

～相手も自分も大切にするコミュニケーション～

# アンガーマネジメント & アサーションセミナー

**日時** 2024年6月18日(火) 10:00～16:30 (受付開始9:30)**会場** 八十二別館(長野市) ※裏面参照 **定員** 54名**講師** アドット・コミュニケーション株式会社 代表取締役  
一般社団法人日本アンガーマネジメント協会 代表理事 **とだ くみ 戸田 久実 氏**

相手を傷つけず、自分も我慢することのない円滑なコミュニケーションは、周囲と協力して仕事を進めるためにも、自分自身のストレス軽減のためにも必要です。

本セミナーでは、「怒り」の感情に振り回されることなく、怒る必要のある時に上手に怒り、怒る必要のない時には怒らないようになることを目指す「アンガーマネジメント」と、自己尊重の自己表現である「アサーション」を実践的に学んでいただきます。

## ●●● カリキュラム ●●●

### 1. 建設的なコミュニケーションとは

- (1) 自分や相手の感情に振り回されることなく、攻撃的に、また卑屈にならずに表現できる
- (2) アンガーマネジメントとアサーティブコミュニケーションがなぜ重要なのか

### 2. 「怒り」に振り回されないために「怒り」を理解する

- (1) 怒ることは悪いことではない
- (2) 問題となる4つの怒り
- (3) なぜ怒りは生まれるのか

### 3. アンガーマネジメントのトレーニングとは

- (1) 怒りの記録をとる
- (2) 衝動のコントロール～6秒ルール
- (3) 思考のコントロール～怒る、怒らない境界線は明確か
- (4) 行動のコントロール～解決志向で取り組む

### 4. アサーティブコミュニケーションとは

- (1) 3つのパターンの自己表現・自己主張
- (2) 自分のパターンを知る
- (3) 言わないという選択もあることを知っておく
- (4) 相手と心の中で対等に向かい合う

### 5. 「言えない」「言い過ぎない」ためのポイントとは何

- (1) 言いたいのか明確にする～的を絞る
- (2) 具体的な表現を心がける
- (3) 客観的な事実を伝える
- (4) NVC(ノンバーバルコミュニケーション)も一致させる
- (5) 相手の話にも耳を傾ける～同意と理解の違い

### 6. 本当の良い人間関係を築くには

- (1) 相手と心の中でどう向き合うか
- (2) 自分の感情や選択に責任を持つ

※講義中の録音・撮影、携帯電話やパソコンなどの使用はご遠慮願います



## 講師

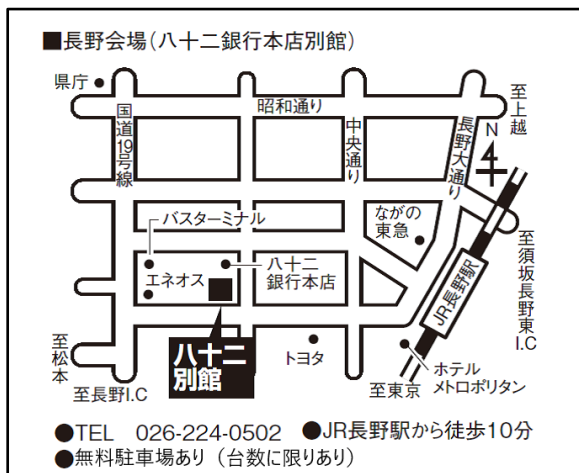
アドット・コミュニケーション株式会社 代表取締役  
一般社団法人日本アンガーマネジメント協会 代表理事

とだ くみ  
戸田 久実 氏

立教大学文学部卒業後、株式会社服部セイコー(現：セイコーホールディングス株式会社)にて営業、その後音楽業界企業にて社長秘書を経て、2008年10月アドット・コミュニケーション株式会社設立。

現在は研修講師として民間企業、官公庁の研修・講演の仕事を歴任。対象は新入社員から管理職まで幅広く、相互信頼をベースにした「伝わるコミュニケーション」をテーマに「アンガーマネジメント」「アサーティブコミュニケーション」「クレーム対応」「プレゼンテーション」「インストラクター養成」など多岐にわたる研修や講演を実施。講師歴は30年、登壇数は4,000回を超え指導人数は20万人に及ぶ。

### ●会場ご案内



### 受講者の声

- ・具体的でわかりやすく、「やってみよう」と思える内容だった
- ・怒りをネガティブに捉えていたが、うまく付き合えば正しいコミュニケーションに繋がると学べた
- ・自分の課題を解決してくれるきっかけを示してくれた
- ・メンバーに協力してもらうための伝え方やモチベーションアップのために、アンガーマネジメントやアサーティブコミュニケーションが役立つと感じた
- ・他の社員にも受けさせたい

### ●申込方法

- 下記申込書にご記入の上、このままFAXにてお送りいただくか当研究所ホームページよりお申込みください。(http://www.neri.or.jp)  
※FAX申込の場合、未読送信・機器トラブル等により、申込受付ができていないことが稀にごございます。ホームページからのお申込みをおすすめいたします。
- 開催日前月までを目途に、「請求書」をお送りいたします。  
請求書記載の期日までに受講料をお振込みください。
- 満席等により、お席をご用意できない場合は、電話でご連絡いたします。
- お取り消しの場合は**6月14日(金)**までにご連絡をお願いします。  
それ以降は受講料をお返しできません。
- 定員になり次第締め切らせていただきます。(最新の空き状況はHPでご確認ください。)
- 「受講票」は発行しておりませんので、ご了承ください。

### ●受講料

マネジメント会員	19,800円
一般会員	23,100円
会員以外	28,600円
*テキスト代・昼食代・消費税込	

長野経済研究所 宛

フリーダイヤルFAX：0120-82-6233

### 【実務セミナー】 アンガーマネジメント&アサーションセミナー(6/18) 申込書

会社名		住所	〒	
申込担当者	部署名： お名前：	TEL FAX	( ) - ( ) -	業種
e-mail (請求書送付先)	@			
受講者 ( ) 名	お名前(ふりがな)	所属 役職	お名前(ふりがな)	所属 役職

\* 個人情報は研修の運営や、研修関連情報のご提供等、研修に関する範囲で使わせていただきます。  
\* 申込責任者の方は、個人情報の提供について、必ず受講者の同意を得てください。