



緊張しすぎて言い出せませんか？

Date: July 10th, 2025 | BY Michelle Adams

人々が対決することに臆病になる理由はいくつかあります。第一に、ほとんど誰もが対決したり対決されたりして苦い経験をしたことがあるでしょう…そして、なぜそうしないのでしょうか？世間で一般的に言われている対決のメッセージは「You-メッセージ」です。そして、「You-メッセージ」による対決は、人を傷つけ、人間関係を損ない、非常に不正確で、人々を分裂させてしまう可能性があります。

相手は感情的に強くなく、対立に対処できないと考える人がいます。しかし、対決的なメッセージがI-メッセージである場合、これは当てはまりません。人を傷つけるのはYou-メッセージです。対決すると相手に好かれられないと思い込み、対決することをためらう人もいます。こうした思い込みは、敵対的なYou-メッセージを受けた過去の経験からも生じています。しかし、私の言葉を信じてください。I-メッセージは全く異なる反応を引き出します。

自己開示型の「I-メッセージ」に切り替えると、多くの人は2つのことが起こると言います。1つ目は、多くの場合、受け入れがたい行動が変わることです。2つ目は、相手ではなく自分自身に関するメッセージなので、相手を傷つけたり、動揺させたりするリスクが大幅に低くなることです。

現状維持

自己開示という言葉習得し、整理整頓を決意する人がいます。彼らは、向き合いたい相手のリストを作り、放っておいた方がよい過去の傷を掘り起こしてしまうことがよくあります。カウンセラーはこれを「ガニーサッキング（麻袋詰め）」と呼び、不満を溜め込んでおき、それを一度に誰かにぶつける行為です。これには、ほとんどの人が対処に苦労します。

常に状況を把握しておくことがベストです。起こった出来事に真摯に向き合いたしましょう。相手に、受け入れがたい行動を変える機会を与えましょう。そうすれば、相手はあなたを尊敬し、好意を抱き、二人の関係を大切にしてくれるでしょう。

相手との関係があまり良くない場合、対決的I-メッセージを送らないという決断に影響するかもしれません。しかし、もし対決せずに放置し、悪化させてしまったらどうなるでしょうか？それは非常にリスクが高く、エネルギーを浪費するだけでなく、相手と仕事をする能力にも悪影響を及ぼし、ひいては生産性にも悪影響を及ぼします。さて、この話の意図はお分かりいただけたでしょうか？そして、L.E.T.スキルを習得して活用しているなら、防衛反応に遭った時にどのようにギア・シフトすれば良いか分かっているはずです。

行動

人が誰かの行動を説明するようにと頼まれて、様々な評価や解釈をしたとしても驚かないことを学びました。行動は観察可能です。行動は定量化でき、独立した観察者同士が合意できるものです。ビデオは行動を記録しますが…判断しません。行動とは、人が行い、言うことなのです。

ですから、誰かの行動を説明するときは、その行動について憶測や推論、判断をするのは避けましょう。（GLOPを覚えていますか？）

能力は行動ではありません。無礼さ、神経質さ、不機嫌さ、寛大さ、謙虚さ、知性、そしてしばしば行動として誤って説明される他の何百もの特性も同様です。

誰かと対決する時は、ビデオカメラのように相手を批判するのではなく、自分が見聞きした不快な行動を、できるだけ非難しない言葉で説明することが大切です。例えば、怒鳴り声を止めるのは比較的簡単ですが、思いやりのない態度をやめるのはほぼ不可能です。ですから、「あなたが大声で怒鳴り声を上げると集中できません」と言う方が、「あなたは失礼で思いやりがありません」と言って、相手が何を失礼で思いやりのない行動をしたのか推測させるよりも、大声を出す人が怒鳴り声を止める可能性ははるかに高くなります。

私の経験では、人々は仮定、推論、評価、解釈に基づいて議論する傾向があります。議論を始めたいのであれば、仮定、推論、評価はまさにうってつけです。しかし、行動を変えたいのであれば、その行動、つまりその人が何をするか、何を言うかについて話し合わなければなりません。リーダーシップ、コミュニケーションスキル、I-メッセージ

そして、もし私の目標が生産的な人間関係を築くことなら、私はできる限りリスクが少なく、敬意を持って、誠実な方法で対決したいのです。