



これらのI-メッセージは少し風向きが変わる可能性があります

Date: June 8th, 2022 | BY Linda Adams

I-メッセージ*で自分のニーズや意見を述べ、抵抗を受けた場合、自己開示を繰り返し続けると、ほとんどの場合、あなたの目的を達成できなくなります。抵抗に直面して自分のニーズや意見を再主張することは、通常、攻撃的で鈍感なものとして見られます。それは相手をさらに防衛的にさせ、あなたが伝えようとしていることに対する相手の否定的な反応を硬直させます。

相手があなたから聞くのは、「あなたがそれについてどのように感じているかに関わらず、これは私が望む(または考える)ものです」ということです。相手があなたのI-メッセージを聞く可能性を高めるためには、あなたは相手の動揺した感情に耳を傾け、受容する必要があります。

相手の感情や懸念に喜んで敏感になることは、自己主張を攻撃的な行動から区別します。あなたが非常に明確なI-メッセージを送っても、相手の否定的な感情を考慮に入れなければ、あなたは事実上、「私は何があっても私のニーズを聞いてほしい、または満たされたい!」と言っていることになります。

ですから、相手の抵抗に気づいたらすぐに「ギア・シフト」する必要があります。あなたのI-メッセージを送った後、あなたは相手の気持ちに耳を傾けること（アクティブ・リスニング）にシフトします。開始から応答まで。あなたは今、相手の気持ちに敏感になりたいの

です。

相手に関心を示し、相手のニーズを理解したいという心からの望みを示したいのです。相手は今、あなたからこのような態度を読み取ります:「ここに私が大切にしているものがありますが、私はあなたを大切にし、あなたの気持ちを尊重するので、私は立ち止まってあなたの話に耳を傾けるつもりです。」

相手の関心事へのこの一時的なシフトは、融和的な雰囲気を作り出します。それは相手に対するあなたの思いやり(そして興味)を伝えます。それはあなたが相手を犠牲にして自分のニーズを満たそうとはしていないことを相手に知らせます。ギア・シフトすることは、あなたのニーズや信念を放棄するという意味ではありません。

それは、相手の抵抗に対処することは、あなた自身のニーズを満たすために肝要かつ不可欠なステップであり、あなたが相手を大切にし、相手の感情にも興味を持っていることを尊重していることを意味します。1回のギア・シフト(アクティブ・リスニング)は、多くの場合、相手の否定的な感情を吐き出すのを助けるのに十分です。またある時は、自己開示から何度か聴くことにシフトする必要があるかもしれません。

*I-メッセージは、L.E.T.やP.E.T.を含むいくつかの本の著者であるトーマス・ゴードン博士によって作成されました。