**断りワーク**

**アサーティブコミュニケーションとは**

「自分も相手も大切にしたコミュニケーション」

**歴史や効果とは**

1950年前後から精神医学や臨床心理学の世界で発展してきました。我慢してストレスをためやすい方が学習するとメンタルヘルスに前向きな効果があります。

**アサーティブの考え方**

・誰でも尊重される権利がある

・お互いに主張する権利がある

・不平等さを訴える権利がある

・建設的に議論することを大事にする

**アサーティブと3つの技術**

①アイメッセージ法

主語を「わたし」にして相手に配慮を求める方法です。（私は）不安です、（私は）困っています、という言い方で柔らく主張します。

②感謝と一緒に断る法

まずは感謝の気持ちを述べてから主張をして、最後に感謝で締めて断ります。人間関係を大事にしている印象になります。

③段階的主張―DESC法

自己主張を４つの段階に分けることにより、柔らかく主張していくやり方です。
1.D**escribe(描写する)…**今の状況を客観的に描写

2.E**xplain(説明する)…**自分の主観的な気持ちを主張

3.S**pecify(提案する)…**妥協案や解決策を述べる

4.C**hoose(応答する)**…YESの場合　NOの場合にそれぞれに応答する

**練習してみよう**

①　シチュエーションを考える

３～5人一組で日常的に断れない場面を考えてみましょう。

②　技術を決めよう

アイメッセージ、感謝＋断る法、ＤＥＳＣ法などを組み合わせ、どのように断るとうまく行くかメンバーで考えましょう。

③　役割を決めよう

シチュエーションに応じて、断り役、誘い役、など役割を決めます。

ワークの進め方も話し合いましょう。

④　実践と振り返り

実際に練習をしてみましょう。その後は、柔らく断ることができたか、メンバーで話し合いましょう。適度なところで、役割を交代して何度も練習しましょう。

**ワークサンプル**

理不尽なワリカンを断る

1.Describe(描写する)
私、実はウーロン茶とお通ししか頼んでなくて1,000円分ぐらいしか食べていません。

2.Explain(説明する)
そのままの支払いは、負担が大きいです…。

3.Specify(提案する)
今回は少しおまけしてもらえると助かります。

4.Choose(応答する)
⇒YESの場合
ありがとうございます！今度自分が多く食べた時は多く支払いますね♪

⇒NOの場合
そうですか…残念です…申し訳ないですが、今回は2,000円とさせてください。