

要求の明確化

目的

怒りや不安などの感情のマネジメントをするための1つの方法として、その感情を生み出している要求を明確にし、その要求に対する見通しの確保をするという方法がある。

私たちの感情は、本人の要求に対する羅針盤のようなものである。感情は、要求のないところには生じない。何らかの要求がある時に、その要求が叶いそうだったり、叶っていれば、喜び系の感情（うれしい、安心、快感、感動、自信、決意、希望など）が生じる。要求に見通しが見つからないときには不安系の感情（心配、焦り、気がかり、恐れなど）、当然の要求を自分あるいは相手が叶えないときには、怒り系の感情（自己嫌悪、後悔、自責、罪悪感、嫉妬、嫌悪感、不満、敵意、悔しいなど）、要求を諦める時には悲しみ系の感情（無力感、むなしい、寂しい、孤独感、失望、不条理、切ないなど）が生じる。また、期待通りにいかないことが続いている時には、苦しみ系の感情（辛い、苦痛、しんどいなど）が生じる。

感情は、大きく分類すると5つに分けられる。報酬系の感情は、喜び系の1つである。残りの4つは、嫌悪系の感情であり、不安系、怒り系、悲しみ系、苦しみ系である。

喜び：期待が叶えられたり、叶えられそうな時の感情

不安：期待通りいく見通しが見つからない時の感情

怒り：当然得られるべき期待が得られなかったり、得られそうにない時の感情

悲しさ：期待したものを失った時や失いそうな時の諦めの感情

苦しさ：期待通りにいかないことが続く時の感情

と、定義できる。

それぞれの感情の定義に合わせて、その感情の意味がわかれば（感情を生みだしている期待や要求の内容を明確にすること）、自分がどうしたいのか、あるいは、周りにどうしてほしいのかが見えてくる。

ここで紹介する感情の持つ要求の明確化は、事柄の明確化とは異なり、感情が持つ、知的思考にはない心のエネルギーを明確にするものである。人の行動のエネルギー源は、感情であり、その行動が向かう方向は、感情の持つ要求が鍵となっている。

方法

日々の出来事の中で印象に残った出来事に着目して、その背後には、どのような感情があるのかを明確にしたり、強い不安や怒りや悲しみなどを感じた時に、その感情が持つ要求を明確にしてみよう。要求がわかると、その要求は自分や他者に対して、適切な要求なのかを点検したり、要求を叶えるためにどうしたらいいかの行動目標を立てることができる。表1に例を示した。

感情の背後の要求を明確にする際には、基本的には「本当はどうであればいいのか？」と自分にたずねてみると良い。

なかなか明確にならない場合には、感情の定義を活用した問いかけをすると良い。喜び系の場合には、「その〇〇という感情は、思いや願いが叶ったり叶いそうだったりする時に起こる感情ですが、どんな期待がありますか？」、不安系の場合には、「その〇〇という感情は、思いや願いに見通しが立たない時に起こる感情ですが、どのようなことですか？」、怒り系の場合には、「相手は当然どうあるべきですか？あるいは、自分は当然どうあるべきですか？」、悲しみ系の場合には、「その〇〇という感情は、相手もしくは自分に期待していることを諦めている時に起こる感情ですが、諦めているのはどのような期待ですか？」と問いかけてみよう。そして、その要求が適切かどうかを点検したり、その要求に対しての行動目標を明確にして、行動につなげると良い。このようにすることで、感情のマネジメントになる。

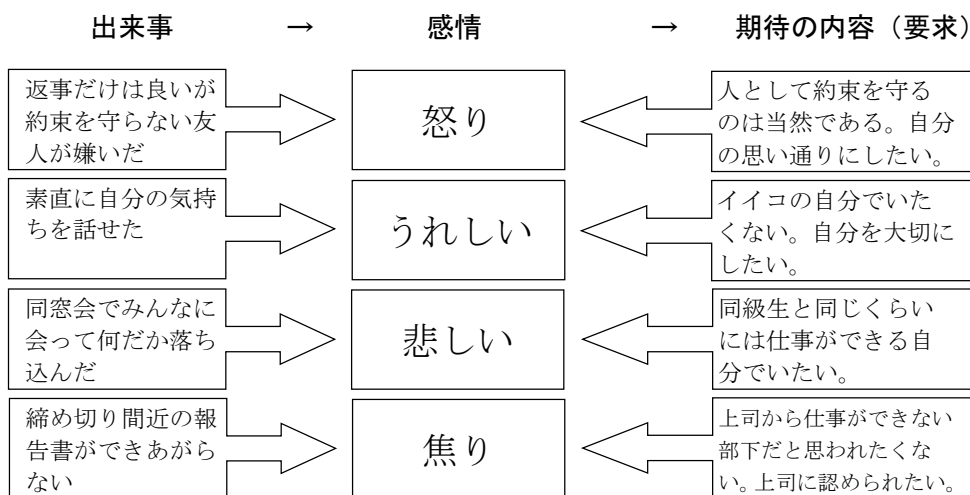


図1 感情の背後の要求の明確化の例

補足

行動を変えるには、行動の背後にある感情が変わらなくてはならない。感情の背後の要求に見通しが立てば、感情は変わる。人々の行動変容の支援にも、その行動を実行したい背後、あるいは行動をやめたい背後、行動を変えたい背後、行動を実行できない背後にある感情の持つ要求を明確にすることが役立つ。

文献

- 1) 宗像恒次監修，橋本佐由理編集：ヘルスカウンセリング事典，日総研出版，1999
(橋本佐由理)