

「DESCとは??」

相手に対して、うまく言えそうにないことを言おうとする時、何と言ったらいいか迷う時、あるいは話が複雑できちんと整理する必要がある時は、自分の考えや気持ちを明確にしてから相手に伝える必要があります。

そんな時に役立つのがDESC法です。

DESC法はあるステップに基づいてセリフ作りをする方法で、各ステップの頭文字をとって「DESC」と呼ばれます。

この方法は課題を達成したり、問題を解決したりする場面に有効で、仕事や会議、交渉ごとの場で非常に役立ちます。

台詞作りのステップは以下の通りです。

① D = describe = 描写する

自分が対応しようとする状況や相手の行動を描写する。

客観的に、具体的に、特定の事柄を（言動であって動機や意図、態度ではない）描写する。

② E = express, explain, empathize = 表現する、説明する、共感する。

状況や行動に対する自分の気持ちを表現する、相手の気持ちに共感する。

特定の事柄に対する自分の感情や気持ちを、冷静に、建設的に、明確に述べる。

③ S = specify = 具体的に提案する

相手にとって欲しい行動、妥協案、解決策などを提案する。

具体的で、現実的な、小さな行動変容を明確に提案する。

④ C = choose = 選択する

肯定的、否定的結果を考えたり、想像し、それに対してどういう行動をするか選択肢を示す。その選択肢は具体的、実行可能なもので、相手を脅かすものではない。

では実際のセリフ作りの例を以下に示します。

[状況]

喫茶店で喫煙席の近くの禁煙席で友人と話していました。友人は煙草を吸いますが、自分は吸わないので、その席は好ましくない状況だとします。

「ここは喫煙席に近いので煙が流れてくるね（D）。

あなたは平気かもしれないけど、私は煙草の煙が苦手で、のどが痛くなってきたんだ（E）。

そろそろここを出ない（S）？」

相手YES ⇒ 「ありがとう。助かるな」（肯定的結果に対するC）

相手No ⇒ 「それじゃあ喫煙席から離れたところに移らない？」
（提案が受け入れられなかった場合のC）

以上ですが、DESC法については大体の想像ができましたか？

DESCを何度も練習しているうちに、無意識にアサーションができるようになるだろうと言われており、DESC法はアサーションの真髄とも言われています。

上記は一例ですが、DESCは相手にYESを言わせるための方法ではなく、自分と相手がお互いを大切にしながら話し合うための方法であるということを加えて述べたいと思います。

なおDESC法にはいくつかの注意点があります。ここでは述べませんが、興味のある方は下記の本をお読み下さい。

（参考・引用：アサーション・トレーニング p.117-121 平木典子著 日本・精神技術研究所発行）