



「アサーティブで自分の意見を上手に伝えよう」

【図1】自分の自己表現を認識する

日頃、自分がどのようなコミュニケーションをとっているか、次の3つの自己表現を認識することから始めましょう。

自己表現の方法	説明
アサーティブ	お互いの主張や立場を大切にする
攻撃的	相手を抑えて自分の言いたいことを通す
非主張的	自分を抑えて相手を立てる

【図2】攻撃的・非主張的な自己表現の特徴

区分	特徴
攻撃的	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の言いたいことを押しつける ・理詰めで追い込む ・受身攻撃という間接的に相手が困るように攻撃することも含まれる
非主張的	<ul style="list-style-type: none"> ・過度にへりくだる、自己防衛的な表現 ・言いにくいことを語尾まで言わない

【図3】アサーティブな自己表現のポイント

アサーティブでは言わないという選択肢もある
何を伝えたいか、書き出し明確にしておく
事実と主観を分ける
相手と共通認識を得られる言語を選ぶ
伝える内容と態度の不一致がないようにする

参照：アサーティブ・コミュニケーション（日経文庫 戸田久実著）、「自己表現力を高める方法」（ビジネスガイド2022年11月号P109）

① ウィズ・コロナ時代のコミュニケーション

アサーティブ・コミュニケーションは、お互いの立場や主張を大切にしたい、自己主張・自己表現のことであり、1950年代にアメリカで開発された心理学療法です。

その後、1980年代に、コミュニケーション訓練法として、日本でも注目されるようになりました。

ウィズ・コロナとなり、オンライン会議や在宅勤務が増え、画面越しに相手との間合いや、微妙な変化を読み取る非言語情報の共有が難しくなってきました。

このような環境下で、私たちは今、自己表現の手法を見直していくが必要になっています。

② 3つの自己表現から自己認識

アサーティブな表現をいつでも、誰に対してもできる人はなかなかいません。

どういう相手や状況のときに、どのような自己表現をしているか、まず自己認識することがアサーティブ・コミュニケーションでは大切です。

アサーティブ、攻撃的、非主張的の3つの自己表現のどのコミュニケーションをとっているか、普段の自分を思い浮かべ、まずは分類してみましょう。

③ アサーティブな表現の土台は信頼関係

アサーティブ・コミュニケーションをとるための最も重要なことは、相互信頼です。

相手にへりくだらず、対等な気持ちで向き合しましょう。「この人だったらわかってくれる」と、相手を信じる気持ちが大切です。信頼の気持ちをもつことで、臆することなく相手に伝えることができるようになります。

まずは、相互信頼から始めてみましょう。

事務所日誌

●10月の事務所の活動

- 12日 オンライン早朝読書会「いばら朝喝同好会」に参加
- 12日 人材育成交流会「ドラッカー勉強会」に参加
- 25日 オンライン「ゆうかつ（読書会）」に参加
- 28日 井原商工会議所「定例労務相談」相談員



■編集好奇

▼少し高価なフライパンを、ポイント交換で受け取りました。火のとおりが早く、使ったあとのお手入れも楽で、他のフライパンが使えなくなりそうです。できれば小さいサイズのものがかほしいな～と欲も出てきました(SY)

事務所のお仕事紹介

●人事・給与制度の打ち合わせ

先日、人事・給与制度の改定をご依頼いただいた企業さまと打ち合わせを行いました。

こちらの企業さまは、給与テーブルがなく、また、昇給にあたっての基準が明確ではないため、評価制度からリニューアルすることになりました。

1回目の打ち合わせでは、人事・給与制度で何を実現したいか目的の確認、賃金の分布図による現状分析、キャリアマップ、グレードの能力基準、今後のスケジュールの共有を行いました。

(妹尾 悟)