

選択理論

2024. 1. 17

よりよい人間関係を築くための心理学がある。それが「選択理論」である。選択理論は、すべての行動は自らの選択であると考えられる心理学である。行動を選択できるのは自分だけなので、他人に行動を直接選択させることはできない。そのため、問題が発生したときには、相手を受け入れ、交渉することで解決していく。その結果、良好な人間関係を築くことができる。

従来の心理学では、人間の行動は外部からの刺激に対する反応であると考えられてきた。そのため、問題が発生したときには怒る、罰を与えるなどの強い刺激を与えることで、相手を思い通りに動かして解決しようとする。しかし、その結果、人間関係は破壊されてしまう。

選択理論によると、人は外側の刺激によって動機づけられると考えずに、人は内側から動機づけられるとする。内側から動機づけるものを基本的欲求と呼び、5つあるとしている。生存、愛・所属、力、自由、楽しみという5つの欲求である。私たちの誰もが遺伝的にもっている欲求である。

5つの基本的欲求は誰もがもつものだが、人によってその強弱と満たし方が異なる。力の欲求で考えてみる。力の欲求の強い人は、「絶対に一番でなければ嫌だ」「絶対に負けたくない」などと考えるが、力の欲求の弱い人はそうではない。満たし方も、勉強をがんばり、テストで100点を取ることで力の欲求を満たす人もいれば、スポーツで活躍し、周囲の称賛を得ることで、力の欲求を満たす人もいる。この5つの基本的欲求の中で、一番満たすのが困難な欲求は、愛・所属の欲求である。これだけが唯一、一人で満たすことができないからである。また、力の欲求もしばしば満たすことが困難になることがある。力の欲求を満たすために、外的コントロールを使ってしまい、人間関係を破壊してしまうことがある。

つい私たちは、自分の願望を相手に押し付けようとして、批判する、攻める、文句を言う、ガミガミ言う、脅す、罰する、褒美でつるのような7つの致命的習慣を使って相手を変えようとする。これらの7つの習慣を使い続けると、人と人との距離は離れてしまう。この7つの習慣を生活から排除することは、良好な人間関係を築く上で、とても効果がある。

また、傾聴する、受け入れる、励ます、支持する、信頼する、尊敬する、違いを交渉するような7つの身に付けたい習慣を選択することで、人間関係を回復するコミュニケーションが取れるようになる。

多くの人は、身近な人との良好な人間関係が築けず自分の思い通りに事が運ばないと、相手を変えようとして7つの致命的習慣を使ってしまいがちである。自分の行動は、自分が選択していることを認めることが必要である。

相手のせい、環境のせい、過去のせいと私たちは言い訳をしたくなりがちだが、言い訳をやめて、他人、環境、過去はどうであれ自分の行動は自分が選択できると考えると希望がもてるようになる。選択理論心理学では、過去と他人は変えられない、未来と自分は変えられると考える。私たちは、過去や環境に振り回されることなく、自らの人生を自分の望む方向に進むべく選択できるとしている。教職員の研修プログラムに、選択理論心理学を取り入れてもいいかもしれない。子どもへのサポートにきっと役立つ。