

～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

2026年6月17日(水) 10:00～16:30 (受付開始9:30)

会場

長野ターミナル会館(長野市) ※裏面参照

定員

60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フェロー

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、自尊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建設的な議論ができる
- (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) 感情的になるのではなく、感情を伝える
- (6) 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

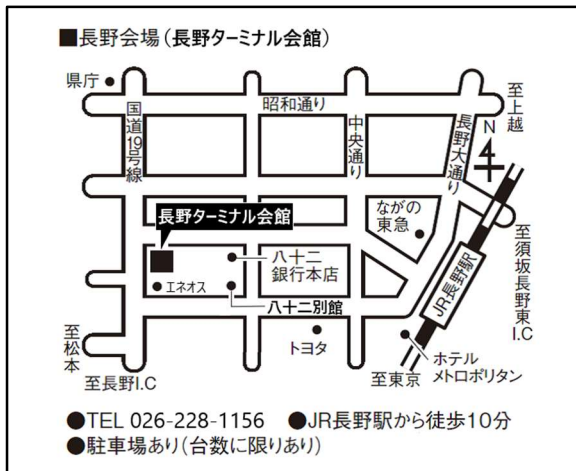
アドット・コミュニケーション株式会社
代表取締役

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：セイコーグループ株式会社)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・講演の仕事を経験。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。講師歴は約30年、登壇数は4,500回を超え指導人数は25万人に及ぶ。

●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
- ・ 思い当たることが「グサツ」と心に響いた
- ・ 日頃の伝え方の問題点と改善点が分かりやすく理解できた
- ・ 目標面談、フィードバックなどの場面で生かすことができそう
- ・ 具体例が多く、自分の身近な事に置き換えて考えることができた

●受講料 (テキスト代・昼食代・消費税込み)

マネジメント会員 20,900円 / 一般会員 25,300円 / 会員以外 31,900円

●申込方法

- 当研究所ホームページよりお申込みください。(<https://www.neri.or.jp>)
- 開催日前月までを目途に、「請求書」をお申込みのメールアドレス宛にお送りいたします。
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15日(月)** 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。(満席の場合はHPにてお知らせいたします。)
- 「受講票」は発行していません。当日受付にて確認いたします。
- 同業種の方は受講をお断りする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

お申込みの流れ

01

お申込み

長野経済研究所のホームページよりお申込みください。
申込受付されますと、自動返信メールが届きます。

02

請求書の送付

お申込みのメールアドレス宛に請求書をお送りいたします。
(開催日前月までを目途)
支払期日までに受講料をお振込みください。

03

開催当日

当日、会場で受付(出席確認)をいたします。
※受講票は発行していません。