

言いにくいことも、受け止めやすく、**伝える技術!**

アサーション制御講座



上司・部下 お客様 患者様 利用者様
との上手なコミュニケーション!

アサーションとは、自分も相手も大切にしたい、自己表現スキルです。
自分の気持ち、考え、信念等が、正直に・率直に・その場にふさわしい方法で、
表現できるよう目指します。
また、そこに生まれた自身の葛藤や状況に対して、お互いを思いやった歩み寄り
を行うことも、アサーションスキルです。
ビジネスシーンにおいては、立場が違い、考え方が違う上司・部下、お客様・
患者様・利用者様と、良好な人間関係を築くことが求められ、伝え方や受け止め
方ひとつで、相手の印象も変わりますし、メンタルヘルスにも影響します。
本講座では、言いにくいことも、相手が受け止めやすいように、自分自身も納得
できるような、伝えるスキルを身につけていただきます。

実施要項

日時●2019年6月12日(水) 午後1時30分～4時30分

会場●仙都会館5階B会議室 (青葉区中央2-2-10)

※会場には専用駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用願います。
なお、車でお越しの方は、近隣の有料駐車場をご利用下さい。

受講料●会 員1名2,000円 } 受講料、当日受付にて
●一 般1名8,000円 } (税込、テキスト代含む)

講師●(株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子氏

主催●(公社)仙台北法人会・(公社)仙台中法人会【2会共催】

問合せ●(公社)仙台北法人会

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-3-22 仙台ビルディング6階 TEL 022-263-0151

【アサーションスキル講座(6/12開催)】申込FAX用紙

仙台北法人会行

FAX:022(268)0205

申込締切:6/5(水)

法人名		種別	会 員 ・ 一 般
所在地	〒		
電話番号	受講者名		
FAX番号	受講者名		

※なお、セミナーの開催進行に必要な最低人数などにより、中止になる場合もございますので、予めご了承下さい。
※個人情報の取り扱いについては、本会の事業活動以外の目的で利用することは一切ございません。

アサーション制講座

講座内容

1. アサーションという、自己主張の方法
2. 私のコミュニケーションは、どんなタイプ？
 - ①4つのタイプで、自身のコミュニケーションを知る
 - ②自分が苦手なタイプへの対処法
3. 主張をする時、主張が受け止められない時のメカニズム
4. ビジネスシーンの対応事例 ～ケースワーク
 - ①スピーチロックとユマニチュードに取り組む介護会社
 - ②気弱な上司が、フォロー上手の上司に
 - ③患者様の気質対応を続けて
 - ④クレームと不満を分けて考えると
5. 受け止め方を変える方法
 - ①ベシツクミステイク
 - ②課題の分離
 - ③主張と不満
6. 受け止めやすい伝え方を身につける
 - ①禁止令から依頼形へ
 - ②シャットダウンから提案型へ
 - ③指示型から相談型へ

■対象者：入社3年程度以上のビジネスリーダー、管理者、人事担当者で、社内外において、言いにくいことを伝える立場にある方

■得られる効果：伝える必要があることを、関係性を維持しながらしっかり伝えるスキルを身につけます。

講師

(株)セールスリンク代表取締役 佐藤なな子

静岡県生まれ、宮城県在住。銀行勤務からマニュアルライターを経て、人事制度設計に携わる。その後、研修会社役員を経て、2012年、人事制度設計から人材育成まで行う、株式会社セールスリンク設立。マニュアル設計では、工場のオペレーションマニュアルや、フランチャイズ、チェーン店の業務マニュアル作成、業務のプロセス設計に数多く携わる。人事制度設計では、製造業・外食産業・医療・介護業・建設業・宿泊業などの評価制度設計から処遇制度設計まで携わる。教育研修では、接客研修や営業研修などの職種別研修、生産管理や間接部門管理などの部門研修、CS研修やクレーム対応などのスキル研修など、多岐にわたる研修実績を持つ。カウンセラーのインタークスキル研修や、塾講師の拠点研修や指導研修、クリニックの院内コミュニケーション研修なども行う。得意分野は人事制度設計と、マネジメント研修。

