

豊かな人間関係を築くための アサーション〈自己表現〉トレーニング入門

開催趣旨

本研修では「言いにくいこと」を伝えるアサーティブコミュニケーションの手法について、半日間で簡潔に学んでいただけます。相手の状況・気持ちを尊重しながら、自分の主張を正直に伝えるスキルを習得することを目指します。

◆研修のポイント

- ①自分がとっているコミュニケーションのパターンを把握する
- ②相手が「話しやすい」「聞いてくれている」と感じる聴き方を習得する
- ③相手が不快にならない伝え方、DESC法と「Iメッセージ」を練習する

対象の目安

勤続10年目までの教職員（対象外の方でも参加可能です）

開催日時

2025年12月19日（金）13:00～16:00

会場

キャンパスプラザ京都

募集定員

25名

- ※ 大学コンソーシアム京都加盟大学・短期大学優先および先着順
- ※ 定員を超過したときは、参加をお断りする場合がございます。
- ※ 申込人数が定員を大きく下回るときは、開講しない場合がございますのでご了承ください。

参加費用・振込期限

加盟大学・短期大学 4,000円

非加盟大学・短期大学 10,000円

- ※ 請求書をお送りいたします。指定の口座にお振込みください。

【振込期限】 2025年12月15日（月）

- ※ 期日までにお振込みいただけない場合は、事前にご連絡ください。

申込方法・申込期間

【申込方法】

WEB ページよりお申込みください。

<https://www.consortium.or.jp/project/sd/joint-p>

【申込期間】

2025年11月6日（木）10：00～12月5日（金）17：00

研修プログラム

1. こんな時どうする？＜自分の思考・行動パターンを振り返る＞

【ワーク】職場への配慮のない同僚に対して、どのように声をかけますか

2. 意見を伝えるときの考え方＜アサーティブの定義を理解する＞

(1) 人の考え方と行動のパターン

(2) アサーティブな思考とは

(3) 意見を伝えにくい場面を考える

【ワーク】アサーティブでありたいにもかかわらず、それが難しい場面を考える

(4) 意見を伝える前に感情を整理する

【参考】変えるべき考え方を知る ～ 思考のクセ

3. アサーティブコミュニケーションにおける伝え方

＜真意を伝える難しさを再認識する＞

(1) 状況を客観的に伝える

(2) 相手の話を受け止める。相手の言葉に反応を示す

(3) 自分の考えを伝える ～ I（アイ＝私）メッセージの活用

(4) 論点を確認し、最良と思われる解決策を導き出す

4. ケーススタディ ＜アサーティブコミュニケーションを実践する＞

※ケースごとに①シナリオ作り②ロールプレイング③振り返りを行う

ケース①異動してきたベテラン教職員が、処理手順等、前部署のやり方に固執しているため、現部署のやり方にあわせるよう促す

ケース②仕事が山積みのため、参加必須でない説明会への出席を今回は断りたい

5. シナリオ作り ～自身の課題を考える ＜アサーティブを実務に活かす＞

【ワーク】第2章（3）のワークで挙げた課題をアサーティブに対応するシナリオ作成する

講師

講師名：竹内ゆかり（たけうちゆかり）氏

- 1991年 大和証券株式会社に入社
証券外務員として、株式・債券・投資信託の営業と顧客管理を担当
- 2005年 ブライダル関連会社を独立起業し、代表取締役に就任
個人へのプロデュース、企業へのコンサルティング・人材育成などに従事
- 2010年 学校法人の特別専任助教に就任
コースの立ち上げに参画し、ブライダル・ビジネス実務・キャリアデザインなどの分野で登壇
- 2015年 兵庫県内 大手日系ホテルの営業部の支配人に就任
婚礼部門の責任者として、数字管理、企画戦略、人材育成などに従事
- 2016年 大阪市内 外資系ホテルのセールス&マーケティング部の部長に就任
婚礼部門の責任者として、数字管理、企画戦略、人材育成などに従事
- 2018年 大阪市内 大手日系ホテルのセールス&マーケティング部の部長に就任
婚礼部門の責任者として、数字管理、企画戦略、人材育成などに従事
その後、2部門の業務改革を推進し統合し、部長に就任
- 2022年 株式会社インソース講師に就任

■分野 ビジネス基礎、ハラスメント、リーダーシップ、OJT、評価者、コーチング、問題解決、業務改善、タイムマネジメント、プレゼンテーション、クレーム対応、CS向上、コミュニケーション、ビジネスマナー、キャリアデザイン、営業、電話応対、ビジネスゲーム（ドミノ） 他

■出身業界 金融業界、旅行・ホテル業界、冠婚葬祭業界、学校・学校法人業界

■職種 営業職経験あり（BtoB）、営業職経験あり（BtoC）、マーケティング（BtoB）経験あり、接客業経験あり、経営企画部門経験あり

■コメント 証券会社の営業職を経て、ホテル・ブライダルの分野で、営業職の責任者まで務めた経験を持つ講師。豊富な実務経験からくる経験談は、受講者から非常に高い評価を受ける。また、実務と並行して、大学教育で体系的な人材育成理論を習得しており、実務と理論の両輪で、受講者の職場実践につながる気づきと、学びを促すことができる。近畿エリアのホテルの責任者としてハードクレームを数多く対応経験が有り。様々な分野で対応能力の高い講師でもある。

■実績 総登壇回数 282回 （内容評価 95.7%、講師評価 94.8%）