

## しなやかで芯のある自己表現： 円滑な対人関係のための機能的アサーション

三田村仰<sup>1</sup>

Takashi MITAMURA

### はじめに

老若男女を問わず、誰もが人間関係の悩みを経験するだろう。心理学では古くからこの人間関係の問題をどう解消するかについて検討がなされてきた。人は他者に対して自己主張しなくてはならないが、自己主張を上手にすることは難しい。本稿では、人が相手に対し、自己主張や説得、意見の表明など「他者に対し働きかけること全般」を「アサーション」と呼ぶことにして、このアサーションを上手におこなうための方法について考えていく。

「Win・Lose」の組み合わせから4種類に分類することができる（Figure 1）。

今のわたしはどれだろう		
相手	Win(勝)	Lose(負)
自分	機能的	攻撃的
Win(勝)	機能的	攻撃的
Lose(負)	自虐的	破綻的

自らを知ることで「Win-Win」への扉を開く

### アサーションの4つのタイプ

アサーションというコミュニケーションは、自分と相手という2者関係から捉えることができる。また、アサーションは、満足のいく結果が得られる「Win（勝ち）」と満足のいく結果が得られない「Lose（負け）」とに分けて考えることができる。例えば、自分は言いたいことを言って相手もこれに合わせてくれたため満足だが、相手からすれば不本意で納得がいかないといった場合、このアサーションは、「Win-Loseのアサーション」と表現できる。このように分類すると、アサーションは「自分・相手」×

Figure 1 アサーションの4分類

4種類のアサーションとは、それぞれ、「自虐的アサーション（自分が Lose、相手が Win）」、「攻撃的アサーション（自分が Win、相手が Lose）」、「破綻的アサーション（お互いが Lose）」、そして「機能的アサーション（お互いが Win）」である。4つの中で、最も理想的なアサーションが機能的アサーションである。機能的アサーションとは、「しなやかで芯のあるアサーション」と呼ばれ、自分自身の目標を叶えるだけの“芯”をもちつつも、相手を不必要に不快にしたり落ち込ませないだけの“しなやかさ”をもっている。現在の自分自身のアサーションがこの中のどれに当てはまるかを振り返ることは、機能的アサーションを目指す上での

<sup>1</sup> 同志社大学心理臨床センター (Doshisha University Center for Clinical Psychology)

第1歩になるだろう。

### 機能的アサーションと3原則

この機能的アサーションを目指す上では3つの原則がある。3つの原則とはそれぞれ、1. 相手を認める、2. 目標から目を離さない、3. 工夫しながらやってみる、である。

#### 原則1. 相手を認める

人と良い関係を築き、また効果的に相手に働きかけていくためには、相手を認めることが大切である。相手を認めるとは、相手の現在の振る舞いを、相手の置かれた立場や環境からみて自然な振る舞いであると受け入れることである。また、その上で可能な限り、相手の振る舞いの中に好ましい面や優れた面を見つけ、相手に伝わる形で、感謝、謝罪、称賛、お礼を表現することである。

#### 原則2. 目標から目を離さない

機能的アサーションを目指す上では、自分自身が相手に何を期待し望んでいるのかを明確にしておかなくてはならない。特にコミュニケーションが上手くいかないときほど、そうした自分自身の目標をしっかりと理解し、目標をもって働きかけることが大切である。また困難な状況にあっても、“私が今できること”をまずは小さな目標として、そういった目標の達成を積み上げていくことが大切である。

#### 原則3. 工夫しながらやってみる

アサーションという相手への働きかけには、様々な方法がある。言葉づかいや声の抑揚、ジェスチャーや周りの環境の調整、約束を決めること、少しずつ進めること、プレゼントをあげるといったこともアサーションだといえる。機能的アサーションを目指すにあたっては、常に、柔軟な発想から“相手に伝わる”自己表現のための創意工夫が必要である。

### 機能的アサーションのための 具体的な手立ての一例

より具体的に機能的アサーションを目指す手立てとして、ここでは行動分析学の考えを援用したい。その方法とは、1) 相手の行動を引出し、2) 引出された行動に対して肯定的なフィードバックを返す、というものである。行動分析学では、相手の行動について考える際、相手の行動をその前後の状況から捉える。

例えば、「せっせと皿を洗う」という相手の行動(B)について考えてみたい。その行動の前の状況(A)として「私から『ちょっと、お皿洗いしてもらえないかしら?』と言われる」状況があり、行動の後の状況(C)には「私から『あら、助かるわ。ありがとう。』と感謝される」という状況があったとしよう。これを行動分析学ではFigure 2のABCの様に表示する。Figure 2のようなABCを使って、相手の行動を表現する場合、相手の行動はB、そして、しばしば私たちのアサーションはAやCの部分に当てはまる。この例(Figure 2の上段)では、

A : 行動の前の状況	B : (相手の) 行動	C : 行動の後の状況
私から「ちょっと、お皿洗いしてもらえないかしら?」と言われる	せっせと皿を洗う	私から「あら、助かるわ。ありがとう」と感謝される
”	”	私から「汚れてるじゃない。どうしてくれるのよ!」と怒られる

Figure 2 相手の行動と私のアサーションについての分析

「私」は、私が相手に期待している相手の行動を引き出し(A), その行動に対し肯定的なフィードバックを返す(C) ことができていると考えられる。

一方で、私たちのアサーション(AやC)が適切でなく、「私の期待する相手の行動」を引出せない、もしくは維持できないこともしばしばある。例えば、Figure 2の下段にあるように、せせと皿を洗ってくれた相手に対し、私が「汚れてるじゃない。どうしてくれんのよ!」と怒る(C)といったこともあるだろう。コミュニケーションが上手くいかない際には、このAとCのいずれかに問題があることが多い。そういった場合にはABCで図示することで、視覚的にその課題を明らかにすることができるだろう。

以上は、機能的アサーションをおこなうためのごく単純な方法であった。行動分析学を応用しての機能的アサーションは、奥が深く非常に多彩な方法がある。それらについては参考文献をあげておくので参照にされたい。

## まとめ

人間関係の問題の原因は「相手の問題」であり、同時に「自分自身のアサーションの課題」でもある。コミュニケーションの問題をあえて自分にとっての課題であると捉えることで私たちには新たな可能性が開かれる。機能的アサーションとは、自分自身の行動を変化させようという主体的なコミュニケーションなのである。

本稿では、機能的アサーションについての概要を紹介したが、機能的アサーションの一番の学習方法は、自らの経験を頼りにすることであろう。自分自身の毎日のアサーションに工夫を凝らし、その成果を確認していくことで機能的アサーションに一層近づくことが期待できる。

## 参考文献

- 三田村仰 (2011). しなやかで芯のある自己表現—機能的アサーションとは何か?— 27-48. 玉越勢治・三田村仰・野田航・前田志壽代(共著)最先端の心理科学(K.G.りふれっと). 関西学院大学出版会
- 三田村仰・松見淳子 (2010). 相互作用としての機能的アサーション. パーソナリティ研究, 18, 220-232.
- Ramnerö, J., & Törneke, N. (2008). *The ABCs of human behavior: Behavioral principles for the practicing clinician*. Oakland, CA US: New Harbinger Publications. (松見淳子(監修) 武藤崇・米山直樹(監訳) (2009). 臨床行動分析のABC 日本評論社).
- 島宗理 (2000). パフォーマンス・マネジメント—問題解決のための行動分析学—. 米田出版
- 杉山尚子 (2005). 行動分析学入門—ヒトの行動の思いがけない理由 (集英社新書). 集英社