



相手を尊重しつつ自分の意見を主張するコミュニケーション術

アサーション研修

良好な人間関係を構築し、生産性をあげよう！

アサーション（assertion）とは、自分も相手も大事にして主張はしっかり行うものの、相手を傷つけない円滑なコミュニケーション方法です。相手の主張を否定したり、自身の主張を無理に押し付けたりするのではなく、お互いの意見を尊重し、より良い結論に導きます。

お互いの価値観を尊重しながらも対等な関係を築くコミュニケーションスキルとして注目されています。同僚や上司、クライアントと円滑なコミュニケーションをする上でアサーションスキルは有効ですが、特に部下を持つ管理職が適切なチームマネジメントを行うためには必要不可欠だと考えています。研修を通じ、アサーションの意味や人材育成の場における取り入れ方や具体的なトレーニング方法をご紹介します。

おすすめしたい対象社員

- ☑ 人への主張が激しくなりやすい
- ☑ 伝えたいことがあっても我慢してしまう
- ☑ 自分の伝えたいことがうまく伝わらない
- ☑ 部下に指導したら逆切れされた

研修概要

① 人間関係における 3つの基本的態度

- ・受身的（ノンアサーティブ）
- ・攻撃的（アグレッシブ）
- ・さわやかな自己表現（アサーティブ）

② 事例研究

- ・あなたは普段どのような伝え方をしていますか？

③ アサーティブな伝え方

- ・DESC法(事実→自分の考え意見を述べる→要求・提案→結果)を用いて相手から気持ちよくOKをもらえる伝え方を習得



研修の効果

良好な
関係性を築き
生産性UP！

相手を大事にしながら
自分の伝えたいことを
しっかり伝えられる！



研修時間

1時間～1時間30分

A

移動無し！貴社でラクラク受講 講師派遣コース

貴社の会議室などで開催します。対象者全員が受けられるので、社内のレベル統一を図ることができます。
※定員は最大20名

貴社に講師を派遣いたします

110,000円 *消費税込／1社

※テキスト代・講師交通費・宿泊費は別途



B

1名様からOK!弊社研修室で受講 一般受講コース

会場が弊社内であるため、業務から離れ研修に集中することができます。密度の濃い研修になっています。
※1～4名まで受付けます。随時受入れています。

1名様から受講できます

33,000円 *消費税込／1名様

※テキスト代含む



講師紹介



問題点を適確に洗い出し
お困りごとを解決へと導きます！

関 美分 Seki Miwaki

リーダー主任養成研修等、社員研修の第一人者。
25年以上の講師経験を持つ。経営者の意向を
研修に反映させながら、きめ細やかな指導を行
なう研修スタイルは、評価がとて高く、リ
ピートも多い。

著書は「利益を生み出す主婦パートを育てるす
ごい方法」（東洋経済新報社）がある。



現場で役に立つ、時代の変化に
即した研修にご期待ください！

中村 歩乃果 Nakamura Honoka

新人・若手社員の目線に立って基本の「型」を
習得できるように分かりやすく具体的な事例を
用いて、会社ですぐに実践に移せるように心を
込めて丁寧に指導している。

明るい笑顔と爽やかな語り口で多くの受講生の
心をつかむと評判。

※下記申込書にご記入のうえFAXでお申し込みください。

折り返しこちらから確認のお電話をお入れします。

※お電話でのお申込みの場合も、お手数ですが申込書をお送りください。

ご希望コース A 講師派遣 ・ B 一般受講		希望日時	
貴社名（フリガナ）	業種	申込責任者氏名	役職
ご住所 〒			
TEL		FAX	
E-mail			
参加者名（フリガナ）	所属	性別	年齢

FAX送信先

053-474-7883

お問い合わせは
こちら



SS 総会会計グループ
株式会社 SSブレイン

〒430-0904

静岡県浜松市中央区中沢町24-15

【TEL】 053-401-2260

【E-mail】 ss-brain@ss-brain.com

【WEB】 www.ss-brain.com