



異文化間コミュニケーション研究法入門
*introduction to cross-cultural communications
 & research method*
**スキルアップトレーニング
 アサーショントレーニング①**

前期群馬大学教養科目
 担当：園田智子（群馬大学留学生センター専任講師
 留学生アドバイザー）

アサーショントレーニングの進め方

1. トレーニングの目的と自己分析
SCAT分析
2. アサーションの基本的知識
なぜアサーションが必要なのか？
アサーションとは何か？
3. アサーショントレーニング①
傾聴トレーニングとペアによるロールプレイ
4. アサーショントレーニング②
事例を使った小グループによるロールプレイと分析

トレーニングの目的

- あなたは、自分のいいこと、意見をどんなときにもどんな相手に対しても素直に率直に伝える事ができますか？
- あなたが非主張的になってしまうのはどんなときですか？そのとき、どんな気持ちですか？
- あなたが攻撃的になってしまうのはどんなときですか？そのとき、どんな気持ちですか？

↓

アサーショントレーニングは、自分も、相手も大事にしようとするコミュニケーションの方法を身につけるためのトレーニングです。文化背景の異なる人とのコミュニケーションにも役に立ちます。（特に日本人は文化背景的に非主張的傾向が強く、誤解されやすいことが指摘されています。）

自己分析1

アサーティブ行動傾向をSCAT(菅沼)というチェックリストをつかってチェックしてみましょう。

！注意！

- あくまでもこれは自己分析。人と比較することが目的ではありません。
- このスコアだから良い、悪いという基準はありません。自分のアサーション行動で得意な部分と不得意な部分を確認するために利用してください。

SCAT

- SCAT(Suganuma Comictrip Assertion Test)

菅沼、橋口、西村らによって開発された自己診断できるアサーションテスト。20種類の4コマ漫画で構成されており、4段階で評価する。

！やってみよう！

※1, 2は友達と相談せず一人でやってください。

1. 1～20の4コマ漫画を見て1～4から自分の行動を選んでください。（SCAT記入表に正しく記入します）
2. 記入表を見て、C,A,R,Dごとにa,b,cがいくつかあったか集計表に記入してください。記入したらそのスコアをグラフ化してください。
3. 全体で分析をします。説明を聞きながら自分を分析してみてください。気がついたことがあればメモをしておきましょう。

SCATで気がついたこと

•

アサーションとは？

アサーション = 自分も相手も大切にしたい自己表現
= 自分の考え、欲求、権利、気持ちなどを率直に、正直に、その場の状況にあった適切な方法で述べること。(平木2002)

・アサーションは難しい？

相手のことをよくしらないとき
相手、あるいは自分がかつとなって怒っているとき
根拠のない批判を受けたと感じたとき
相手と自分の立場や年齢が大きく異なるとき

異文化間コミュニケーションでは、相手と文化背景が異なっているため、考えや欲求を率直に示さなければ伝わらないことがある。それだけではなく、誤解されてしまったり人間関係を壊してしまうことも！



①攻撃的コミュニケーション

自分の権利のために自己主張はするが、相手の気持ちは無視したり、軽視したりします。常に相手を支配し、相手に勝とうと思ったり、優位に立とうとする態度をとります。不当な非難、侮辱、皮肉、八つ当たりなども含まれます。また、単に暴力的だとか大声を出すということだけでなく、相手の気持ちや状況を無視して自分勝手な行動をしたり、巧妙に自分の要求を相手に押し付けたりすることもあります。

このような人は堂々としているように見える割にはどこか防衛的で必要以上に強がっていいたりします。会話の後味も悪く、会話相手との関係もぎくしゃくしたのになります



②非主張的コミュニケーション

自分の気持ちや主張をしなかったりそこなったりするために相手に対して率直でないだけでなく自分に対しても不正直な行動とることになります。あいまいにいう、言い訳がましく言う、遠まわしに言う、小さな声で言うなども含む。一見相手に配慮しているように見えるが、自分に自信がなく、不安が高く、言った後にもわかってもらえなかったとか、傷ついた感じが残り、相手に対する甘えや軽蔑の気持ちをもつたりします。(このような我慢や恨みがたまるとう、突然攻撃的なコミュニケーションをとってしまうこともあります。)



③アサーティブコミュニケーション

自分の気持ちや考え、信念を率直に、正直に、その場にあった適切なやり方で表現します。相手との気持ちのすれ違いや葛藤にも安易に妥協したり、相手が自分に同意してくれることを期待するのではなく、面倒くさがらずに意見を出し合い、譲ったり譲られたりしながら、それぞれに納得のいく結論をだそうとします。

このような言動は余裕と自信にあふれており、自分だけでなく相手にもさわやかな印象を与えます。



3つのスタイルの比較

非主張的	攻撃的	アサーティブ
引っ込み思案	強がり	正直
卑屈	無頓着	率直
消極的	他者否定的	積極的
自己否定的	操作的	自他尊重
依存的	自分本位	自発的
他人本位	相手に指示	自他調和
承認を期待	優越を誇る	自他協力
服従的	支配的	自己選択で決定
黙る	一方的主張	歩み寄り
弁解する	責任転嫁	柔軟



なぜアサーティブになれないのか？！

1. 気持ちが把握できない
→自分の気持ちがわからないと言いたいことは言えない。
2. 結果や周囲を気にしすぎる
→失敗を恐れている、言いたいことは言えない。
3. 基本的人権を使っていない
→自分のやりたいことを言うことは人権として許されるという考え方。
4. 考え方がアサーティブでない
→ものわりがいいほうがかれる？上司には従うべき？
5. アサーションのスキルが身につけていない。
→後ほど皆さんでやりましょう。



事例分析

- 次の例に対するそれぞれの対応を、「攻撃的」「非主張的」「アサーシヨンの」の3つに分類してみましょう。

事例1 外食中に

事例2 友人との間で

事例3 親子関係

?あなたならどうしますか?

