

自分の意見や気持ちを伝えられるようになりたい方, 交渉力を高めたい方

自己表現力、交渉力を高める アサーション・トレーニング

心理学TA交流分析で日本唯一の国際資格(組織、教育)を持つトレーナーが指導します!

【セミナー参加者のご感想】

どうすれば適切に伝わるのかがわかりました!

- 仕事に近い場面設定でロールプレイングを行うことで、どうすればよいのかがよくわかった。わかっているつもりでもできていないことや、どうすれば適切に伝わるのかがわかり非常に良かった。

お互いの関係がよりよいものになり、交渉もスムーズになると感じました

- 職場お客様との交渉において、自分では意見を伝えているつもりでも、常に自分の表情や態度が非主張的になっていて、相手から軽視されていることがわかった。相手も自分も大切に伝えられると、お互いの関係がよりよいものになり、交渉もスムーズになると感じました。

理解し合えるのだと思えた。伝えていこう

- チームの人に遠慮気味で、自分の思いを伝えていなかった。伝えると相手が傷ついたり、落ち込んだりするのではないかと思っていたが、理解し合えるのだと思えた。伝えていこうと思う。

自信を持ってよいのだと思えました

- 自分のやっていること、仕事に自信を持って伝えていこう、自信を持ってよいのだと思えた。

自然と意欲的になれた。楽しかった。

- 自分たちで考えるという学び方が、自然と意欲的になれた。楽しかった。

【セミナーのねらい】

その1:建設的な自己表現

アサーションとは、自分も相手も大切にしながら、自分の気持ち、考え、意見、要望を伝えたいときに、率直に、そして正直に、しかもその場にあった適切な方法で伝える自己表現のことです。

不本意に自分を押し殺して言いたいことをしっかりと伝えなかったり、反対に感情的・攻撃的になったりしないで、相手を大切にしつつ、自分自身の気持ちや考えを効果的に表現するにはどうしたらよいかを考え、身につけます。



講師：北村 嘉伸

ウイン教育研究所 所長

国際TA協会公認 准教授(組織・教育)

英国やドイツでは国家資格となるTA心理学の国際資格の国際TA協会 准教授資格を二分野で取得している日本唯一の有資格者。17社の上場企業を始めとする127社の企業・官公庁で、組織開発、リーダーシップやコミュニケーション能力向上の研修を手がける。また、TAトレーナー養成スクールを主宰し、国際TA協会の専門家を養成している。

お客様満足度99%の実績 その理由は…

1. 参加者の皆様の困っていることや学びたいことを中心にして進められるので効率的だからです。
2. 一方的に教えるのではなく、考える場を提供し、実習を通して気づきを促すので、深く理解し、しっかり身につけていただくことができるからです。
3. 難しい人間理解を最新の心理学TAの活用で大変わかりやすく理解できるからです。
4. 少人数制。楽しくつろいだ雰囲気の中で進められるからです。

＜プログラム＞

9	1日目	2日目
	<p>【オリエンテーション】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修のねらい ・参加目的(困っていること、学びたいこと) <p>【アサーションとは】 (非主張的な言動や攻撃的な言動とアサーションの違いの理解)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 3つの自己表現 ・ 自己表現の行動スタイルの比較 	<p>【問題解決のアサーション】 (問題を解決する場面におけるアサーションを理解する)</p> <p>【問題解決場面での自己表現のロールプレイング】 (問題解決場面での自己表現をできるようにする)</p>
12 13	昼食休憩	昼食休憩
	<p>【アサーション権】 (相手と自分の権利を共に尊重するとはどういうことか)</p> <p>【考え方・認知】 (自分の言動を妨げる非合理的な思い込みの吟味)</p>	<p>【研修総括】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学んだことのまとめ ・職場実践目標の設定
17		

- 対象者 コミュニケーション能力を高めたい方、職場で効果的なコミュニケーションが必要とされる方
- 人数 24名位まで ●料金 72万円(受託研修として2日間の講師料、資料代として)