

7

2日間 良好な関係を築きつつ、自己主張をする方法を学ぶ

各種検索サイトで  
セミナーID JMA100195 検索



対話

# アサーティブコミュニケーション 習得セミナー

講師 小田 久美子  
鍋島 正子

株式会社グローバリンク  
プロフェッショナル・アソシエイト

定員 24名

## ねらい

昨今、社内・社外に関わらず人を巻き込みながら仕事を進めることが増えています。業務推進をする上では上司・部下・同僚との良好な関係を築きつつ自分の主張や意思・依頼を確実に伝え、相手との合意形成を図っていくことが求められています。また、顧客との交渉においては、自身の希望や主張を伝えながら、相手にとってもメリットをもたらす“Win-Win”の状況を創っていかねばなりません。

本セミナーでは、自分の言いたいことを上手に相手に伝える**自己主張のコミュニケーションスキル=相互尊重(アサーティブ)コミュニケーション**を習得します。

## 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

## 対象

- 自分の意見を上手く伝えられない方、自己主張が強すぎる方
- 面倒なことや大変な事を他の人に依頼するのが得意でない方
- 社内外の人との協働・交渉において上手なコミュニケーションを図りたい方

## 会期・受講形態(会場) ■ ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2024年10月 8日(火)～ 9日(水) ※オンライン

2025年 1月28日(火)～29日(水) ※オンライン

## 参加料(税込)

日本能率協会法人会員	121,000円／1名
上記会員外	144,100円／1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。  
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)

## プログラム

(昼休み12:00～13:00)

1日目	
9:30	<b>1. オリエンテーション</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相互尊重(アサーティブ)コミュニケーションとは: 特徴、活用場面</li> <li>・“自己主張”のイメージ</li> <li>・思い込みからの脱却</li> </ul> <b>2. 自分自身の振り返り・コミュニケーションスタイル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・表現力</li> <li>・自分自身の強み・弱み</li> </ul> <b>3. 相互尊重(アサーティブ)コミュニケーションの基本</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・“自己主張”の前提条件</li> <li>・アサーティブ・アグレッシブ・パッシブの違い</li> <li>・アサーティブな言語・非言語</li> </ul> <b>4. 相互尊重(アサーティブ)実践コミュニケーション</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相手のメリットにも訴えるWin-Winのアピール</li> </ul>
17:30	<b>■ まとめ 1日目の振り返りとQ&amp;A</b>

2日目	
9:30	<b>4. 相互尊重(アサーティブ)実践コミュニケーション(つづき)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Noと言う</li> <li>・反対意見を表明する</li> <li>・相手にモノを頼む</li> </ul> <b>5. 相手に話をさせ、積極的に聴く</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・聴くことの大切さとその難しさ</li> <li>・相手の言葉を引き出す、積極的な聴き方</li> <li>・基本スキル/言葉のスキル/言葉以外のスキル</li> <li>・問題解決型傾聴</li> </ul> <b>6. 相手のタイプに合わせたアプローチ</b>
	<b>7. 総合演習</b> 2日間を通して学んだスキルを活かした総合演習 状況説明→準備→ロールプレイ→振り返り
17:30	<b>■ まとめ 気づきの共有</b>

※内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。