

人の心を驚づかみにする絶妙な対話術～真に分かち合うアサーティブコミュニケーション～

■想定する対象者

- ✓ 自らの想いを素直に表現することが苦手な方
- ✓ 「NO」とハッキリ意思表示することが苦手な方
- ✓ つい感情的になってしまっ場を乱す傾向のある方

■提供する価値・伝えたい事

- ▷ 論理的に意見を述べられるようになる
- ▷ 相互理解のうえで「NO」と意思表示ができるようになる
- ▷ 落ち着いて言いたいことが言えるようになる

■内容

- (1) あなたと一緒にいて、人は安心できていますか？
 - ▶ 人がその気になるのは安全・安心から
 - ▶ 「わからせよう」とする前に…
- (2) 相手の心を驚づかみにする絶妙な聴き方
 - ▶ それは「事実」ですか？「主観」ですか？
 - ▶ 心を開かせる空間のつくり方
- (3) 相手の心を驚づかみにする絶妙な伝え方
 - ▶ 人は感情の生き物である
 - ▶ 「事実」「感情」「要求」を整理しよう
- (4) まとめ

■聴講者の感想

- 分かって欲しいという欲求が強く、相互理解からはほど遠かったと反省しました。「事実」か「主観」か。問いかけながら取り組んでみます。（運輸・郵便業）
- 体感型の講演だったので、自分の上手くいっていないところを素直に受け入れることができました。現場に持ち帰って練習してみます。（製造業 中間管理職）
- 担当者としてオブザーブしましたが、この内容は全階層に受講して欲しいと心底感じました。「わかろうとせよ」は自分に対して言われているような気持ちになりました。（医療・福祉 人事部）