



受験シーズンを迎え、ご家庭によっては様々な気持ちで過ごされていることと思います。そんな中でもハッピーテラスでは先生たちが元気に笑顔で待っています。楽しみながら学び、余暇時には思いっきり遊び、気持ちのリフレッシュなどに繋がればと思います。それでは、今月も教室のトピックスをたくさんお届けします。ご覧ください！

柏教室 1月のトレーニング紹介 / 店内での過ごし方「自分のお店作り」

柏教室のコミュニケーションコースの「店内での過ごし方」がテーマのトレーニングでは、「自分のお店作り」を行いました。自分でお店を出すとしたら…と想像し、店の名前、店で売る物、営業形態、店のロゴマーク、そしてお店で必ず守ってもらいたいルール3つを考えました。

「お店のルール」といっても、ひとつに決まっている訳ではありません。例えば、スーパーマーケットで大声を出すと迷惑になるけれど、カラオケなら大声を出した方が盛り上がる、というような場所によるルールの違いや、友人を並んでいる列に入れてあげたら割り込みになるけれど、自分が並んでいるのが最後尾なら他の人には迷惑はかからない、というような、ルールの解釈の違いやその場の状況によって変化します。

どんなお店にしたいのかをそれぞれ考え、社会の基本的なルールを守った上で自分の価値観を反映させたルールを決めました。物を壊さない、〇歳未満は入店お断りといった法律に基づいたものから、個人の価値観に合わせた店内での撮影禁止など、いろいろな意見が出てきました。

社会には様々なルールが存在していますが、時と場合に応じて正しいとされる行動は変化することもあり、人それぞれ持っている価値観も異なります。全体のルールを意識しつつ、自分が大切にしたいと思っている価値観は何なのか、考えることのできるトレーニングとなりました。



柏Ⅱ教室 1月のトレーニング紹介 / お店のルール「オリジナルのお店を作ろう」

柏Ⅱ教室では、週のテーマ「お店のルール」として、ルールとマナーの違いとは何か、お店のルールにはどんなものがあるのかを考える目的として実施しました。

今回は自分でお店を作るとしたらどんなお店が良いのかを考える活動を行いました。ルールとマナーの違いについて質問をすると、【ルールは守らないといけないもの】【マナーは守った方がいいもの】と的確な答えを出すことができていました。

お店を考える際には、

- ①お店の名前とどんなものが売っているのか
- ②お店にはどんなルールがあるのか

を意識し、お店の種類に合った独自のルールを考えることができました。

発表をする際には、「ゲーム屋さん」「タピオカ屋さん」などと自分が考えたお店やルールを全体へ伝えることができました。



臨床心理士・高阪知秀先生のちょっと知ってもらいたいこと☆ 第9回

第9回 アサーティブな表現をする際の心構え

今回は、言語表現のアサーションの集大成として、心構えのポイントについてご紹介します。大きく分けると5つの要素に分けられますので、それぞれについてご紹介します。

1. 日常会話のアサーションと課題達成・問題解決のアサーションを結びつける

◆日常会話のアサーション（メンテナンス）

→自分や他者の気持ち、思考、存在を受け止め、応答し、協力、協働しようとする姿勢と言動を表現

◆課題達成・問題解決のアサーション（タスク）

→状況をしっかり分析することで、課題を見定め、客観的に見ても妥当な解決策を決めて実行する

これらはそれぞれに独立しているのではなく、適切なメンテナンスを基盤とすることで、タスクの場面でも自他を尊重でき、円滑なコミュニケーションができます。そのため、ワーク・ライフバランスに課題を感じている方が、それぞれのアサーションの状態を見直してみることは非常に効果的です。



第9回 アサーティブな表現をする際の心構え

2.自分を相手に伝える

アサーションに限らず、コミュニケーションは、【自身を誰かに理解してほしい】という動機から生まれる行動です。しかし、誤解や無視などの様々な要因から、そういった想いを率直に示せている人は、ごくわずかであるのは皆様も周知の通りです。

ともあれ、他者とコミュニケーションをとるという事に関しては、【自分のことを率直に相手に知らせることへの覚悟】が必要です。仮に他者との関わりの場で、自分に関する情報を出したくないから黙っていたとしても、言葉での情報は相手に与えてはみませんが、「黙っている」という状況から、今度は間接的に感じの悪い印象を持たれてしまう可能性が生まれてきます。そういった事態に陥らないためにも、「それに関してはまだお話できません」というように直接言葉で伝えたり、次回以降お伝えしたりと自発的に意思を示していくことはコミュニケーション場面では重要です。

3.応答にちょい足しする

コミュニケーションは簡潔に言うと【情報のやり取り】です。そのため、コミュニケーションの中で「質問に対して受け答えをする」という経験が皆様にもあることと思われます。この際、会話に円滑な流れを生むのが、この項目で言う【受け答えへのちょい足し】となります。

聞かれたことに答えるだけでなく、質問に関連した内容の情報を少し足して「質問する担当」と「応答する担当」に応答することによって、話題に広がり生まれ、いつの間にかできていたという一方通行の関りから、【お互いに聞きたいことを聞いて答える】という双方向的な関わりに繋げていくことができます。

4.質問を使い分ける

前項で触れた通り、会話の中では質問が多用されます。その際、前項のちょい足しの情報が相手から得られなかった際でも、質問の仕方自体を工夫することで会話を円滑に進められることもあります。

そこで、2つの質問と、その特徴を紹介します。

◆開かれた質問

→「はい」「いいえ」だけでは答えられない質問。「今日の宿題はどんなのが出たの？」など

特徴：答える側が話したいことを選択することができるため、自由に話せる。質問側の想定を超えた回答が出る可能性もあり、情報が多く得られることで、話に広がり生まれ、新たな視点や考えの発見に役立つ

◆閉じられた質問

→「はい」「いいえ」その他、端的な表現で答えられる質問。「今日の宿題終わった？」など

特徴：明確で端的な返事がほしい時、物事の結果をはっきりさせたい時に有効

これら2つの質問の仕方を目的に応じて使い分けることで、前項のちょい足し情報を惹き出していくことも円滑なコミュニケーションをしていく上で、重要であると言えます。

5.積極的に他者の言葉に耳を傾ける

これまで多くの場面で「話すこと」に焦点を当てて説明をしてきましたが、対話の中では他者の話を「きく」場面が必ずあります。そのため、話すことだけでなく「きく」ことも同じくらい重要となってきます。一言に「きく」と言っても、実は「聞く」「聴く」「訊く」の3種類あります。今回の場面での「きく」は「聴く」です。この「聴く」は、相手の言うことに耳を傾ける、いわゆる「傾聴」を意味する「聴く」です。

「聴く」と言うと、受動的な印象を受けるかもしれませんが、複雑な話で理解が不十分な際や、自分でも上手く話せていないと感じている際、相手が急かしたりせず、じっくり聴いてくれていることは大きな安心感に繋がります。そういった姿勢で、相手に注意を払いながら「聴く」という行為は、相手を大切にするアサーションであり、相互交流の要となり得るほどに重要なメンテナンスと言えます。

いかがでしたでしょうか？今回までで言葉を用いたアサーションのご紹介は終了となります。次回からは、今回の文章の中にも少しだけ出てきた、【言葉を用いない非言語的なアサーション】についてご紹介していきたいと思います。