

マインドセットの柱23
【振り返り】 選択理論



■著作権について本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

1. 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

2. 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

3. 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

4. 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

5. 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても乙は一切の責任を負いません。

Q1. 相手にしてほしいことがあったり、自分の希望や期待を伝えることは、相手をコントロールしていることになってしまうのか??



あくまでこちらの要望を
伝えているに過ぎないので、
コントロールにはならない。

ただし、あなたの期待に応えるかどうかを
相手に委ねていることが条件。

「なんで理解してくれないんだろう」
「あの人は何もわかっていない！」
とってしまう場合は、

無意識のうちに相手を
コントロールしようとしている証拠。

自分の期待に対して相手がどう行動するかはあくまで相手の意思に委ねられているということを忘れないようにしましょう。

選択を強制してしまうと
相手がストレスに感じてしまい
新たな問題を生んでしまいます。

「期待」は
「リクエスト」に読み替えましょう。

リクエストに応えるかどうかは
100%相手次第、ということです。

こういった心で接することが
職場だけでなく家庭や夫婦関係など、
あらゆる人間関係を円滑にしますよ(^^)

Q2. 自分がしたくないことを相手に頼まれた時、それは「自分が相手にコントロールされている」ということになるのか??



相手がこちらの人格否定をしてきたり暴力を振るうなどして強制的に頼み事を引き受けざるを得ない状況にしてこない限りは、

「相手は単に困っていて、自分にリクエストしているだけ」

という見方で情報を受け取るのが得策です。

「それができないから困っている」という方は、

「相手の期待に対して応えるかどうかを選ぶ権利は自分にある」

という事実を思い出してください。

生きている以上、
自分のしたくないことをリクエストされる
場面は必ず生じるもの。

そんなとき、
”リクエストされること自体”を

「相手が自分に嫌なことを
押し付けようとしている」

ととらえてしまうと、
自分も相手に要求を強要してしまう
負の連鎖を生んでしまいます。

「なんであの人はわかってくれないの！」
といった自分の期待通りにならない
ことに対するイライラもその一種。

人間は本能的に、他人にコントロールされることを嫌うようにできているので、確実に人間関係は悪化していきます。

相手にコントロールされることがなければ自分も相手に選択を委ねる思考の余裕が生まれていきます。

相手をコントロールしないためにも自分がコントロールされないようにするマインドを定着させましょう

相手の要求はリクエスト。
自分の希望もリクエスト、ですよ(^^)

Q3. [応用問題]

ある日の朝、今日の15時までに仕上げなければならない仕事を抱えているピンチのあなたに対して、先輩社員がこう言いました。

「こっちの仕事、人が足りないから〇〇さん（あなた）も午前中手伝ってくれない？」

この時、どのように返答するのが適切か？



応用問題ということもあって
少し難しかったかもしれません。

まず、知っておいてほしいのが、
3つのコミュニケーションの立場
というもの。

- ①相手を責める（自分を大切にする）タイプ
- ②自分を責める（相手を大切にする）タイプ
- ③自分も相手も大切にするタイプ

順番に解説していくと、

- ①相手を責める（自分を大切にする）タイプ

怒鳴ったり責めたりといった
威圧的な態度で対応するタイプ。

また、口調に関係なく
相手に選択の余地がないような状況に
追い込むタイプも含まれます。

- ②自分を責める（相手を大切にする）タイプ

自分の言いたいことは堪えて

相手の要望に合わせるタイプ。

一見、相手のしたいことに目を向けていて配慮しているように思えますが、

心の中では

「この人のせいで…」とか

「こんなにやってあげたのに…」と

悩んでしまう傾向が強いのがこのタイプ。

相手の期待の種類によらず、

自分の願望・意思で自分の選択を決めていいというのが選択理論なわけですが、

その選択の意思を放棄している時点で、相手にコントロールされている証拠。

なので、これも長期的には

相手をコントロールする側に回り

人間関係を悪化させてしまいます。

「自分のことを大切に出来なければ、
相手のことを大切にすることもできない」
というわけです。

「いつも自分だけが犠牲になったり
損をしている気がする…」
という人は注意してくださいね。

③自分も相手も大切にするタイプ

相手のことを配慮しながらも、
自分の伝えたいことを
素直に表現するタイプ。

相手をコントロールするのではなく、
また相手にコントロールされるのでもなく、

お互いが歩み寄って納得できる結論を

見出そうとするのが特徴。

相手のリクエストをまずは理解し
自分のリクエストとのバランスを取る
という立ち位置を取ります。

まさに今回学んだ選択理論に沿った内容
そのものですね。

この思考が身につくと
あらゆる人間関係が円滑になっていきます。

さて、それでは
先ほどの問題をこれらのタイプで考えると
どのようなになるのでしょうか？

下にQ3を再掲したうえで
具体例を載せたので、ご自身の回答と
照らし合わせてみましょう。

Q3. [応用問題]

ある日の朝、今日の15時までに仕上げなければならない仕事を抱えているピンチのあなたに対して、先輩社員がこう言いました。

「こっちの仕事、人が足りないから〇〇さん（あなた）も午前中手伝ってくれない？」

この時、どのように返答するのが適切か？



①相手を責める（自分を大切にする）タイプ

「先輩、無理言わないでくださいよ！
私は15時までにやらないことがあるんですよ？」

「何言ってるんですか！今日の15時までに仕上げないといけない資料があるって先輩も知ってますよね？」

②自分を責める（相手を大切にする）タイプ

「（正直キツイよ…と思いながらも）
あー、、わかりました。」

→（心の中では）

「なんで自分だけこんなに大変な思いしなきゃならないんだろう…」

③自分も相手も大切にする選択理論タイプ

「先輩、今日の15時までには仕上げないとならない資料があるのですが、打ち合わせは何時から何時までですか？もしよければ後ほど議事録を拝見するか、個別での打ち合わせで対応できるようであれば、そうしていただくと助かるのですが、いかがでしょうか？」

これに対して先輩社員がどう反応するかは
こちらからコントロールはできません。

できるのは、何を伝えどんな関係を築こうと
しているかを表現するという「選択」です。

人間関係において、
「他人は他人、自分は自分」
とよく言われますが

この言葉の本当の意味は
希薄で冷たい対応をしろということではなく
むしろ逆。

自分も他人も違う生き物なんだから
お互いの意見（リクエスト）を聞きつつ
相手の権利を尊重して生きていこうよ

ってことです。

ぜひこの選択理論の考え方を
日常生活にも落とし込んでほしいです。

シンプルな分、最初は難しく感じる
と思いますが、
少しずつ実践していきましょう。

また、実践していくうちに
選択理論を適用しづらいケースに
会うこともあるかと思います。

そんな疑問がわいたら
その悩みを言葉にして
公式ラインに飛ばしてくださいね(^^)