

## 自己アピールの苦手意識に対するアサーション・トレーニングの効果 —「自分のこだわり」を語るワークを取り入れて—

久保山 明梨\* · 吉岡 和子\*\*

本研究では、就職活動期の大学3・4年生を対象に、「自分のこだわり」を語るワークを取り入れたアサーション・トレーニングを行い、トレーニングの前後で「自己アピールの苦手意識」と「アサーション」の行動面及び心理面の変化を検討した。その結果、まず、トレーニングの前後で「自己アピールの苦手意識」が減少した。「自分のこだわりを語ろう」というワークを取り入れたことで、自己アピールの苦手意識が軽減されることが明らかになった。「自分らしさ」を語る回数が増えたことにより、自分の意見を述べることに対する慣れが生じたのではないかと考えられる。

次に、「アサーション」の行動面及び心理面は、トレーニングの前後でアサーティブになっており、ねらい通りの効果が現れていることがわかった。これは、アサーションの実践に重点を置いたことで、アサーティブな自己表現を具体的にどのようにするのかを参加者が実感することができたためであると考えられる。

今後、自己アピールの苦手意識を測る尺度を見直し、効果の持続性や自己効力感等との関連について、更なる検討が望まれる。

### 問題と目的

日常生活における対人関係に問題を抱えている人々がより良い関係を築くために、社会的スキルを獲得する方法として、アサーション・トレーニングが挙げられる。アサーション (Assertion) とは「自分の気持ちを大切に、自分の考えを正直に率直に、適切な形で表現すること」であり、「自分と相手の相互を尊重するコミュニケーション」である。アサーションの意味を辞書で調べると「主張」「断言」「断定」「言い張ること」などと表記されており、これらの言葉からは「一方的な主張」といったニュアンスが感じ取られる。しかし、それはアサーションの本来の意味とは異なるため、日本において「アサーション」は訳さずに、そのままの言葉で用いられている。平木 (1993) は、あえて日本語訳する場合は「(さわやかな) 自己表現」と表記することとしている、と述べている。

平木 (1993) は、我々の自己表現は①非主張的 (ノン・

アサーティブ) な自己表現、②攻撃的 (アグレッシブ) な自己表現、③アサーティブな自己表現の3つのタイプに分類されると述べている。そして、非主張的な自己表現とは、「相手を常に優先させて、自分の考えや思いを後回しにしてしまう自己表現」であり、職場や学校などにおいて、相手との意見の相違による衝突を避けるために、あえて自分の主張を控えるような場合はこのタイプに分類されるとしている。しかし、自分の思いを伝えずに主張を控えるという行動をとると、譲ったことは相手に理解されずに終わることが多いため、理解されない欲求不満や抑え込んだ怒りは少しずつ蓄積され、限界に達した時に、大きな怒りとして周囲にぶつけられるという結果に陥ることもこのタイプには多いと指摘している。次に、攻撃的な自己表現とは、「自分の考えや思いを大切にしながら、相手を大切にしない自己表現」である。自分の考えや思いを主張することはできるが、それを受けた相手の反応は考慮

\* 黒崎中央医院 臨床心理士

\*\* 福岡県立大学大学院 人間社会学研究科 心理臨床専攻 准教授

せずに、自分の意見を一方的に押し付けるような言動をとる場合はこのタイプに分類される。また、物言いは優しく丁寧でも、自分の地位や年齢を笠に着て、おだてたり、なだめたりして、相手を従わせようとする言動も攻撃的な自己表現である(平木, 2008b)。

アサーティブな自己表現において重要なポイントは、「自分の素直な気持ちや考え」を大切にしようとする事と、自分と同じように「相手の素直な気持ちや考え」も受けとめ、理解しようとする事である。双方の考えや思いに相違がある場合は、必ずしも自分の考えや思いは受け止めてもらえとは限らず、葛藤が生じることもある。そのような時に、葛藤を怖れてすぐに妥協したり、無理に自分の意見を押し通そうとするのではなく、お互いの意見や気持ちを正直に出し合って、譲歩し合うことで納得のいく結論を導き出すのが、アサーティブな自己表現である。アサーティブな関係では、葛藤を引き受け、「自分に正直に話す」と「相手に聴く」の両方のやりとりによってお互いにいい刺激を出し合い、第三の道を見つけていくのである(平木, 2008b)。このような第三の道を見つけていくアサーティブな自己表現を目指すのがアサーション・トレーニングである。そして、アサーション・トレーニングは、医療・福祉・教育現場などで他者援助に従事している人の「燃え尽き症候群」の予防や、家庭・学校・職場での人間関係におけるコミュニケーションを改善するために実施されている。

日本におけるコミュニケーションの問題の背景について、日本人は、「和」を乱すことを嫌い、できるだけ自分の意見は控えて、「空気を読んで」相手の意見に合わせる傾向にあり、相手に正直な自分の考えや思いを伝えることを苦手とする非主張的な者が多いと言われている(平木, 1993; 2008a; 2008b)。厚生労働省の平成24年の新規学卒者の就職率の調べによると、現在の日本社会では、リーマンショックの影響を受け、新規学卒者たちの就職難が続いている。就職するためには「面接試験」が待ち受けている。面接においては、いかに適切に自己アピールできるかが問われるのだが、そこで「空気を読む」という日常のコミュニケーションのあり方とのギャップに悩み、面接官に対して自分の長所を堂々と述べることに抵抗感を覚える学生は多いのではないだろうか。松田・新井(2007)は、就職活動をしている大学生は、男女ともにアピール不安を抱えており、この不安が就職活動の量に影響を及ぼしている、と報告している。つまり、現代の就職活動中の大学生にとって、自己アピールへの苦手意

識を克服することは重要な課題であると考えられる。また、嶋(2000)は、就職活動期の大学生のストレスに対するアサーション・トレーニングを実施した結果、被験者の不安感が減少したことを報告している。さらに、不安尺度の得点が10点以上減少した被験者は自由記述において、「自己への自信のなさが変化した」と記述していることを報告している。アサーション・トレーニングは、職業的能力そのものを高めるというわけではないが、自己を知り、それを適切な方法で他者に対し表現できるようにすること、ストレスを感じた時にそれを効果的に処理できるようにすること等に貢献しうることが示されている(嶋, 2000)。

このことから、アサーション・トレーニングは、自己アピールに不安を抱えている人にとって、適切に肯定的な自己表現をするための手掛かりになり得ると考えられる。そして、自己肯定的な自己表現をしやすくなると、面接場面において自己アピールすることへの抵抗感も低下するのではないだろうか。

そこで本研究では、従来のアサーション・トレーニングのように日常での葛藤場面のシナリオをもとに実践的な「アサーティブな自己表現(以下、アサーションの行動面)」を学ぶことに加えて、「自分のこだわり」についてのディスカッションを行い、話し手と聴き手の基本的な「アサーティブな心構え(以下、アサーションの心理面)」を学べるようにする。これは、「自分のこだわり」というテーマを設定することによって、改めて自己について振り返るきっかけを作り、自分と他者のこだわりの共通点や相違点を認め合うことで、「自分と相手の意見を大切に」というアサーションの基本的概念を実感してもらうことを目的としている。トレーニングの中で自分の考えを述べること自体が自己アピールの練習にもなり、さらにそこで他者からの正のフィードバックを受けることで、自己肯定意識が高まると考えられる。このようにして自己肯定意識が高まると、肯定的な自己表現がしやすくなり、結果として自己アピールの苦手意識が軽減されるのではないだろうか。また、苦労して就職した職場にもかかわらず、対人関係がストレスとなり、3年も経たないうちに離職してしまう者も多い。それは、普段から自分の気持ちを正直に話すことが出来ずに不満をためている非主張的な若者が、職場との関係を断ち切るという形でしか、自分の意志を示すことができないということではないだろうか。堀川・柴山(2006)は、現代の大学生は対人関係において、①他人に嫌われることを恐れていること、②自己表現の二極化(攻撃的

か、非主張的か)、③深い話をするのが苦手であるという3つの特徴があると示唆している。そのような特徴を持つ大学生が就職後、上司や同僚とのやりとりの中で本心を語れずにストレスをためて、結果的に耐え切れず、辞めてしまうのではないかとと思われる。就職活動期の大学3・4年生にアサーションを知ってもらうことで、少しでも離職を防ぐ一助となればと考える。

以上から、本研究では、就職活動期の大学3・4年生を対象にしたアサーション・トレーニングの前後における、自己アピールの苦手意識、アサーションの行動面・心理面の変化を質問項目への回答の得点により検討する。

### 仮説

アサーション・トレーニングの前後で

1. 自己アピールの苦手意識は軽減する。
2. アサーションの行動面・心理面はアサーティブになる。

### 方法

1. 研究参加者：大学3・4年生12名(男性1名、女性11名)を4名の1組に分け、計3組としてトレーニングを行った。
2. トレーニング内容  
トレーニング内容を表1に示す。毎週、同じ曜日の同じ時間帯(90分)で5回のプログラムで行った。第2回~4回に「自分のこだわり」を語るエクササイズを取り入れた。

「自分のこだわり」を語ろう」は、改めて自己について振り返るきっかけを作り、自分と他者のこだわりの共通点や相違点を認め合うことで、「自分と相手の意見を大切にしよう」というアサーションの基本的概念を実感してもらうことや自己アピールの苦手意識の軽減を目的として、筆者が独自に考えたワークである。ここで言う「こだわり」とは、好きな食べ物や色、趣味、アルバイト、あるいは苦手なものなど、「自分らしさ」に関わる話題のことであり、雑談感覚で気軽に語ってもらうように提示した。

第1回では、アサーションの理論的な説明と「私の信条」というワークを行った。このワークでは、「どんな仕事もやるからには完璧でなくてはならない」や「我慢は美德である」など、知らず知らずのうちに我々を縛っている思い込みについての17項目に対して、自分にどれほどあてはまるかを回答した後、参加者同士でその結果を発表して理由を質問し合うという形式の

ディスカッションを行う。これは、自分と相手の考え方の違いを簡単に実感できるワークとして取り入れた。

第2回からは実践編に入り、シナリオ・ロールプレイを行って、日常における他者とのトラブル場面におけるアサーティブな自己表現を各自で考えることをメインに行った。

第3回からは、参加者に「過去に自分が経験した他者との関わりで困った場面」を1つ挙げてもらい、「当時の自分の気持ち」や「本当は相手にどう言いたかったか」を振り返るワークを行った。

第4回、第5回では、第3回で取り上げた「自分の困った場面」をもとに、アサーティブな自己表現を用いたシナリオの作成を行った。

### 3. 測定内容

測定は、トレーニングの直前、トレーニング初回(セッション開始時)、トレーニング最終回(セッション終了時)の計3回行った。また、各セッションの前後に「セッション前アンケート」と「セッション後アンケート」を行った(各5回)。

表1 トレーニング内容

第1回(#1)
アンケート①の記入
セッション前アンケートの記入
自己紹介
プログラム内容・目的の説明
アサーションとは何か
私の信条チェック
セッション後アンケート記入
第2回(#2)
セッション前アンケート記入
ロールプレイ①<<アサーティブな対応を考えよう>>
シェアリング
「自分のこだわり」を語ろう①
セッション後アンケート記入
第3回(#3)
セッション前アンケート記入
<<私の記録>>を考えよう>>
シェアリング
「自分のこだわり」を語ろう②
セッション後アンケート記入
第4回(#4)
セッション前アンケート記入
ロールプレイ②<<自分の体験をシナリオにしよう>>
シェアリング

「自分のこだわり」を語ろう③  
 セッション後アンケート記入  
 第5回 (#5)  
 セッション前アンケート記入  
 ロールプレイ③<<自分の体験をシナリオにしよう>>  
 トレーニングを終えた感想  
 セッション後アンケート  
 アンケート②記入

- 1) トレーニングの直前 (トレーニング開始1週間前)
  - (1) 自己アピールの苦手意識について
 

「自己アピールの苦手意識」を測定するために「自己アピールすることへの苦手意識がある」という1項目を作成した。「よく当てはまる」「まあまあ当てはまる」「あまり当てはまらない」「まったく当てはまらない」の4件法で回答を求めた。
  - (2) アサーションの行動面について
 

アサーション尺度 (村山・山田・峰松・冷川・田中・田村, 1991) から、自己主張様式の尺度 (Assertion-Aggression 尺度) を用いた。Assertion-Aggression 尺度は35項目からなり (項目例「長電話になって困るとき、こちらの事情を言って断る」)、自己主張の様式を表し、得点が高いほど不快感を与えず (assertive)、低いほど不快感を与える (aggressive)。「よく当てはまる」「まあまあ当てはまる」「あまり当てはまらない」「まったく当てはまらない」の4件法で回答を求めた。
  - (3) アサーションの心理面について
 

AMS (アサーティブマインドスケール) (伊藤, 1998) から、「率直さへの確信」を除く「自己表現に対する決定的態度 (項目例: 自己主張するのは私の性格に合わない 逆転項目)」、「他者尊重 (項目例: 相手の話したい気持ちを促すためにも積極的に耳を傾けることを大事にしている)」、「合理的信念 (項目例: 私の発言は必ずしも人に認められるものでなくてもいい)」の3因子 (16項目) を用いた。「よく当てはまる」「まあまあ当てはまる」「あまり当てはまらない」「まったく当てはまらない」の4件法で回答を求めた。
  - (4) 自己肯定意識について
 

自己肯定意識尺度 (平石, 1990) の対自己・対他者の二領域からなる41項目より、対他者領域の「被評価意識・対人緊張」の6項目を用いた (項目例「人から何かいわれられないか、変な目で見られないかと気にしている。」)。6項目については、「当ては

- まる」「まあまあ当てはまる」「どちらでもない」「あまり当てはまらない」「当てはまらない」の5件法で回答を求めた。
- 2) トレーニング初回のセッション開始時
 

上記 (1)~(4) に加えてアサーション・トレーニングの参加経験の有無を尋ねたものがTable1のアンケート①である。
  - 3) トレーニング最終回のセッション終了時
 

上記 (1)~(4) に加えて「自分のこだわりを語ろう」についての感想を尋ねたものが表1のアンケート②である。
  - 4) 各セッションの前後
    - (1) セッション前アンケート
 

「トレーニングへの参加意欲」と「トレーニングへの期待」の2項目、「参加前の気持ち」の自由記述からなる。2項目については「まったくない」「あまりない」「どちらかといえばない」「どちらともいえない」「どちらかといえばある」「かなりある」「非常にある」の7件法で回答を求めた。
    - (2) セッション後アンケート
 

アサーションの基本的な態度に関する3項目、「自己アピールの苦手意識」に関する1項目、「トレーニングの満足度」と「ファシリテーターへの評価」の2項目の計6項目と「感想」の自由記述からなる。アサーションの基本的な態度に関する3項目は、「まったくできなかった」「あまりできなかった」「どちらかといえばできなかった」「どちらともいえない」「どちらかといえばできた」「かなりできた」「非常にできた」の7件法で回答を求めた。「自己アピールの苦手意識」に関する1項目は、「まったくない」「あまりない」「どちらかといえばない」「どちらともいえない」「どちらかといえばある」「かなりある」「非常にある」の7件法で回答を求めた。「トレーニングの満足度」と「ファシリテーターへの評価」は、「非常に不満」「かなり不満」「どちらかといえば不満」「どちらともいえない」「どちらかといえば満足」「かなり満足」「非常に満足」の7件法で回答を求めた。

**結果**

各回の平均参加者数は10.4人であった (表2)。トレーニングが5週に渡るため、参加者の体調不良やア

表2 セッションの参加状況 (人数)

	#1	#2	#3	#4	#5
参加人数	11	11	10	10	11

自己アピールの苦手意識に対するアサーション・トレーニングの効果

ルバイトの都合等による欠席があった。

1. セッション前アンケート

「トレーニングへの参加意欲」と「トレーニングへの期待」の得点の推移を表3～4に示す。以下、A～Lは参加者を便宜上表したものである。

1) トレーニングへの参加意欲

表3に示すように、5点以上（「どちらかといえばある：5」「かなりある：6」「非常にある：7」）の得点で推移した。

表3 トレーニングへの参加意欲

	#1	#2	#3	#4	#5
A	6	6	6	6	6
B	5	6	6	6	6
C	5	6	6	6	6
D	5	5	5	6	6
E	5	5	5	5	6
F	5	5	5	5	5
G	5	5	5	5	5
H	4	4			5
I	5	5	5	5	5
J	4	5	5		5
K	5		5	6	6
L		6		5	

2) トレーニングへの期待

表4に示すように、トレーニングへの参加意欲と同様、5点以上（「どちらかといえばある：5」「かなりある：6」「非常にある：7」）の得点で推移していた。

表4 トレーニングへの期待

	#1	#2	#3	#4	#5
A	6	6	6	6	6
B	5	6	6	6	6
C	5	6	6	6	6
D	5	5	5	6	6
E	5	5	5	5	6
F	5	5	5	5	5
G	5	5	5	5	5
H	4	4			5
I	5	5	5	5	5
J	4	5	5		5
K	5		5	6	6
L		6		5	

2. セッション後アンケート

「アサーティブな言動」、「傾聴」、「共感」、「各セッションの満足度」の得点の推移を表5～8に示す。

1) 「アサーティブな言動（相手に気を配りながらも自分の言いたいことを言うこと）ができたか」について

表5に示すように、最も変化の大きいBは、2点から7点と得点の推移がみられる。アサーションの実践が始まる#2では、D、Gの2名の得点が低下しており、特にGは初回6点から2点へと大きく下がっていた。これは、実践に入ることで自分の自己表現を改めて振り返り、理想のアサーティブな自己表現と照らし合わせることで、アサーティブな言動が「できている」「できていない」かの判断が明確になったためだと考える。#3以降は、全体的に5点以上（「どちらかといえばできた：5」「かなりできた：6」「非常にできた：7」）の得点で推移していた。

表5 アサーティブな言動

	#1	#2	#3	#4	#5
A	6	6	6	6	6
B	2	6	6	7	6
C	5	6	6	5	6
D	6	5	6	6	6
E	5	6	6	6	6
F	5	6	5	6	6
G	6	2	5	5	5
H	6	6			5
I	5		5	5	5
J	5	5	6		6
K	4		6	5	7
L		5		6	

2) 「傾聴：会話では、「きく」役割を大切にしたか」について

表6に示すように、全体的に5点以上（「どちらかといえばできた：5」「かなりできた：6」「非常にできた：7」）の得点で推移していた。

3) 「共感：自分とメンバーの考えの違いを受け入れることができたか」について

表7に示すように、5点以上（「どちらかといえばできた：5」「かなりできた：6」「非常にできた：7」）の得点で推移していた。#2において、A、C、Gの3名の得点が下がっている。これは、理論を学ぶことがメインの#1に比べ、#2からは、ロールプレイやシェアリング、「自分のこだわりを語ろう」などグループ内のディスカッションがメインとなり、自分とは異

表6 傾聴

	#1	#2	#3	#4	#5
A	5	6	5	6	6
B	5	5	6	6	6
C	5	5	7	5	6
D	6	5	6	6	6
E	5	6	6	6	6
F	5	5	5	5	6
G	5	5	5	5	5
H	5	5			5
I	5		5	5	5
J	4	5	6		5
K	5		6	7	7
L		5		5	

なる他者の様々な意見に触れることが多かったためと考えられる。

表7 共感

	#1	#2	#3	#4	#5
A	6	5	6	6	6
B	6	6	6	7	7
C	7	6	6	6	6
D	6	6	6	6	6
E	6	6	6	6	6
F	5	6	5	6	6
G	7	5	5	5	5
H	7	7			5
I	6		5	4	6
J	6	5	6		6
K	6		6	7	7
L		6		7	

表8 満足度

	#1	#2	#3	#4	#5
A	6	6	6	6	6
B	6	6	7	6	6
C	7	7	7	6	7
D	6	6	6	6	6
E	6	6	6	6	6
F	5	6	5	6	6
G	7	7	7	6	7
H	6	7			6
I	6		5	5	5
J	6	5	6		6
K	5		7	6	7
L		6		7	

4) トレーニングへの満足度について

表8に示すように、#3までは5点以上で得点の推移がみられるが、#4以降は6点以上(「かなり満足:6」「非常に満足:7」と高い得点となっていた。このことから、トレーニング全体を通して、参加者の満足度は高かったといえる。

2. トレーニングの前後比較

1) 自己アピールの苦手意識について

#1, #3, #5の測定に欠席した1名を除外し、11名分を分析対象とした。

時期(トレーニングの直前:Pre1, トレーニング初回:Pre2, トレーニング最終回:Post)を独立変数とし、「自己アピールの苦手意識」について、1要因分散分析(被験者内計画)を行った。「自己アピールの苦手意識」について、時期の主効果が有意であった( $F(2,20) = 10.70, p < .01$ )。多重比較(Bonferroni)の結果、図1に示すようにトレーニングの直前とトレーニング最終回の間で有意差がみられた( $p < .05$ )。このことは、直前よりも最終回の方が自己アピールの苦手意識が低くなったことを示している。また、トレーニング初回とトレーニング最終回の間でも有意差がみられ( $p < .01$ )、初回よりも最終回の方が自己アピールの苦手意識が低くなった。

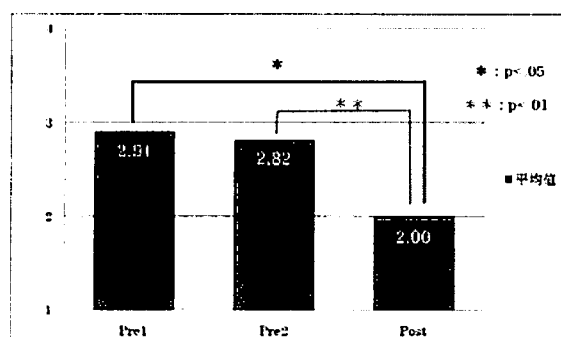


図1 自己アピールの苦手意識①

2) アサーションの行動面について

#1, #3, #5の測定に欠席した1名を除外し、11名分を分析対象とした。

時期(トレーニングの直前:Pre1, トレーニング初回:Pre2, トレーニング最終回:Post)を独立変数とし、自己主張様式の尺度のAssertion-Aggression尺度について、1要因分散分析(被験者内計画)を行った。

Assertion-Aggression尺度について、時期の主効果は有意であった( $F(2,20) = 4.35, p < .05$ )。多重比較(Bonferroni)の結果、図2に示すようにトレー

## 自己アピールの苦手意識に対するアサーション・トレーニングの効果

ニング初回とトレーニング最終回の間で有意差がみられ、初回よりも最終回の方がAssertion-Aggression尺度得点が高くなった ( $p < .05$ )。

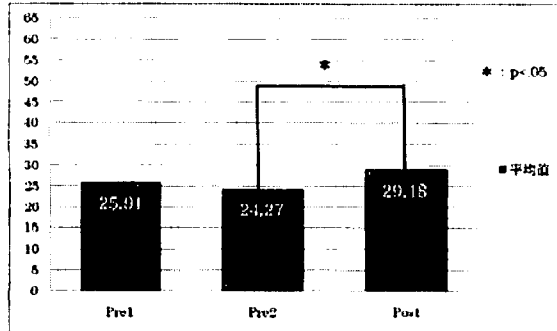


図2 Assertion-Aggression尺度

### 3) アサーションの心理面について

#1, #3, #5の測定に欠席した1名を除外し、11名分を分析対象とした。

時期(トレーニングの直前:Pre1, トレーニング初回:Pre2, トレーニング最終回:Post)を独立変数とし、AMS(アサーティブマインドスケール)の「自己表現に対する決定的態度」、「他者尊重」および「合理的信念」について、1要因分散分析(被験者内計画)を行った。「自己表現に対する決定的態度」について、時期の主効果が有意であった( $F(2,20) = 8.44, p < .01$ )。多重比較(Bonferroni)の結果、図3に示すようにトレーニングの直前とトレーニング最終回の間で有意差がみられた( $p < .05$ )。このことは、直前よりも最終回の方が「自己表現に対する決定的態度」の得点が高くなったことを意味している。「他者尊重」と「合理的信念」については、どちらも時期の主効果は有意ではなかった。

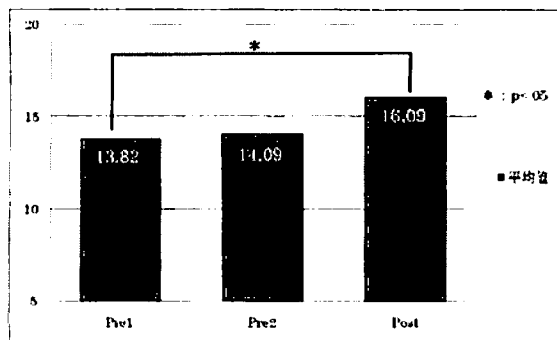


図3 自己表現に対する決定的態度

### 4) 自己肯定意識について

#1, #3, #5の測定に欠席した1名を除外し、11名分を分析対象とした。

時期(トレーニングの直前:Pre1, トレーニング初回:Pre2, トレーニング最終回:Post)を独立変数とし、自己肯定意識尺度の「被評価意識・対人緊張」について、1要因分散分析(被験者内計画)を行った。その結果、時期の主効果は有意ではなかった。

### 3. セッションアンケートの検討

#### 1) 自己アピールの苦手意識

全セッション参加した7名分について、1要因分散分析(被験者内計画)を行った結果、時期の主効果は有意ではなかった。参加者12名全員のデータについて、1要因分散分析(被験者間計画)を行った結果、時期の主効果は有意ではなかった。トレーニング初回と最終回においては、12名中11名のデータがそろったので、t検定(対応あり)で比較検討を行ったところ、有意差がみられ( $t = 2.47, df = 10, p < .05$ )、初回よりも最終回の方が自己アピールの苦手意識得点が低くなっていた(図4)。

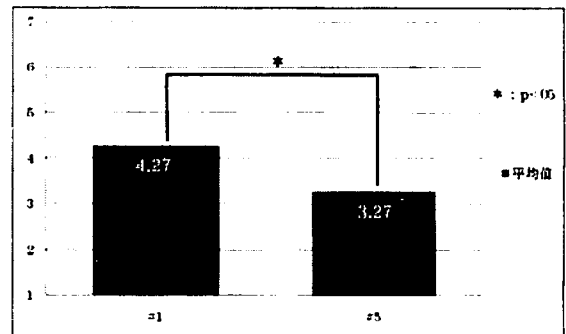


図4 自己アピールの苦手意識②

#### 2) 「自分のこだわりを語ろう」の感想

トレーニングの最終回時のアンケートにのみ、「自分のこだわりを語ろうについての感想」を求める欄を設けていたが、セッションアンケートにも「自分のこだわりを語ろう」についての感想が挙がっていたので、それらもセッションごとにまとめた。

##### (1) セッションアンケート時の感想

#2では、「話を考えることに対して気負いすぎた」「最初はどんなことを話せばいいのかな、と少し不安があった」のように「話すこと」についての不安、「なかなか人のこだわりを聴く機会はないので新鮮で感動しました」や「メンバーのこだわりが聴けておもしろかったです」というように、メンバーのこだわりを「聴くこと」に関する感想がみられた。#3では、「こだわりについて聴いたり、話したりするのは、とても楽しく好きなものについて話

すのっていいなと思いました」#4では、「皆さんが自分の気持ちについて、あまり抵抗なく話されていたので、私も良い雰囲気のまま自分の気持ちを楽に話すことが出来ました」という感想が述べられていた。

## (2) トレーニング最終回時の感想

全セッション終了後の自由記述においては、まず、「自分のことを振り返るきっかけになるので良い」「こだわりを語ることで、自分の生活パターンや性格的なものについて改めて見直したり、新たな発見がありました」のように「自己についての振り返り」について述べられていた。また、「初めの方は恥ずかしいのと、何を言っているのか分からないというので、あまり積極的に言えなかったのですが、2回目、3回目になると、ある程度考えてきて、しっかり言えることができるようになって、とても楽しかったです」という感想がある一方、「テーマを決めてくれると考えやすかった」「こだわりを探すのが大変だった」という感想もみられた。

こだわりを「聴くこと」に関する感想は、「他の人のこだわりを聴くのも新たな発見があって、すごく楽しかったです」「他のメンバーの話を聴き、様々な着眼点があることにも、面白さ、興味深さを感じました。楽しかったです」「相手の話に耳を傾けることに関して、いいトレーニングになったと思います」という感想がみられた。

## 考察

### 1. 自己アピールの苦手意識の変化について

アサーション・トレーニングの前後で、自己アピールの苦手意識の変化を検討した結果、アサーション・トレーニングの直前より最終回、初回より最終回の自己アピールの苦手意識得点が有意に低かった。また、セッションアンケートでも、初回より最終回の自己アピールの苦手意識得点有意に低かった。従って、「アサーション・トレーニングの前後で自己アピールの苦手意識は軽減する」という仮説<sup>1)</sup>は支持された。これは、トレーニングの結果、参加者のアサーティブな自己表現スキルが向上したことに関係していると考えられる。トレーニングの回を追うごとに、参加者はアサーティブな対応を心がけ、自分とは異なる意見に対しても、耳を傾けて共感を示すようになったことが感想から窺えた。その場にいる全員がアサーティブであろうとすることで、自分が意見を述べても温かく受け止めてもらえるという安心感を参加者は得ることがで

き、それが自己アピールの苦手意識の軽減に影響を及ぼしたと考えられる。

自己アピールの苦手意識が変化しなかった者には、もともと苦手意識を持っていない者と今回のトレーニングを受ける以前にもアサーション・トレーニングを経験していた者が含まれている。すでにアサーティブな自己表現を学んでいる者は、普段から自分の考えや気持ちを素直に表現することを意識的に行っている可能性があり、トレーニングで学んだことは、あくまでも復習となり、自己アピールの苦手意識に影響を及ぼすことがなかったと考えられる。苦手意識が上昇した1名は、トレーニングをする中で、アサーティブな自己表現を実生活で用いることに難しさを感じていたために、自己アピールの苦手意識が高くなってしまったのではないかと考えられる。

### 2. アサーションの行動面・心理面の変化について

アサーション・トレーニングの前後で、アサーションの行動面・心理面の変化を検討した結果、まず参加者の行動面（自己主張様式）のAssertion-Aggression尺度がアサーション・トレーニングの初回と最終回の間で得点が有意に高くなっていた。つまり、トレーニングを受けることでアサーティブになっており、トレーニングの従来のねらい通りの効果が現れていることがわかった。これは、アサーションの実践に重点を置いて第4回・5回のワークで「自分が過去に経験した困った場面」でのアサーティブな対応を考えたことや、ディスカッションにおいて、他者の意見を傾聴し、共感しようと意識的に努めたことで、アサーティブな自己表現を具体的にどのようにするのかについて参加者が実感することができたためであると考えられる。また、心理面（AMS）の「自己への決定的態度」において、トレーニングの直前とトレーニング最終回の間で変化があった。項目内容から、「自己主張するのは私の性格にあわない」「自己主張するのは私らしさとかけ離れている」「自己主張するためには自分の性格をかえる必要がある」「私流のやり方で自分の気持ちを表現できるとは思えない」という態度が変化し、「自分の意見に自信がある」と思うようになったことから、「ありのままの自分」で自己表現することへの自信が得られたことがうかがえた。

Aggression尺度においてほとんど得点に変化がみられなかったことについては、今回の結果のみでは十分に検討できないため、研究協力者を増やす必要があるだろう。



以上から、仮説2「アサーション・トレーニングの前後で、アサーションの行動面・心理面はアサーティブになる。」は部分的に支持された。

### 3. 「自分のこだわりを語ろう」について

アサーションは、まず、自分の考えや気持ちに焦点をあてることから始まるが、あくまでも「自分らしさ」を表現する方法であるため、難しいことは考えず、「私は何が好きだろう?」「何に興味があるだろう?」「何が苦手だろう?」という「アサーションを意識せずに自分らしさを表現する」ワークを取り入れたいと思い、「自分のこだわり」という大枠のテーマを設定した。その結果、最初は「こだわり」という漠然としたテーマに沿って語らなければならない状況に対する戸惑いによる不安を感じていたが、回を追うごとに自己表現に対する抵抗がなくなり、楽しみながら「自分らしさを表現」して、「自分と相手の違いを受け入れる」ことができていたことが、感想によって明らかになった。また、メンバーとの肯定的な関わりによって、自分の気持ちを素直に表現しやすい雰囲気生まれていたことも感想からうかがえた。そのため、「自分のこだわりを語ろう」では、「話すこと」と「聴くこと」の両方をほとんどの参加者が楽しむことができたと考えられる。

トレーニング内で取り扱うのは「自分が過去に経験した困った場面」であるため、どうしても負の感情を参加者は思い出すことになり、それをありのまま表現することに戸惑いを持ちやすい可能性がある。しかし、「自分のこだわり」であれば、何を語るかで迷うことはあっても、「表現の仕方」で迷うことは少ないと考えられる。また、自分について振り返るきっかけにもなるようである。「相手の話に耳を傾けることに関して、いいトレーニングになったと思います」という感想があり、筆者が目的としていた「自分と相手の意見を大切にする」というアサーションの基本的概念を参加者が実感することができたと考えられる。

### まとめと今後の展望

本研究では、就職活動期の大学3・4年生を対象に、「自分のこだわり」を語るワークを取り入れたアサーション・トレーニングを行い、トレーニングの前後で「自己アピールの苦手意識」と「アサーション」の行動面及び心理面の変化を検討した。その結果、まず、アサーション・トレーニングによって、自己アピールの苦手意識が軽減されることが明らかになった。それ

は、トレーニングによって、アサーティブな自己表現を参加者が心がけていることで、「安心して話をしやすい場」がグループ内にできるためではないかと考えた。また、「自分のこだわりを語ろう」というワークを取り入れたことで、「自分らしさ」を語る回数が多くなったことにより、自分の意見を述べることに對する慣れも生じたのではないかと考えられる。次に、「アサーション」の行動面及び心理面は、トレーニングの前後でアサーティブになっており、ねらい通りの効果が現れていることがわかった。これは、アサーションの実践に重点を置いたことで、アサーティブな自己表現を具体的にどのようにするのかを参加者が実感することができたためであると考えられる。

今回は、就職活動期の大学生を対象に行ったが、就職後、再就職を考えている者など、自己アピールの苦手意識を抱えている人々の就職支援として、ますますアサーション・トレーニングが貢献できるのではないだろうか。

本研究では、トレーニングが5週にわたったため、全セッション参加者が7名という結果になった。欠席せざるを得ない参加者がでも支障がないように参加者人数を多く確保するために、今後、募集方法を工夫する必要がある。

今回は、アサーション・トレーニングが自己アピールの苦手意識に影響を与えるかを検討したが、自己アピールの苦手意識を測る尺度を見直し、その効果の持続性や自己効力感等との関連について、今後、更なる検討が望まれる。

### 付記

予備研究において、トレーニングの参加者を募る際にご協力いただきました、筑紫女学園大学の板井修一先生、浅田淳一先生、森田理香先生、浅田登美子先生、また、トレーニングに参加してくださいました筑紫女学園大学の学生の皆様に心より感謝致します。

アサーション・トレーニング実践に当たりご指導いただきました田中克江先生、修士1年次にご指導いただきました古橋啓介先生、本研究の参加者を募る際にご協力いただきました上野行良先生、岩橋宗哉先生、永末正志さん、森久美子さん、品矢紀代子さんと山本利恵さんにも深謝致します。また、快くトレーニングに参加してくださいました福岡県立大学の学生の皆様に感謝致します。

文献

平石賢二 (1990). 自己肯定感尺度 心理測定尺度集 I サイエンス社 pp16-23.

平木典子 (1993). 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. 日本・精神技術研究所.

平木典子 (2008a). 人間関係が驚くほどうまくいく 言いたいことがきちんと伝わるレッスン. 大和出版.

平木典子 (2008b). アサーション・トレーニング 自分も相手も大切に自己表現. 至文堂.

堀川徳子・柴山謙二 (2006). 現代の大学生に対するアサーション・トレーニングの効果について. 熊本大学教育学部紀要, 人文科学, 55, pp73-83.

伊藤弥生 (1998). 人間性心理学的アサーション・トレーニングの効果の検討. 健康心理学研究, 16 (1), 54-59.

厚生労働省「若者雇用関連データ」

<http://www.mhlw.go.jp/topics/2010/01/tp0127-2/12.html>

松田侑子・新井邦二郎 (2007). 大学生における就職活動不安が就職活動に与える影響 日本教育心理学会総会発表論文集, 49, pp543.

村山正治・山田裕章・峰松 修・冷川昭子・田中克江・田村隆一 (1991). 精神的健康に関する研究 アサーション尺度の改訂と分析. 健康科学, 13, 97-103.

嶋 信宏 (2000). 大学生の就職活動期のストレスに対するアサーショントレーニングの意義. 日本教育心理学会総会発表論文集, 42, pp568.