

# アサーティブネス ～Assertiveness～

あなたが思うような結果を得られなかったとき、その理由がコミュニケーション方法だったと考えたことはありますか？

アサーティブネスは、必要な結果を得るのに役立つだけでなく、チームや組織全体のニーズや要望を考慮するコミュニケーションに不可欠なスタイルです。正しく理解し適用されれば、アサーティブネスはすべての関係者に利益をもたらすことができます。

## 目標

- アサーティブなコミュニケーションがビジネスと人生にどのように良い成果をもたらすかを理解する
- 自分の現在のコミュニケーションスタイルを変えるのはどの領域かを特定する
- さまざまな状況を使ってアサーティブな言語とテクニックを適用し実践する

## プログラムの概要

- ❖ パート1：アサーティブとは何か？
  - ◆ グローバルではなぜ必要か？
- ❖ パート2：コミュニケーションの異なるタイプ
  - ◆ **パッシブ**（聞き役）
  - ◆ **アサーティブ**（自分を表明し相手も受け入れる）
  - ◆ **アグレッシブ**（自分を主張する）
- ❖ パート3：基本的なアサーション
  - ◆ 意見を表明する
  - ◆ 丁寧にリクエストする
  - ◆ 丁寧にNOと言う
- ❖ パート4：共感型とエスカレート型アサーション
  - ◆ 相手に理解を示して自分の主張を伝える
  - ◆ 相手の主張の結果を示して説得する
- ❖ パート5：1対1の面談での効用
  - ◆ 一日を通して学んだことを1：1の面談で実践する
- ❖ パート6：自分のコミュニケーションスタイルが変わると、どのような結果が出たかをお互いに確認

定員：8名（最少催行人数：3名）

受講対象者英語レベル(目安)：TOEIC 600 以上もしくは同等レベルの方

費用：30,000円（税別）/1名1コース

開催スケジュール及びお申し込み方法：[こちら](#) をご参照ください。

