



感情とうまく扱う考え方、アサーティブという考え方があります。コーチングで扱う考え方の1つですが、とても大切な考え方なので紹介しますね！それと、来年から開始するつみたてNISAについての質問が多くなりましたので、久しぶりに税務ネタを。

<今回の内容>

1. アサーティブについて P.1
2. つみたてNISAについて P.3

平成29年11月1日発行

第 33号

どんどん秋めいていくと、繁忙期が近づいてきます…(´д`)

言いたいことが正確に伝わるスキル

EMP通信 発行者:EMP税務会計事務所・EMP行政書士事務所

アサーティブネスについて

■「アサーティブネス」って？～orではなくてand

前回のニュースレターで、「傾聴」・「承認」というコーチングの重要な考え方について説明をさせていただきました。今回はそこからもう一歩踏み込んで、「アサーティブネス」という考え方をご紹介しますと思います。

アサーティブネスとは、「自分と相手をお互いに尊重しながら、自分の言いたいことを伝え、物事を前進させていくこと」です。

みなさんは、普段誰かとコミュニケーションをとる中で、どのくらい自分の言いたいことを正確に伝えられていますか？

言いたいことを正確に伝えるには、コミュニケーションをとる時の状況にもよるでしょうし、相手の立場や態度によっても変わってくるのではないのでしょうか。

また、一般的に日本では「相手のことを尊重する」という習慣が大切にされてきたためか、言いたいことを伝える、つまり「自己主張する」ことを苦手にしている人がまだまだ多いように感じます。自己主張を控えることで相手のことを尊重しよう、という感覚です。

もちろん、相手のことを何も尊重せずに一方的に行うだけの自己主張は良くないですが、「自己主張を控えるこ

と」が「相手のことを尊重すること」とイコールにはならないと思います。本当に伝えたいことがその場の状況や立場などによって左右されるものであってもいいかもしれませんね。

コーチングでは、自分の思っていることを正確に相手に伝えることは、自分自身のためであることはもちろん、相手にとっても「本当に必要なこと」を気づかせる可能性を持っているものだと考えられています。

そこで、「アサーティブネス」の登場です(´-`)

その時の状況や立場で左右されたり、「相手のことを尊重すること」と「自己主張」のどちらか一方だけに偏るのではなく、「相手のことを尊重し」ながら「本当に伝えたいこと」を相手に正確に伝えるにはどうしたらいいのか、一緒に見ていきましょう！

■ 自己主張の3つのスタイル

自己主張には、大きく分けて、① 攻撃的(アグレッシブ)、② 受け身的(パッシブ)、③ アサーティブの3つのスタイルがあると考えられています。アサーティブではない場合、私たちの自己主張の多くは①、②のどちらかのスタイルに当てはまります。

ものすごく簡単な例でいうと、こんな感じです。

【例】大きなプロジェクトの締め切りを2日後に控えて毎日夜遅くまで仕事をしているあなたに、突然、上司が緊急の仕事を依頼してきた時

① 攻撃的(アグレッシブ)な人の対応

「私の状況を見ていてわかりませんか？ほかの人に頼めばいいじゃないですか！」

→その時の感情に任せて怒りを抑えられていない

→お互いの関係性が悪化する

② 受け身的(パッシブ)な人の対応

「えっ…。はい、わかりました。」(どうしようと途方に暮れてしまう)

→断ることもほかの人に協力を仰ぐこともできていない

→結果的にどちらの仕事も中途半端になる

③ アサーティブな人の対応

「今は別のプロジェクトで手が回りそうにないんです。ほかにやれる方に依頼してもよろしいでしょうか？」

→自分の状況を適切に伝えられている

→相手の目的を達成するためにほかの選択肢を提案している

■ いかがですか？ここではちょっと極端な例を挙げますが、①攻撃的なスタイルをとっている人は、とにかく自分の主張を通すなど、相手が悪いという前提に立っています。なので、目的を達成すること以前に相手との関係を悪化しがちです。

一方、②受け身的なスタイルをとっている人は、自分を卑下してしまっている傾向があるため、自分の言いたいことが全く伝わらず、お互いの目的も達成されにくくなるといえます。

しかし、③アサーティブなスタイルをとれている人は、自分の状況と考えをしっかりと伝えると同時に、相手にも有益になる情報を伝えるなど、両者にとってメリットをもたらす提案をしています。まさにwin-winのコミュニケーションだと思いますし、これだとお互いの関係も悪くなりません。

そして、こんなふうと考えてみると、3つのスタイルの違いは、「感情」と「捉え方」にあることが分かると思います。自分自身がアサーティブになれないときにやっと思いがちなのが①、②のどちらなのかを知り、その上で、自分の感情とうまく付き合う方法や、自分の捉え方を客観的

に知ること、アサーティブになるための意識をオンにすることができます(*^*)v。

■ 自分の感情を理解する

アサーティブになるために自分自身の感情とうまく付き合うには、次の4つの要素について客観的にしっかり認識できるようになることが大切だと考えられています。

① この状況で、自分は何を望んでいるのか

② 相手はどのような結果を望んでいるのか

③ 双方にとって最も望ましい結果は何か

④ 今、自分はどのようなことを感じているのか

この4つの要素をそれぞれ別のもので捉えることができはじめて、自分の感情とうまく付き合うことができ、相手にも自分の意思を正確に伝えることができるようになります。

逆に言うと、アサーティブではない態度のほとんどは、この4つの要素を混同していたり、どれかの要素をしっかり認識できていなかったりするために起こると考えられています。

こうして自分自身の感情と意見を切り離してとらえることができる、むやみに感情的になったり、感情を押し殺しているという感覚を持ったりを減らさせることができますよね(^-^)

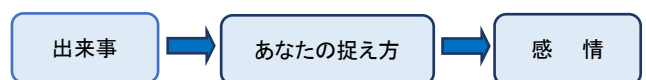
また、「④ 今、自分はどのようなことを感じているのか」を素直に表現することで、より効果的に自分の意思を伝えることができるようになりますよ！

■ 自分の捉え方を知る

アサーティブネスを高めるためには、もう一つ大事なことがあります。それは、自分自身の感情を引き起こしている「捉え方」を知ることです。

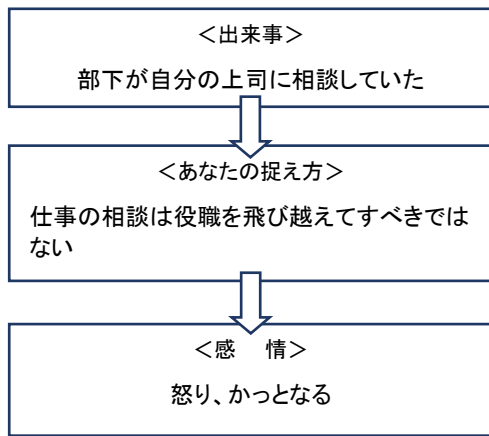
私たちは、感情は自然に「起きるもの」「起こってしまうもの」と考えがちなのですが、実際にはそうではありません。感情は、自分自身の物事に対する「捉え方」によって「自らが引き起こしているもの」だと考えられています。

感情が起こる仕組みを図で表すと、次のようになります。

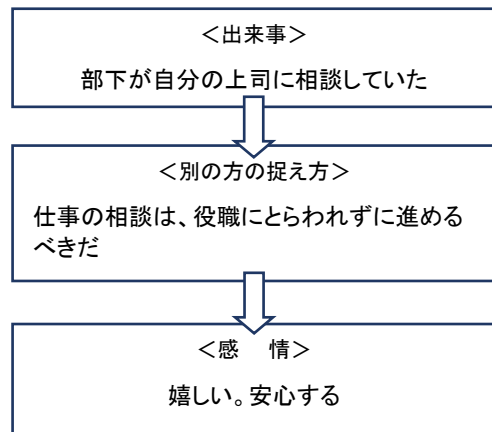


ここでは、分かりやすく例を使って考えてみましょう。

例1



例2



例1では、起こった出来事に対して、あなたの「捉え方」を通して、「怒り」という感情が生まれています。でも、この捉え方は、もちろん「絶対これだけしかない！」というものではないはずです。

どうでしょうか。出来事に対して、あなたがどのような捉え方を持っているかによって、生まれてくる感情はまったく違うものになることがわかりますね！



たとえば、他の人がこの出来事に遭遇した場合、例2のような捉え方もあるかもしれません。

アサーティブであるということは、「自分の感情には、自分が責任を持っている」「自分の感情は、自分が選択することができる」ということでもあります。なので、自分は何を感じているのか、それは自分のどのような「捉え方」によって引き起こされたものなのかを、しっかり理解していくことが大事だと考えます。

「感情とうまく付き合い」、「自分の捉え方を知る」2つをしっかりと身につけていくことで、どんな状況でもアサーティブな対応ができるよう心掛けていきたいものです(^o^)!。

つみたてNISAについて

■ 来年からつみたてNISAがスタートします！

たんす預金を投資に回し、将来の年金を補填して欲しい！という政府の考え方のもと、2014年1月からNISAが開始しました。

そして、2018年からは、「つみたてNISA」という新しい制度もスタートします。

これまでつみたてNISAについて耳にしたこともあると思いますが、質問も増えてきましたので、ここで改めてまとめてみます。

■ NISAとジュニアNISA(おさらいです(^_^))

・NISA

NISAとは、上場株式や投資信託などの利益(配当金、売却益)にかかる税金が年間120万円まで非課税になる制度のことです。

この制度を利用するにはNISA専用の口座が必要で、

2023年まで口座を開設することができ、NISA口座で投資した年から数えて最長5年間は非課税期間となります。

・ジュニアNISA

ジュニアNISAは、おおまかな制度の内容はNISAと同じですが、投資の窓口を広げるために20歳未満(20歳からは通常のNISAへ)対象とした制度のことです。

NISAとジュニアNISAの両方の制度を利用することにより、家族内の非課税枠を大きく増やすことができます。

ジュニアNISAがNISAと異なる注意点は、

・原則18歳になるまでは引き出すことができない

・1人1口座までで、途中で金融機関の変更不可

・親権者が同じ証券会社に口座開設していることが必要などが挙げられます。

NISAやジュニアNISAについて興味がある方は、また、お

問い合わせください(^-^)

■ つみたてNISAとは？

つみたてNISA(平成30年1月から運用開始)とは、少額からの積立てや分散して投資できることを可能にして、長期で運用してもらおう！という目的で作られた制度です。

現行のNISAと同じで、毎年の非課税投資枠から得た配当金や売却益にかかる税金はかかりませんが、一定の投資信託のみが非課税対象であることと、非課税投資枠が年間40万円まで、投資期間が最長20年という点で異なります。

この制度を利用するにはつみたてNISA専用の口座が必要で、2017年10月から2037年まで口座を開設することができ、つみたてNISA口座で投資した年から数えて最長20年間で非課税期間となります。

つみたてNISAは現行のNISAと併用することができないので、どちらかを選ばなければならないことに注意してください。両者の違いを下の表で一覧しました。

■ つみたてNISAで投資信託を運用するメリット

つみたてNISAで投資信託を運用するメリットは大きく2つ考えられると思います。

① 少額から投資ができる: つみたてNISAは、現行のNISAと比べて非課税期間が4倍で非課税投資額が3分の1なので、少額でコツコツ長期投資がしたい方には利用しやすい制度だと考えられています。

② 1つの投資信託で「リスクを分散」することができる: 投資対象ファンドを通じて日本や海外の株式に分散投資することが可能です。分散すると極端なリターンは望めませんが、その分、大きな損をする可能性を防ぐことができます。

また、現行NISAの投資総額が最大600万円であることに對して、つみたてNISAは最大800万円なので、総額で見ると、つみたてNISAのほうが節税効果が高いことも分かります。つみたてNISAなどの税制優遇は、派手さはありませんがしっかりと優遇が受けられます。しっかり活用していきたいですね。

		つみたて NISA	現行 NISA
口座開設について	対象者	日本在住で 20 歳以上	
	必要提出書類	マイナンバー	住民票等およびマイナンバー
	金融機関変更可否	可能	
取引について	取引主体者	口座名義人 (本人)	
	非課税投資枠	40 万円/年	120 万円/年
	非課税期間	投資した年から最長 20 年間	投資した年から最長 5 年間
	非課税制度期間	2018 年から 2037 年まで	2023 年まで
	対象商品	長期の積立・分散投資に適した 一定の投資信託	上場株式、投資信託
	投資総額	最大 800 万円まで	最大 600 万円まで
	払出期限	なし	



EMP 税務会計事務所
EMP 行政書士事務所
株式会社オフィスEMP
〒530-0047 大阪市北区西天満5-6-10
富田町パークビル207号
TEL : 06-6316-3755 ・ FAX : 06-6316-3756
MAIL : info@office-emp.com
Web : http://www.office-emp.com

[取扱業務]

- 事業計画、キャッシュフローコンサルティング
- 税務顧問・税務調査対策
- 法人設立
- 各種セミナー
- ITコンサルティング、HP作成、SEO対策など

