

# アサーティブ コミュニケーション習得セミナー

～多様性の中で“伝える力”を磨き、相互尊重のWin-Winの関係を築く～

## 対象

- NO・依頼・注意・フィードバックなどを、強すぎず弱すぎず適切に伝えられるようになりたい方
- 社内外の調整・協働・交渉の場面で、相手と対立せず建設的に意見を伝えたい方
- 指導やコミュニケーションがパワハラと受け取られないか不安を感じている方

## セミナーのねらい

- NO・依頼・注意・フィードバックなどの場面で、自分の意図を相手に配慮しながら適切に伝えるアサーティブな自己主張スキルを身につける
- 立場や価値観の異なる相手とも対立を避け、相互理解を深めながら合意形成を図るコミュニケーション力を高める
- ハラスメントへの不安を軽減し、指導・依頼・意見交換を安心して行える健全な対人関係づくりにつなげる

## セミナーの特徴

### 相互尊重（アサーティブ）コミュニケーションの効果

- 相手を否定せずに自分の意見を主張することによって、社内外の人々との協働や交渉が前進する
- 上手に自分の言いたいことが言えるようになり、ストレスをためない
- 組織の中の多様な意見が尊重・活かされ、組織としての力が強くなる

開催日時 各回とも 9:30～17:00

2026年 8月27日(木) 東京会場

2027年 2月17日(水) オンライン

講師 鍋島 正子氏

(株)グローバルリンク プロフェッショナル・アソシエイト

参加料(税込) 法人会員：68,200円/1名  
会員外：80,300円/1名

※参加料にはテキスト（資料）費が含まれています。  
※昼食の提供はございません。（各自でご用意ください。）  
※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申し込みください。

## プログラム

<昼食 12:00～13:00>

時間

9:30

### 1 はじめに

- 研修の目的
- 各自の目指す姿の確認
- 現状チェック うまく言えること、言えないこと  
→うまく言えること、言えないこと
- いま、なぜ、アサーティブか  
アサーティブ研修導入の背景  
多様性の尊重とアサーティブ  
→違いを認め、掛け合わせることで生まれる掛け算の成果

### 2 アサーティブコミュニケーションの基本

- アサーティブとは  
→発展的で協動的、すなわち、次につながり理解される自己主張
- 攻撃型(アグレッシブ)と受身型(パッシブ)とアサーティブの違い
- こんなときどうするケーススタディー
- 攻撃的過ぎる、受身的過ぎることの弊害
- 表現力を整える  
→見た目、話し方、言葉の選び方

17:00

### 3 アサーティブコミュニケーションの実践

- Noと言う  
→条件や代替案を提示し、ゼロ回答を避ける  
→相手のデメリットを最小限収める断り方
- モノを頼む  
→DESI(Describe:説明する、Express:表現する、Specify:具体的に頼む、Inform:知らせる)の4ステップでシンプルに分かりやすく頼む
- ギフトとしてのフィードバック  
→AID(Action:具体的な行動、Impact:影響 Development:進化・改善のための対策  
3ステップで相手の行動変容につながるフィードバック

### 4 まとめと今後のアクション

- 早速実行すること、この機会にやめること

※内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

申込・  
セミナー詳細は

JMA100195

検索



JMA 経営革新を推進する  
一般社団法人日本能率協会  
Email : kaisou@jma.or.jp TEL : 03-3434-1955

◆裏面も  
ご覧ください⇒