります！

最後までお読み頂きありがとうございました！

今回の内容が、「自分も大切にしながら相手も大切にするコミュニケーションのコツ」について少しでも考えるきっかけになっていたら嬉しいです！

何か不安なことがあったり悩みがあったら、ぜひ学生課 保健担当にもお話を聴かせてくださいね♪