



—東北生産性本部—

平成28年度労使定例政策研究会 第4回例会開催

テーマ

「コミュニケーションの充実と

風通しの良い職場醸成に向けて、アサーティブを学ぶ！」



■平成29年2月2日（木）開催

★講師 NPO法人アサーティブジャパン

専属講師 竹崎 かずみ 氏

- ・神奈川県横浜市生まれ。
- ・短期大学卒業後、歯科衛生士の国家資格を取得。
- ・医療機関に経営者・医療従事者として20年以上勤務し、スタッフのマネジメントや教育に携わる。

『平成28年度労使定例政策研究会 第4回例会』は、市民がよりよい人間関係を持ち、社会参画をしていくことに不可欠なコミュニケーションの能力向上を目的として活動しているNPO法人アサーティブジャパン 専属講師 竹崎かずみ 氏をお招きしてご講演をいただきました。

講演では、「アサーティブとは何か。」

自己尊重でお互いを大事にするコミュニケーションである。直訳すると「適切な主張」という。適切とは相手の話に耳を傾けながら、言うべき時に自分の要望や提案を率直に誠実に伝えて問題の解決を図っていく実践的なコミュニケーションをいう。

これを身に付けるにはロールプレイを繰り返しながら、トレーニングすることであるが、このアサ

アサーティブトレーニングは、1950年代に米国の心理療法の1つである行動療法に始まり、60年代から70年代に掛けての人権擁護運動の思想と理論を土台として発展してきた。現在は欧米に限らず、日本においても企業のマネジメント、新人教育、学校教育、医療現場、リーダー養成研修等に広く活用されている。最近ではストレスの耐性をアップさせ、メンタルヘルスの予防、パワハラ防止のための研修としても注目されている。

コミュニケーションパターンには3つのタイプ。

- ① 攻撃型（ドクカン） 一方的に言う。感情的な口調。理詰めで追い詰める。高圧的な態度。
- ② 受け身型（オロロ） ノーと言えない。溜め込む。遠慮がちな口調、曖昧な態度。
- ③ 作為型（ネッチー） 率直に言わないで態度で表す。回りくどい。表現で察してもらおうとする。

さて、自分はどのタイプだろうか。

アサーティブは生まれ持った性格ではなく、ついやってしまう癖と捉えてほしい。キャッチボールが出来るコミュニケーションを目指すには、攻撃型・受け身型・作為型ではなく、落ち着いて、爽やかに、受止めやすい話し方で伝えることが大事である。相手と向き合う姿勢には、相手を人間として尊重し、率直・誠実・対等を基本にどういう心構えで接するかが大事である。

アサーティブに伝えるときのポイント

事実問題を客観的に伝えること。今、何が起きており、結果として困る問題、デメリットを体系的に伝えること、そして相手のモチベーションを下げないように、良いところも伝えることが大事である。

自分の癖が、①攻撃型であれば、落ち着いてクールダウンしてから伝える。②受け身型は、ボディランゲージに気をつける。③作為型は本当は何を伝えたいのかを考え、「メッセージ」で伝える。

私たちの権利

アサーティブは、すべての人に権利があるということから始まっている。権利と言うと固く考えがちだが、日々の生活の中で気持ちを表現したり、YES・NOを決めて伝えることも権利である。身近に感じて実践していただきたい。」と締めくくりました。席の隣同士のロールプレイを多用し、和やかで非常に分かり易い内容となりました。ご参加いただきました皆様を含め、会員各位のご協力に感謝申し上げます。

平成28年度「第39回仙台シンポジウム」のご案内

*会場：仙台商工会議所会館7階 大会議室

3月特別例会 平成29年3月16日（水）13:30～15:00

『三越伊勢丹 ブランド力の神髄』～創造と破壊はすべて「現場」から始まる～

講師：(株)三越伊勢丹ホールディングス代表取締役社長

(株)三越伊勢丹代表取締役社長 大西 洋 氏

*参加ご希望の方は、東北生産性本部（TEL 022-261-0411）までご連絡ください。