

相手も自分も尊重する主張スキルの能力を開発する！

アサーション研修！

固定観念を払拭し、相手としっかり向き合っ、社内外のコミュニケーションをよりよく変えていきましょう。

アサーションとは、相手も自分も尊重しながらも主張する技術です。これまで日本の組織には馴染みにくいとされてきましたが、組織の目標や目的を軸に意見を言えるようになることは、企業の発展にとって重要なコミュニケーションスキルです。また、正当な主張でありながら、人の顔色をみて意見が言えない状態では、ストレス度が大きくなりメンタルヘルスの問題にも陥りやすくなります。率直なコミュニケーション力を身につけ、交渉力の土台を磨きましょう。

【受講頂きたい方】

- 主張コミュニケーションを磨きたい方
- 相手とWIN-WINの関係を築きたい方

【研修の進め方】

- アサーションの正しい理解
- 3つの表現法とは
- アサーションの実践

【基本カリキュラム】

半日・1日

| 半日・1日 | |
|-------|---|
| 前半 | 1. アサーションの理解 ・アサーティブコミュニケーションとは ・アサーティブが目指すスタイル ・アサーティブ度チェック |
| | 2. アサーティブ表現を阻害するもの ・アサーション件 ・ABC理論 ・不合理な信念 |
| 後半 | 4. アサーションの実践 ・DESC法とは ・生活事例 ・ビジネス事例 ・よりよいコミュニケーション ・問題解決行動 |
| | 5. 傾聴すること ・傾聴するとは ・人に対する評価軸 ・5つの技法 |
| | 3. 3つの会話の表現 ・攻撃的行動 ・受け身的行動 ・アサーティブ行動 |

【研修の特長】

- ①アサーティブコミュニケーションを正しく理解できます。
- ②よりよい人との関係性が築ける土台が形成されます。
- ③WIN-WINの交渉の基礎がわかります。