



# 生徒が上手に自己表現できるには？

## 進路指導に役立つ技法 ● アサーション

今回取り上げるのは「アサーション」です。一般には、対人コミュニケーション能力を向上し人間関係を円滑にするためのアサーション・トレーニングなどで知られていますが、進路相談のなかでも、その考え方やスキルを意識することで、生徒の上手な自己表現につながるのではないかと考えました。

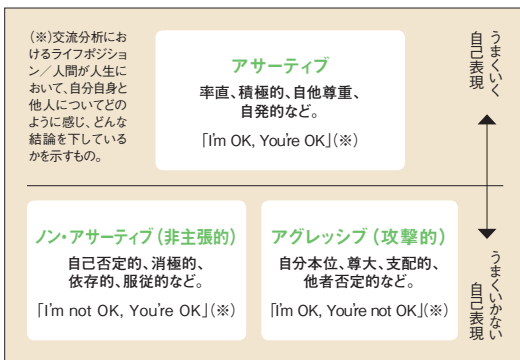
取材・文／清水由佳 イラスト／おさわゆう



【監修&アドバイス】  
会津大学 文化研究センター教授  
荻間澤勇人先生

かりまざわ・はよと ●1986年岩手大学工学部卒業後、岩手県の公立高校教諭に。早稲田大学大学院教育学研究科後期博士課程単位修得退学。教育学、教育カウンセリング心理学を専門とする。2015年4月より現職。

### 図 コミュニケーションの3つのタイプと特徴



アサーションの考え方と技法は、対人関係に悩んでいる人や自己表現が下手で社会的な活動を苦手とする人のための「行動療法」の一つとして、1950年代にアメリカで開発されました。近年は、企業における人材育成やさまざまなビジネスシーンでのコミュニケーション向上など、対人関係が重要になる場で広く活用されています。一貫しているのは、相手の主張を否定したり、強い口調で無理に相

手を押し込めたりするのではなく、お互いの価値観を尊重しながら対等な関係を築き、自分の意見を的確に言葉にするという考え方です。

アサーションでは、人のコミュニケーションタイプを、「アグレッシブ(攻撃的)」「ノン・アサーティブ(非主張的)」「さわやかな自己主張ともいえる「アサーティブ」の3つに分類します(図)。

例えば、忙しい時期に同僚の先生から急な仕事を頼まれたとき、「こんなときに非常識だ」と一方的に非難するのがアグレッシブタイプ。逆に、何も言えずに我慢して引き受けてしまい後悔するのがノン・アサーティブタイプ。「今、仕事を頼まれましたが、自分も急ぎの仕事を抱えていて、対応が難しい。いついつまで待ってもらえるのなら大丈夫だが、それが難しければ、かえって迷惑をかけてしまうので今回はお断りするしかない」と丁寧に説明し断れるのがアサーティブタイプです。

そして、アサーティブな言動を取るための態度や表現を、「言語的アサーション」と「非言語的アサーション」の両面から向上させることを目指します。

特に、問題解決の場面やうまく言えそうもないことを言おうとする際などに、話すためのステップとして、「DESC法」があります。

● Describe(描写)客観的に事実を伝える。

● Explain(説明)自分の意見や感情

を伝える。

● Specify(提案)相手に望む行動や解決策など小さな行動の変容についての提案を明確にする。

● Choose(選択)提案の実行・不実行による結果を伝えるなどして選択肢を示す。

前述したアサーティブタイプのセリフは、まさにこの4つのステップで整理して話しているのがわかります。

さらに、「コミュニケーションの大半は言語以外の表情や態度、声のトーン、身振り手振りなど」「非言語コミュニケーション」によって伝わるともいわれています。そのため、「笑顔で楽しい話をしている」など、言語と非言語で伝えている情報が一致していることも大切です。

これらの態度や話の整理の仕方は、進路指導や相談を行う際の教員の態度・スキルとしても重要なものとなります。教師自身がアサーティブな関わりを行うことによって、生徒のアサーティブな言動を導き出す。そんな関係作りに役立ててみてください。

### 技法を活かす

- こ ん な ケ ー ス
- 親の言いなりで振り回されている生徒
  - 就職面接で態度が悪く落とされる生徒
  - 何をしたいのかほとんど口にしない生徒



### ケース1

#### 進路選択において、親の言いなりでやりたいことが言えない生徒

先生：前回の進路希望調査と、進路の希望がずいぶん変わったみたいだけど？

生徒：はい。父が司法書士事務所やっていて、跡を継ぐには法学部じゃないとダメだって。

先生：それは、キミもやりたいことなのかな？

生徒：ん～でも、長男だし…。

先生：なんだ、あんまり納得しきれないみたいじゃないか。

生徒：…。

先生：とりあえず親のことは気にしないで、自分の考えを言ってごらん。

対立を煽るのではなく、相互尊重の主張の大切さを伝える

アサーションの基本でもある「相互尊重」の重要性から考えると、生徒に一方的な主張を迫っても、親との対立を深めることになりかねません。このような場合、生徒は「親の言うことを素直に聞くのが大事」「自分のやりたいことだけを言うのは、単なるわがまま」など、小さいころから自分の意見を口にしない習慣が身についていることが少なくありません。主張＝反抗ではないこと、親の願いを尊重しながらも、自分の将来をしっかりと考えてみたいという気持ちを大事にすること、それが基本的な人権として大切なことなど、生徒の認知への介入もしながら、自分の考えを口にできるように関わるのが大切です。



### ケース2

#### 就職試験の面接で態度が悪く落とされてしまう生徒

生徒：就職試験の面接、全然受かんないんだけど。もう、受かる気がしない。

先生：会社の人から、面接の時や待合室での態度が気になったという連絡があったけど。

生徒：え～。普通にしてたけどなあ(足を開いてふんぞり返って不満そうに座っている)。

先生：あのさあ。そういう態度が問題なんだと思うぞ。

生徒：…(不貞腐れている)。

非言語コミュニケーションのコントロールを一緒に考えてみる

態度が悪い生徒の場合、面接の場で評価を受けるということに防衛的になり、ますます悪くなることも。まずは、面接の場は、良い部分を見ようとしてくれるのだという理解を促すこと。さらに、非言語も大事な「コミュニケーション」になると教え、何がダメだったかを一緒に考えてみようという働きかけが大事です。その上で、ちょっとしたコツ、足をあまり広げて座るよりも膝の開きは30センチ程度で拳を軽く握って腿に乗せて背筋を伸ばしたほうが姿勢よく見えるとか、ゆっくり丁寧話すなど、非言語コミュニケーションスキル向上の練習などを積み場を作ると良いでしょう。



### ケース3

#### 進路相談に来て、何をしたいのかほとんど口にしない生徒

先生：そろそろ進路のこと、決めないといけない時期になってきたけど。

生徒：はい…。

先生：大学進学はする予定なんだよね。

生徒：はあ、まあ。周囲もみんな大学行くと言うから、そうかなって。

先生：だけど、目標が定まらないと受験勉強もできないか？

生徒：まあ、あんまりこれがやりたいとかなないし、適当に入れるところで。

先生：そんなじゃ、どこも受からないぞ。

生徒：…。

面談の場面で教師が困惑していることを、DESC法で伝える

まずは、この面談で先生が困惑していることを、アサーティブに生徒に伝えることが大切です。そのためには、DESC法を活用して、今困惑している面談の場面を切り取り、整理して伝えましょう。D(描写)…今のこの面談の中であなたの話について、E(説明)…私はあなたが何を主張したいのかよくわからなくて困惑しています、S(提案)…少し表現を変えたり、より具体的に表現したりしてもらいたいのですがどうでしょう、C(選択)…また、資料など持っていたら見せてほしいです、などのように。多少、説明的で長くなりますが、その分冷静に問題や課題を明確化していくことが可能です。



荻間澤先生の  
ワンポイントアドバイス

アサーティブな関わりは、  
授業や校内活動に必須です

自己主張がうまくない生徒との面談で大切なことは、その時困っているのは誰かを明確にしていくことです。それを知る枠組みとして、トマス・ゴードンによる教師学の「行動の四角形」やアドラー心理学の「課題の分離」などが役立ちます(※)。困っているのが生徒であれば、教師はまず傾聴すること。教師自身が困っているのであれば、理性を取り戻すこと。その上で、今回ご紹介したDESC法を用いた問いかけをしていくと、わかりやすくなるはずですよ。

人との関わり方がうまくない生徒が増えていなかで、学校によってはソーシャルスキルトレーニングを導入されるなど、工夫を凝らしておられるでしょう。アサーションもまた、人との関わりを向上させていくための重要なスキルです。特に、お互いを尊重し、認め合うなかで自己主張をしていくアサーティブなコミュニケーションは、まさにアクティブラーニング型の授業や多くの学校内の活動で欠かせません。アサーション・トレーニングというくらいですから、日頃の反復練習をぜひ意識してみてください。

(※)アドラー心理学の「課題の分離」は、キャリアガイダンスVol.434 P.43-45もご参照ください。



『改訂版アサーション・トレーニング-さわやかな自己表現のために-』  
平木典子著  
日本・精神技術研究所



『自己主張トレーニング 改訂新版』  
ロバート・E.アルベルティ他著  
東京図書

<例えば、こんなやりとりへ>

先生：前回の進路希望調査と、進路の希望がずいぶん変わったみたいだけど？

生徒：はい。父が司法書士事務所やっていて、跡を継ぐには法学部じゃないとダメだって。

先生：親の後を継いであげたいという気持ちが大きくなったのかな。

生徒：まあ、そうですね。法学部行くものだって、最初から決めているみたいだし。

先生：それに対して、きみの気持ちはどうなのかな？

生徒：…。仕方ないかなとは思うけど…。

先生：少し後悔が混じりそうだね。

<例えば、こんなやりとりへ>

生徒：就職試験の面接、全然受かんないんだけど。もう、受かる気がしない。

先生：そうか。面接って、自分の良いところを見てもらう場なんだけどね。どうしてダメだったか一緒に考えてみようか。

生徒：う〜ん。まあ、そこそこ話はできたと思うんだけどなあ(足を大きく開いて、少し貧乏ゆすりをしている)。

先生：話はできたんだね。ちなみに今、結構足開いているのが先生は気になったけど、面接の時はどうだった？

生徒：ああ？ そういえば、あんまり気にしてなかったかも。

<例えば、こんなやりとりへ>

先生：そろそろ進路のこと、決めないといけない時期になってきたけど。

生徒：はい…。

先生：大学進学はする予定なんだよね。

生徒：はあ、まあ。周囲もみんな大学行くとって言うから、そうかなって。

先生：(DESC法を用いて、この面談に対して先生自身が感じている困惑を伝え、提案を行う)とはいえ、大学の情報を何かで見たりはしていない？

生徒：ああ。このサイトはたまに見てる(と、スマホを出す)。