

あなたの返事は？

下記のケースで、あなたの返事に近いものは
A～Cのうちどれでしょうか？

CASE

上司から「悪いけど、この仕事を明日までに仕上げてください」と急な仕事を頼まれたA美さん。しかし、すでに他の仕事も多く抱えており、これ以上は引き受けられそうにありません。



A

「わかりました、やってみます…」と、言われるままに引き受ける。



B

「忙しいから絶対無理です！」とはねつけるように断る。



C

「実は今、別の作業で手一杯なんです。できれば引き受けたいのですが、期日を明日以降に延ばしていただくことは可能ですか？」と提案する。



人間関係の
ストレスを軽くする

アサーティブな会話のススメ

自分の意思を正しく
伝えられていますか？

アサーティブとは、自分の要求や意見を、相手の権利を侵害することなく、誠実に表現することです。企業や医療・教育の現場で活用され、メンタルヘルス対策にも効果を発揮しています。

アサーティブの代表的な方法の1つに「DESC法」があります。下記を参考に、アサーティブな会話を心がけてみませんか？

アサーティブとは

人間関係を円滑に続けるためには、Cのように相手への配慮を忘れずに、自分の意思もはっきり伝える「アサーティブ(主張)型」の対応が理想的です。

一方、Bは「攻撃型」です。自分の主張をはっきり伝えますが、相手への配慮が足りず、反感を買ってしまう恐れがあります。

コミュニケーションのタイプは、大きく3つに分けることができます。事例のAは、自分の意思や主張を伝えられず不満をためてしまう「非主張型」。主張しなければ、無理をしていることに相手も気づくことができません。

アサーティブな伝え方の流れ (DESC法)

1 描写
(Describe)

まずは状況を客観的に簡潔な言葉で伝え、相手との認識の差を埋める。事例の場合は、「別の作業で手一杯」など。

2 表現
(Express)

自分の気持ちを冷静に伝える。事例の場合は、「できれば引き受けたい」と言うことで、前向きな姿勢や相手への配慮も示すことができる。

3 特定の提案
(Specify)

現実的な改善案や妥協案を提案する。事例の場合も、ただ断るのではなく、「期日を延ばせないか」などと提案することが重要。

4 選択肢を示す
(Choose)

他の案を提案し、選択肢を示す。事例の場合は、「もしくは他の人に頼めないか」など。

心の相談は
コチラ

メンタルヘルス
カウンセリング

0120-921-179

に電話して、音声案内に従って
番号ボタンを押してください。

- ③ 電話カウンセリング (10～22時)
- ④ 電話カウンセリング予約 (10～18時)
- ② 面接カウンセリング予約 (10～20時)

- * 日曜・祝日・年末年始は休業。
- * 通話料無料・相談料は5回まで無料
- * プライバシー厳守。