

アサーション応用講座

**アサーションを応用して、ビジネスの関係をもっとよいものへ
現場の難局を乗り越える「伝える力」を身につけよう！**

ビジネスではコミュニケーションの難関がたくさん持ち構えています。

相手の要望に時には「NO」を伝えなければならないこともあります。

上司に対して、お客様に対して、きちんとプロとしての意思表示がきるよう、伝え方を学び、よりよい関係を築いていきましょう！



講座名	講座日数	PDU		
アサーション応用講座	1日	7PDU	Technical	0
			Leadership	6
			Business and Strategic	1

概要	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスシーンにおけるアサーティブな対話のポイントを学び、問題解決と対人関係の向上を図ります 「No」を伝えることを含め、様々な状況へのアサーティブな対応を実践的に学びます
達成目標	<ul style="list-style-type: none"> 「NO」の伝え方を学ぶ アサーティブな行動を生む「思考」を学ぶ
講座スタイル	ディスカッションやロールプレイを中心とした参加者同士の相互交流型講座
対象者	<ul style="list-style-type: none"> アサーションを実践的に業務に活用したい方 アサーションのさらなるスキル向上を図りたい方 職場の問題解決に取り組む必要がある方

■ アサーション入門講座との違いについて

アサーション入門講座と応用講座はどちらからでもご受講いただけますが、「入門」→「応用」の順に受講いただくことをお勧めいたします

アサーション入門	アサーション応用
① 「基本の伝え方」を学びます ② 職場での日常的な場面や、部下への指導など、ビジネスでよく直面するケースを題材に学びます ③ 個人の課題をテーマにロールプレイにチャレンジします	① 「基本の伝え方」& 追加ポイント(NOの伝え方など)を学びます ② マイケースでのロールプレイも行い、さらに伝え方に磨きをかけます ③ アサーティブな行動を生む「思考」について学びます

■ 【アサーション応用講座】カリキュラム概要

午前	午後
1. アサーションとは <ul style="list-style-type: none"> ・アサーションとは ・アサーティブな「NO」とは ・「NO」を伝えるミニ練習 2. ケース検討：「NO」を伝える <ul style="list-style-type: none"> ・感情のキャッチボールをする ・相手への思いやりを持った「NO」のために 	3. マイケース <ul style="list-style-type: none"> ・対話の組み立て方 4. アサーティブ・マインド <ul style="list-style-type: none"> ・アサーティブな行動を生む「思考」

■ 受講生の声

- 社員・メンバー・上司に対して、すべてに活用ができると思った。
- ロールプレイングが身近な課題でわかりやすかった。
- 具体的によくない点を指摘していただくことで、相手への接し方の改善が早くできた。
- あり得る事例を取り上げていただいているので納得感があった。
- 「相手の立場で考える」「相手が捕れる球を投げる」をロールプレイを通して理解できた。いかに自分の言いたいことに終始していたかも分かった。
- 「NOを伝える」のロールプレイでは、「突き放された感」がなにかを理解できた。自分の気持ちを表現することで、相手を自分の考えに巻き込める点を理解できた。
- コミュニケーションにおける自分の至らない点が演習を通じて次々とあぶりだされるように分かった。