

[TOP page](#)[資料室](#)[イベント情報](#)[講師を探す](#)[Worker's 広場](#)[関連リンク](#)

## 資料室


[HOME](#) | [資料室](#) | [一般教養](#) | [人間関係とコミュニケーション](#) | [アサーティブに「ノー」と伝えるときのポイント](#)
[労働組合](#)[労働者福祉・共済](#)[一般教養](#)[社会保障](#)[労使トラブル法律相談Q&A](#)[労働関係法](#)[経営全般](#)[人間関係とコミュニケーション](#)[ライフプラン](#)[男女共同参画](#)[公務員関係法](#)[日朝の歴史](#)[7つの習慣](#)[中東の歴史](#)[ボランティア活動](#)[環境活動](#)[社会貢献活動](#)[自己啓発](#)[生涯学習](#)[外交・防衛問題](#)[資本論](#)

### アサーティブに「ノー」と伝えるときのポイント

①体は答えを知っている

「ノー」の気持ちは、最初に体を通して現れる（伏し目がちになる、体が硬くなる、顔がこわばる）

「ノー」の気持ちを感じたら、その上でどうしようかと考える。「イエス」でもよし「ノー」でもよし。ただし、自分の言葉に責任を持つこと。

言葉だけでなく、「ノー」なら「ノー」、「イエス」なら「イエス」の行動をとる。

②何に対して「ノー」なのか、「ノー」の目的をしぼる

何がいやだと感じているのか、対象をはっきりさせること。相手の要求がいやなのか、言い方がいやなのか、時間なのか仕事の量なのか、それが明らかになれば、問題解決も早くなる。

③その場で答えを出す必要はない

気持ちが決まらなければ「今はよくわからない」「もう少し待ってください」、あるいは「もう少し詳しく教えてほしい」と言って判断の材料をもらい、時間を決めて答えを出す。

④断る理由は簡潔に率直に

長々とした理由は相手を混乱させる。相手聞きたいのは弁解ではなく、あなたの意思なのだ。

⑤最後まではっきりと意思を伝える

「だから…したくない」「でも、今回はお引き受けできません」。

断るときは、語尾まではっきりと自分の意思を伝える。その時のボディランゲージにも気をつける。態度が一番ものを言うからだ。

⑥自分はどうしたいのか、代替案も提示する

「ノー」は問題解決の第一歩。自分はどうしたいのかを提案して、一緒に解決策を考えよう。

⑦対等であること

自分の「ノー」を伝えたら、相手の気持ちにも耳を傾ける。相手の気持ちに責任を感じて何かしようとする必要はない。

対等な立場からそれを受け止めて、相手を理解しよう。次に続く人間関係が見えてくるはず。

⑧立ち去る、話題を変える

断った後ろめたさや相手への同情のために、その場をウロウロしない。

話が終わったのなら、無駄な期待をこれ以上抱かせないために、話に区切りをつける。自分の責任は果たしたのだから、あとは相手の問題だ。

資料に関する解説やサイト内ブックマーク、簡単なクイズもできる無料会員登録のお申し込みはこちらになります。

### Worker's Library 会員登録

お申し込みはこちらです。

[>> 一覧へ戻る](#)

[教育カリキュラム](#)

[日本国憲法](#)

[傾聴](#)

[語り部スキル](#)

[▶ キーワード検索はこちら](#)

[▶ サイトマップ](#) [▶ このサイトについて](#) [▶ 個人情報保護の取組みについて](#)

[▶ ページTOPへ](#)

[TOP page](#)

[資料室](#)

[イベント情報](#)

[講師を探す](#)

[Worker's広場](#)

[関連リンク](#)

**Worker's Library** 静岡で働く人のための資料閲覧サイト  
JAPANESE TRADE UNION COFEDERATION DB SITE **【ワーカーズ・ライブラリー】**

Copyright© WORKER'S LIBRARY All rights reserved.