

2021 年度 高校 3 年 探究論文



自己主張するには
-アサーティブを学生に動画で広める-

高校 3 年 松野

I はじめに

1. 研究テーマを選んだ動機や経緯

去年は犬猫の保護や殺処分について探究活動を行っていた。しかし、その探究テーマでは私が精神的に辛くなってしまい、プロジェクトを中断することにした。そのため、今年は探求テーマを一新し、自己主張をテーマとした探究活動を行った。私がこのアサーティブについて探究活動をした動機としては、私自身の体験からである。私は自己主張が苦手で、友達と話す時などになかなか自分の意見や思っていることを伝えることが出来ず、結果萎縮してしまうということが多くある。そのような経験から私と同じように自己主張が思ったように出来ずに悩んでる人がいるのではないかと、そして自己主張が苦手な人たちでも上手く億劫にならずに自己主張できる方法はないかと思い、この探究テーマに変更した。

II 第1章 ロジック

1. 現状分析と課題

日本では、思春期の学生の約9割が悩みを抱えており、さらに約4割が「漠然と感じる生きづらさや息苦しさ」を抱えている【表1】。

また、「人と話すときにはできるだけ自分をアピールしたい」「大勢の人が集まる場では、自分を目立たせようとする」の質問に対して「当てはまる、やや当てはまる」と答えている数は半分にも満たなく、少ない。反対に「自分の意見を言うとき、みんなに反対されないかが気になる」「不愉快な表情をした相手には、なるべく機嫌を戻してもらおうようにする」の質問に対して「当てはまる・やや当てはまる」と答えた数は半分以上を占めている【表2】。そこから、十分に自己表現をできている学生は少ないと言える。

また、自分のことよりも相手のことを考えて行動していることがわかる【表3】。自己主張を苦手とする原因に相手を傷つけないように相手に嫌われないようにというものがある。それが自分よりも相手を優先し、自己主張が苦手な学生・若者が多くなってしまうということにも繋がる。

【思春期】悩み実態①

思春期

思春期の約9割が悩みを抱えており、特に自分の能力や将来、身体的特徴に関する悩みが高い。
 ■「漠然と感じる生きづらさや息苦しさ」も4割弱が感じている。

思春期の悩み_Q21

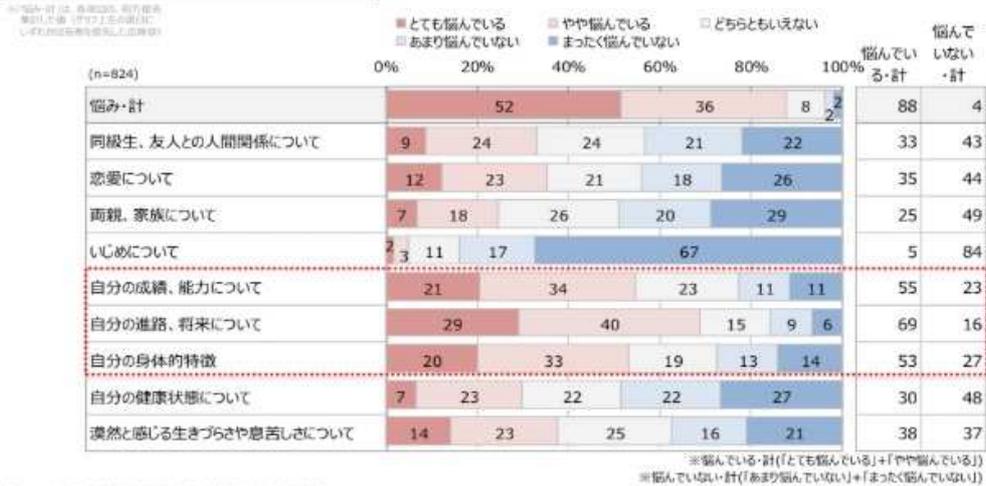


表1 株式会社マクロミル・認定NPO法人カタリバ協働調査
 「思春期の実態調査 結果報告書」(2018年12月20日)

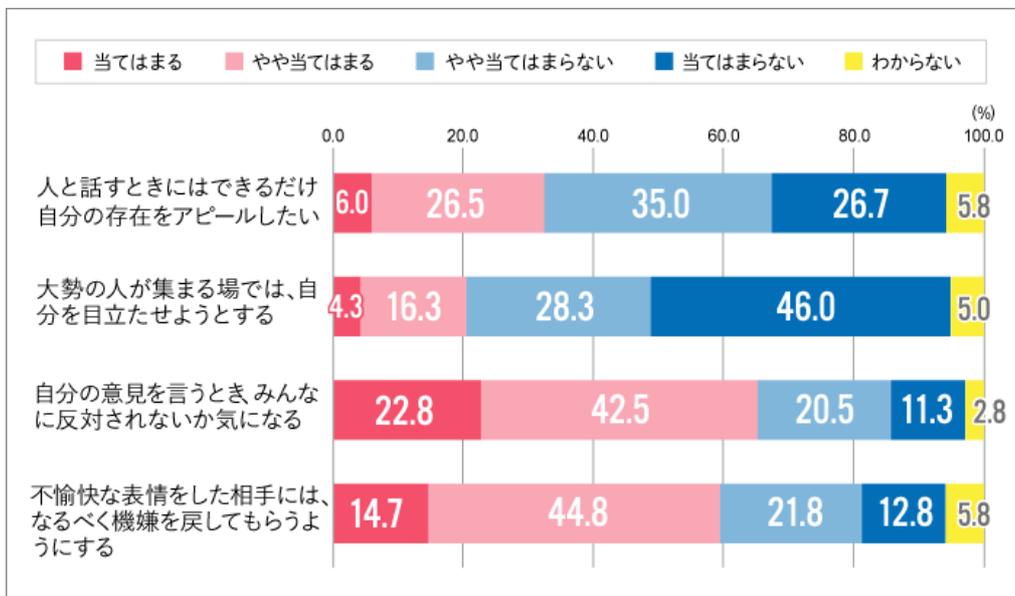


表2 人間関係における考え方1
 「令和 若者(15~29歳)が望む未来調査2019」(2019年12月)

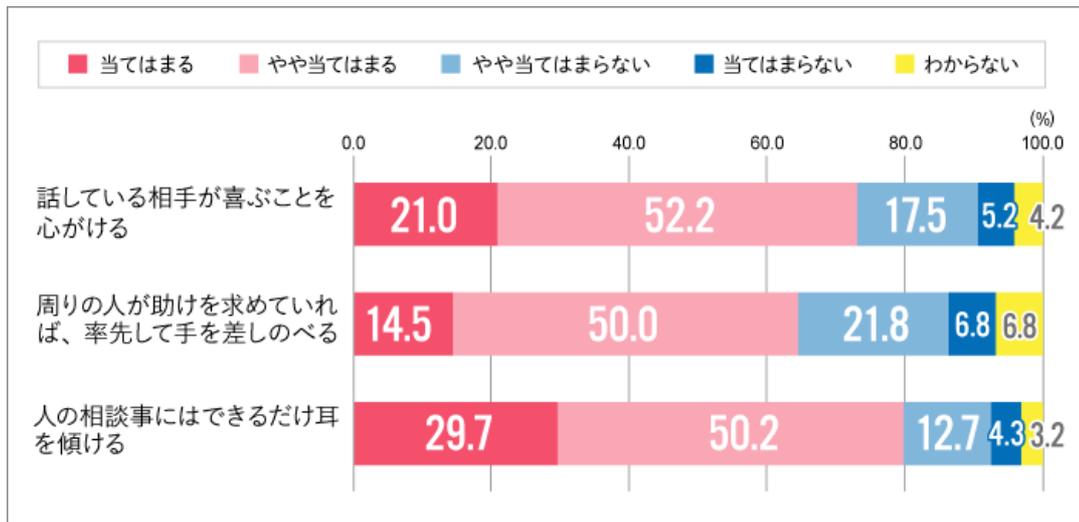


表3 人間関係における考え方2

「令和 若者(15~29歳)が望む未来調査2019」(2019年12月)

2. 定義や範囲の整理

本取り組みでは「自己主張」「自己表現」「アサーティブ」という三つの用語を用いる。「自己主張」とは、自分自身の考え方や意見、欲求などを他人に伝えることである。これはポジティブな感情でもネガティブな感情でも関係なく、どちらでも当てはまる。

「自己表現」とは自分の思っていること・考えていること・感じていることなどの言葉を用いて人に伝えることを指す。

「アサーティブ」とは、一般的な自己主張のように自分の気持ちや意見を他人に伝えるだけでなく、自分と相手の人権(アサーティブ権)を尊重する自己表現・自己主張のことを指す。アサーティブは行動療法にその起源を持つ。「アサーション」という言葉も用いる。これは「アサーティブ」とほぼ同じ意味の自己主張に関する言葉である。しかし、細かく調べていくと、少しトレーニングのやり方が「アサーション」と「アサーティブ」では異なる。

次に、「学生」の範囲は、中学生から高校生を指す。設定理由としては、小学生は、小学校の中で過ごす時間が圧倒的に長く、学校内での関係やルールが全てになる。なので、世界が狭過ぎてアサーティブを使って関係を崩してしまった場合、その子が小学校に居づらくなってしまふかもしれないといった、デメリットが大きくある。そのため、小学生には広めにくいと考えたからである。中学生になるとそれまでよりも活動範囲が広くなり、人間関係が通っている学校のみにならなくなっていること、自分自身が高校生であることから、大学生など年上の方は私が学校の様子がわからないため、厳しいのではと考えたからこの設定にした。

3.プロジェクトの目的

短期での目的は、できるだけ多くの学生にアサーティブというものを知ってもらうことである。そして、アサーティブを知ってもらうことによって、普段の生活の中でアサーティブを活用してもらい、コミュニケーションの、特に自己主張の手助けになることを目指す。

次に長期での目的は、普段の生活の中でアサーティブの活用をすることにより、自己主張を苦手とする学生の自己主張に対する苦手意識をなくすことが最終的な目的である。

4.プロジェクトの方法

短期では自己主張や対人関係、コミュニケーションについて詳しい専門家の方にお話を伺うことで、それらに関する知識を増やしていく。そしてお話を伺った経験やその中から得ることができた知識、自分でインターネットや文献を通して得ることができた知識を通して自己主張に関する問題の解決の手がかりになる最適な方法を見つける。

長期では、問題解決に最適な方法であると判断した、私が製作する短いアサーティブに関する動画を SNS などを通して主に学生を対象に見てもらい、アサーティブを知ってもらう。そして、そこから得ることができたフィードバックからさらに動画を改善していき、より良い解決の方法を見つけることを目指す。

Ⅲ 第2章 アサーティブに出会う前

1. 立命館大学総合心理学部三田村准教授にインタビュー

(1) 三田村准教授の概要

三田村准教授は立命館大学総合心理学部で行動分析学と臨床心理学を専門とした准教授職をされている。その他、三田村カウンセリングオフィスでパートナーとのこと、対人関係のこと、子育てのこと、自分の性格のこと、落ち込むことなどに対して幅広いカウンセリングを実施されている。

(2) インタビュー内容

今回は自己主張をする方法を探すために、「対人関係・人間関係」や「自己肯定感」などについてのインタビューをオンライン上で行った。

① 対人関係について

日本人の特徴のひとつとして、自分よりも相手のことを考えて、気を遣うというものがある。それらは「おもてなし」として国内外から高い評価を受ける反面、相手に気を遣いすぎて疲れてしまい、辛くなってしまうという現

状がある。日本人特有の対人関係の悩みはそのような部分からきているのではないかとおっしゃった。

② 自己肯定感について

自己肯定感は行動した後から付いてくるものあり、「自己肯定感が高くなったらやってみたい。」ということではなく、「やってみて上手くいったから自己肯定感が高まった。」が良い形である。また、たとえ何か行動を起こして、失敗したとしても自己肯定感向上に繋がる学びは得ることができ、向上する。だからこそ、何に対してもとりあえず動いてみるのが1番大切である。

2. ジャパンストレスクリア・プロフェッショナル協会校長花咲あけみさんにインタビュー

(1) ジャパンストレスクリア・プロフェッショナル協会の概要

ジャパンストレスクリア・プロフェッショナル協会は「自分自身を深く理解して、自分の人生は自らが選択していることに気づけば、生きるということに主体的に取り組み、生きる喜びに満ちあふれた社会を想像できるはず。」(ジャパンストレスクリア・プロフェッショナル協会公式ホームページ)を方針として活動している一般社団法人である。そして活動内容として、ストレスクリアの手伝いをするコーチを育成する講座をセルフコーチングからビジネスに至るまでの6つにステップ分けし開いている。

(2) インタビュー内容

今回のインタビューでは「人の視線・人の目」が気になるということを中心に聞いた。

「自己主張できない」という問題を解決するためには、その原因を叩かなければならない、と考えがちである(=原因論)。しかし、因果関係は思い込みによるところが大きいので、色々な原因をモグラ叩きし続け、被害者意識を強化し続けることになりかねない。悩みは深い価値観と直結しているからこそ生じる。その人固有の大切にしたい思いがあるから苦しんでいるのだ。悩みの奥にある根本的な人生の目的がわかる(=目的論)と、悩みの苦しみは消え、無駄な努力無しに現実が変わる。行動を変えようとするだけでは解決できない深い問題は、自分の隠したネガティブが現実化しているからだ。ポジティブな感情にだけ頼ろうとするのではなく、心の奥にある自分では見たくないネガティブな思いを

知り受けとる。すると、悩み苦しんでまで手に入れたかった真の目的がわかり、問題が問題で無くなって、同時に現実が変わる。

本当の感情感覚に気づかないように自分が自分に隠すためには、膨大なエネルギーを使っている。隠しているネガティブと一致し隠す必要がなくなると、エネルギーのダダ洩れは止まり、増殖循環し始め、より質の高いパフォーマンスが無理なく実現する。内面を深く見ていく2つの質問に答えていくと、このような自己一致が進み問題が解決し現実が変わる。

3. アドラー的心理学「嫌われる勇気」について

(1) 本の概要

岸見一郎と古賀史健が書いたオーストリア出身の精神科医兼心理学者であったアルフレッド・アドラーの「アドラー心理学」を解説した本である。

(2) 経緯

2で書いたジャパンストレスクリア・プロフェッショナルの花咲あけみさんに原因論の反対であるアドラー的心理学の目的論について書かれている本があるからとおすすめしてもらい、読んだ。

(3) 特に心に残った・重要だと感じた内容

私が「嫌われる勇気」を読んで特に心に残った・重要だと感じた部分は、大きく分けて2つある。

1つ目は「人間の悩みは、すべて人間関係の悩みである。」(岸見一郎、古賀史健他 2013、p.71)の部分である。初め読んだ時、文中に登場する青年と同じで意味がよくわからなかった。しかし、読み進めていくと、「もしたった1人で宇宙空間で生きていた場合、まず他人に対する悩みはなくなり、お金はただの紙切れになり、病院もないため病気になった場合誰にも治してもらえない。」という具体例が出されて納得した。そして今まで触れたことのない考え方だったことに加え、人間関係の悩みを無くすためにはそこまでしないといけない、ということが重要だと感じた。

2つ目は対人関係のトラブルに巻き込まれた、遭遇した時には誰の課題であるかを考えることが必要であるということだ。承認欲求という言葉をよく聞くが、アドラー心理学では捨てるべきものとされている。承認欲求は自分のやりたいことよりも他人が喜んでくれることを行う。つまり「他者の人生を生きること」になると言う。これは人の目を気にしていることと同じであるため、自分が本当にやりたいことをできず、自分の人生を生きていないことになる。自分の人生を生きることを第一として他人から嫌われる勇気を持って生きていくことが大切であ

る。「人の目」という言葉は私の探究活動でのキーワードであるため、重要であると感じた。

IV 第3章 アサーティブに出会ってから

1. アサーティブジャパン事務局牛島さんにインタビュー

(1) 概要

アサーティブジャパンは、人と人とのより良いコミュニケーションを目指して活動する特定非営利活動法人である。アサーティブを学びたい、もっと深く知りたい、またはアサーティブの講座を自分の地域や団体に開いてほしいという人向けに、講座を開いている。また、アサーティブトレーナーの派遣、アサーティブに関する情報発信などを行っている団体である。他にも、アサーティブトレーナーの養成・認定も行っている。今回のインタビューでは、私が事前に調べていたアサーティブの知識についての私の認識が正しいかの判断をしてもらったり、他にもいくつかの自己主張・アサーティブに関しての質問をした。

(2) アサーティブなコミュニケーションの形とは何か

そもそもどのようなコミュニケーションがアサーティブにあたるのだろうか。そもそも自分の気持ちにウソをつかないことが自己主張である。アサーティブなコミュニケーションの例としては何かを断る場合に相手に NO を伝えたい場合は、反対の YES から入ることである。また、相手に必要以上に謝らないことや代替案を提示すること大事である。

アサーティブジャパンが中学生に行う講座で使っているような具体的な例を挙げると、友達の家遊びに行ったら、友達の親御さんの自分が苦手な食べものをご好意で出してくれたシチュエーションが挙げられる。そのような場面でどのような対応をとるか次第で、アサーティブなコミュニケーションを行うことができる。

(3) アサーティブなコミュニケーションを身につけるにはどうすれば良いのか

コミュニケーションの良し悪しは生まれ持った性格だけで決まるものではない。そのため、アサーティブを身につけるためのトレーニングをすることで、たとえもともとコミュニケーションが原因で人間関係に悩んでいる人でも良いコミュニケーション方法を身につけることができる。いきなり友達や家族などの身近な人とのコミュニケーションから練習するのではなく、まずは利害関係が小さい店員さんやネット上の知り合いとのコミュニケーションでアサーティブなコミュニケーションの練習を少しずつすると良い。

(4) なぜ学生向けのアサーティブはないのか。

学生に比べて大人・社会人は選択肢が多く、職場の人間関係が辛く感じるならば転職をするという選択肢などがある。一方で学生は世界が狭く、転校などの人間関係の環境を変えることをすることは社会人より気軽なものではない。故に、学生にとって人間関係の環境を変えることはなかなかできない。そのため、今の対人関係、特に友だち関係にしがみついている人が多く、同調圧力も社会人に比べて強い。そのような理由で、大人ほど簡単且つ気軽にアサーティブコミュニケーションを学生に勧めることができない。

また、同じ理由で学生目線のアサーティブに関する情報もあまり存在しない。よって学生向けのアサーティブの情報はなかなかない。実際に、アサーティブジャパンでも中学校や高校などで学生向けに講演をしてほしいと言われたときにはそのような理由から慎重に講座を行なっている。

2. 本章のまとめ

アサーティブジャパンへのインタビューを通して、アサーティブについて深く知ることができた。また、自分でインターネットや文献を使って調べるだけではわからなかった、専門家の知識や実際のアサーティブ講座のことなども知ることができた。とても有益な情報を得ることができたフィールドワークであったと考える。

V 第4章 アクションについて

1. アクションの動機

アサーティブについて本やインターネットを使って調べている時、アサーティブに関しての情報は社会人向けの「アサーティブを用いた職場づくり」「取引先や上司・部下との上手な会話をするアサーティブテクニック」しか出てこなかった。私が必要としていた学生向けの情報を見つけることができなかった。

そこで、自分自身で社会人向けのアサーティブやそれに関する情報を学生向けにアレンジしたり、アサーティブジャパンさんに教えてもらったことを活かして、学生向けのものを作ろうと考えたことが今回のアクションの動機である。アサーティブジャパンの牛島さんにフィールドワークの時に学生向けの動画を作ろうと考えていることとその動画のアドバイスとチェックをして欲しいとお願いしたところ、快く快諾してしてくれた。

2. 動画の概要

具体的な動画【図1】の中身としては、「友だちに苦手なものに誘われた(食事や絶叫系など)」というひとつのシチュエーションに絞って作った。【図2】そしてその誘いを断りたい場合の返答の仕方として4つの選択肢を用意する。【図3】その中から

動画を見ている人に普段の自分ならどの返答をするかについて短い時間で直感で考えてもらう。その後アサーティブな回答、つまり誘ってくれた友だちのことが嫌いで傷つけないわけではないことを上手く伝えられる返答をアサーティブであると表示する。そして、アサーティブとは具体的にはどのようなものなのかを説明する。【図4】この動画のポイントとしては、以下の5つである。①固い会話ではなく、よく友だちとやるようなやりとりをシチュエーションとしたこと。②その会話に合うように、普段から使うようなセリフを選択肢として載せたこと。③フィールドワークの時にアサーティブジャパンの牛島さんに言われた「ずっとアサーティブでいることは自己主張をずっと行うことと同じなので慣れていない人にとっては疲れることなので使い分けがおすすめ。」という言葉動画を盛り込んだこと。④音声読み上げ機能を用いて動画内の文章を読み上げ、目だけでなく耳からも情報を得られるようにしたこと。⑤約40秒という短い動画に仕上げることで、長く見るのが億劫になるような動画ではなく、いつでもサクッと気軽に見ることができる動画にしたこと。

例えばこんな時

自分も相手も

win-winな
コミュニケーション術

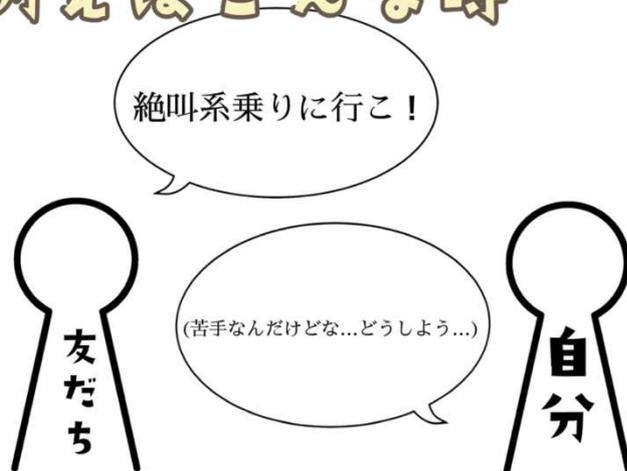


図1 動画内容1 サムネイル

図2 動画内容2 会話シチュエーション

どうしよう？

1. 私、絶叫系苦手だから無理。行かない。
2. 乗りに行こう！
3. ごめん、誘ってくれて有難いんやけど絶叫系苦手...
また誘って～
4. 嫌いって前言ったよね？なんで誘うの？

＊早口注意

図3 動画内容3 会話選択肢表示

これがアサーティブ
このように受け止めてから
NOの対象を伝え、代替案を示す

図4 動画内容4 アサーティブの説明

作った動画は、私個人のツイッターアカウントとインスタグラムアカウントで動画を見て感想をくれる現役生徒をツイートやストーリーから呼び掛けて探した。そして手を挙げてくれた人に作った動画を見てもらい、感想をもらった。ツイッターとインスタグラムの2つあわせて現役の学生5人に感想をもらうことができた。

また、アサーティブジャパンの公式ツイッターアカウント【図2】と公式フェイスブックアカウントにも掲載してもらい、あわせて11人に感想をもらうことができた。



図5 アサーティブジャパン公式ツイッター

3. アクションの動画に対する感想と反響。

まず自分のツイッターアカウントとインスタグラムアカウントで見てくれる人を募集して現役の生徒のみに絞って感想をもらった分についてである。こちらではアサーティブという言葉を知らない人に感想をもらった。感想には「見やすくてわかりやすかった。」「1分もない動画で気軽に見れるし音声付きで子供でもわかりやす

い。「選択肢があって会話形式で状況把握もしやすかった。」「アサーティブを使ったら友だちとも楽しく会話できるし何より相手も自分も傷つかないということが良い。」「アサーティブという単語を初めて聞いたけど無意識で使っていた部分があった。」「例が結構身近な会話だったのと、解説の流れが綺麗で理解しやすかった。」といった感想をもらうことができた。

次に、アサーティブジャパンの公式 SNS に掲載して感想をもらった分である。こちらはもともとアサーティブを知っている方からの感想を多くもらうことができた。ツイートに対するものは「とてもわかりやすい例でアサーティブがグッと身近になります。高校生目線でぜひ、続編をお願いします。」「シンプルでわかりやすい。微妙にハマる。是非ご覧ください。」「高校生めちやくちや優秀。うちのゼミに入ってください笑。」「つい相手に気を遣ってしまい自分の本心を主張できずにモヤモヤすることが多いです。相手を傷つけずにノーを伝える。とても参考になりました。」「アサーティブが絶対正しいような押し付けがないところが良い。言い方は自分で選べるというメッセージが良いと感じた。」といった感想をもらうことができた。

また、フェイスブックに対しては「素晴らしい。」「なんて素敵な高校生。選べるというところが良い」「素晴らしい。わかりやすい。注意事項もついていて良いです。」という感想をもらうことができた。その他、アサーティブジャパンさんのところに届いたメール等には「事例をひとつに絞ってあるのがわかりやすい。」「方言のアサーティブ会話例はあんまりないから新鮮だった。」「かしこまった会話ではなく、何気ないひとことをアサーティブに変えるだけで伝わり方が全然違うということがわかる。」と書いてあったそうだ。実際に感想を貰うことが出来たのは 11 人であったが、動画の視聴回数を見ると 2000 回を超えている。ツイッターの視聴回数の表示がどこまで正確なのかは不明であるが、少なくとも 2000 回は見てもらうことができたと考える。

4. アクションの振り返り

最初、まだアサーティブを知ったばかりの専門家でもない高校生の私が学生向けのアサーティブを広めるための動画を作っても良いのかという不安があった。しかし、いざ作って動画を人に見てもらおうと動画について、そしてアサーティブについてのポジティブな感想をもらうことができて、とても好評で嬉しかった。専門家ではない高校生だからこそ、同世代向けのわかりやすい且つシンプルで短めな動画を作ることができると感じた。

VI 第5章 おわりに

1. プロジェクトの考察・分析

今回の取り組みは、より多くの自己主張を苦手とする学生が自己主張をできるようになることを目指した。しかし、動画に対してのフィードバックをもらうことができたのが社会人を含めて、16人と少なかった。そのため、実際動画を見てどう感じてどう考えたのか、動画を見る前と見た後実際普段の生活でのコミュニケーションに変化はあったのか、そしてどう変化したのかがそこまで正確なデータを取ることができなかった。しかし、今回もらうことができたフィードバックの中から、私が作った動画や初めて知るアサーティブを好感触で知ってくれたことがわかった。ポジティブな感想をもらえて嬉しかった反面、アサーティブの知名度が低いことも身をもって知ることになった。

また、調べていく中で自己主張は2歳ごろから始まると言われている本能的なものということがわかった。そこから、自己主張ができないということは生まれ持ったものではなく、育つ環境によって自己主張の得意・不得意になるのではないかと考えた。

3. プロジェクトの反省・課題

今回の取り組みにおいて反省点・課題点は大きく分けて2つある。

1つ目はアクションの実行が遅かったことである。アクションとしてアサーティブに関する動画を作ると決めるまでに時間がかかってしまったことが大きい。プロジェクトの対象は最初に決めていたが、学生にアサーティブを知ってもらうための良いツールを考えるよりも先にフィールドワークに動いていた。動画にしようとするまではぼんやりとポスターを作成しようと考えていた。その時に1学期の進捗報告があり、フィードバックで動画にした方が良いのではないかと言われたことがきっかけである。そこまでポスターしか考えておらず、動画を作るという考えが浮かんでいなかったため、アクションの実行が遅くなってしまった。結果、フィードバックをもらえた人数が少なくなってしまった。そして、しっかりとした検証をすることが出来なかった。

2つ目はフィールドワークのやり方である。今回の取り組みでのフィールドワークは全てZoomを用いて時間を設けていただいて、オンライン上で1対1でインタビューをする形で行った。毎回フィールドワークのアポイントメントメールを送る時点で、ある程度の聞きたい内容は送っていた。しかし、いざインタビューを始めると、緊張してしまって毎回上手く話すことが出来ず、フィールドワークの相手を待たせてしまったり気を遣わせてしまった。聞きたい内容だけでなく、最初の挨拶など他の部分も考えるべきであったと考える。

4. 今後の展望

今後のプロジェクトの展望としては、動画をもっと多くの人、特に自己主張に苦手意識を持っている学生に見てもらい、自己主張のひとつのアイデアとしてアサーティブを知ってもらい、使ってみようと思ってもらうことである。また、私が作る動画の内容をもっとわかりやすく、そして濃く深くしていくことである。

今後の展望をそのように考えた理由としては、今回作った動画の内容は私自身、アサーティブを少しだけ知った段階で作ったものであるため、そこまで濃く深く掘った内容のものにはなっていない。わかりやすく簡単に言い換えるとすれば、アサーティブの軽い導入編・入門編のような動画になっている。そのため、深く知ることはできない。そのことから、今回作った動画の次にあたる、アサーティブに関してさらに深くさまざまな具体例を用いた動画を作ろうと考えている。その動画を作ることでさらに学生目線の学生向けのアサーティブについて考え、深めることができると考えている。また、自己主張の方法のひとつとしてアサーティブをさらに広めることができると考えている。

VII 参考文献

- 1.岸見一郎、古賀史健他(2013)『嫌われる勇氣』ダイヤモンド社
- 2.一般社団法人ジャパンストレスクリア・プロフェッショナル協会『一般社団法人ジャパンストレスクリア・プロフェッショナル協会ホームページ』〈<https://www.japan-spa.jp>〉(2021年10月23日閲覧)
- 3.特定非営利活動法人アサーティブジャパン『特定非営利活動法人アサーティブジャパンホームページ』〈<https://www.assertive.org>〉(2021年10月23日閲覧)
- 4.SELF MIND『自己主張が苦手な人必見！アサーション・トレーニングとは』〈<https://selfmind.ai/ja/blog/自信がない、自己主張できない自分を打ち破る/>〉(2021年10月27日閲覧)
5. 電通報『若者の意識から見える今後の日本人の新しい特性？「しなやかな集団主義」とは』〈<https://dentsu-ho.com/articles/7340>〉(2021年10月27日閲覧)
6. 『三田村カウンセリングオフィス』〈<https://www.contextual-cbt.com>〉(2021年10月27日閲覧)

リフレクシオン—探究全体の統括と自身の変容—

1.探究活動の総括

2年生の時にやっていた犬猫の保護・殺処分という探究はやっているうちに辛くなってきてしまい、中断することにした。そして、今年は去年とは全く異なる対人関係、自己主張という探求テーマでこれから上手く探求活動を行えるのかと、春の時点ではとても不安であった。実際、なかなかテーマを絞り切ることができず、スタートダッシュが遅くなってしまった。しかし、フィールドワークでインタビューをさせて

いただいた方々が全員親切で、私のつたない質問にも答えていただけた。今回の探求活動はとても周りの人に恵まれたと感じている。一般的に高校生のうちにこのような探求活動をして専門家の方にお話を伺って協力していただいて、という経験はなかなかできるものではない。私自身、インターネットで調べるということが今までは主だったが、本当に知りたいことは専門家の方やその会社に問い合わせをして、しっかりと聞いてみることも大事であると学んだ。

2.協力者への感謝リスト

(1)立命館大学総合心理学部三田村准教授

- ・自身の研究でお忙しい中、お時間を作っていただき、オンラインにてインタビューを行わせていただいた。優しく高校生の私の質問にひとつひとつ答えていただき、回線トラブルで通信が切れてしまっても待ってくださった。私の探究に使えるような論文も送っていただき、まだテーマが固まっていなかった私がテーマを定めるきっかけにもなった。

(2)ジャパンストレスクリア・プロフェッショナル協会花咲あけみさん

- ・ジャパンストレスクリアの名古屋金山校の校長もされていてお忙しい中、お時間をとっていただき、オンラインにてインタビューを行わせていただいた。普段行っているカウンセリングを軽く体験させていただいたり、私の質問にも答えていただいた。

(3)アサーティブジャパン事務局牛島のり子さん

- ・お忙しい中、お時間を取っていただき、オンラインでインタビューをさせていただいた。また、私のアクションプランの動画制作のアドバイスやチェック、アサーティブジャパンの SNS 公式アカウントへの動画の掲載の協力、動画に対しての感想の共有も快く快諾してくださった。