



# Win-Winの人間関係をつくる コミュニケーション講座

## 相互尊重のアサーティブ・ コミュニケーション

私たちの生活は多様な人間関係に囲まれています。コミュニケーションの理想は、Win-Win の関係作り。自分が攻撃的になることもなく、委縮することもない、相手もまた同じ。この講座では、その手法の「アサーション・スキル」を学習します。個人の働き方や組織の活性化をお考えになっている方のご参加をお待ちしています。

### 募集要項

#### ■ 講座概要

世の中のICT (Information and Communication Technology) 化は、人と人との直接的接触を希薄化しつつあるように見えます。

しかし、その深層でコミュニケーションの重要性は益々増大してきています。なぜなら、多くの組織において、顧客、上司、同僚、他部署、取引先といった立場が異なる相手に対して自分の意見を伝える役割は、いくらICTが進んでも一向に減らないからです。それにもかかわらず、私たちの多くがコミュニケーションの重要性は理解しながら、解決のための一歩が踏み出せていません。手がかかりが必要です。

この講座はWin-Winの関係構築を解決の手がかりとする「アサーション・スキル」を紹介するものです。コミュニケーション問題の解決の手がかりを探しておられる方、延いてはICTと人間社会の調和をお考えになっている方に、受講して頂ければ幸甚です。

#### ■ 受講対象者

本講座は、医療機関や介護関連施設における職員を主な対象としていますが、受講資格などの制限はございません。どなたでもお申し込み頂くことが可能です。

自身のコミュニケーションスキルを向上させ、円滑なコミュニケーションによる組織の活性化、問題解決力の向上を図り、顧客（患者）満足度を高めたいという強い意欲と関心を持つ方を募集します。



#### ■ 教育カリキュラム

本講座を構成する教科は次の通りです。（教科のタイトル・順番などは変更となる場合があります。）

教科タイトル	学習の概要
【第1章】接客場面における対人関係3つのタイプ	自己表現には3つのタイプがあります。まずは自身がどのタイプなのかを調べてみよう。
【第2章】無意識のうちにあなたを縛る思考の“クセ”	自己表現は思考の“クセ”によって縛られています。アサーティブの妨げになっている“クセ”について理解しよう。
【第3章】Win-Winの関係づくり	葛藤や対立を乗り越えて「相互信頼」を築き、アフメーションで潜在意識を味方につけよう。
【第4章】相互尊重の人間づくり	怒りの感情を理解し、1メッセージで相互尊重なコミュニケーションを築けるようになるよう。
【第5章】アサーティブに聴き、相手をほめよう	コミュニケーションはキャッチボール。相手の話を聴く力とほめる力を身につけよう。
【第6章】職場に活かすアサーティブ	創造的な職場づくりをするために、学習したアサーティブを活かそう！

#### ■ 講師紹介

【氏名】 畔柳 修（くろやなぎ おさむ） 1965年1月生まれ

【プロフィール】

大学卒業後、広告代理店、経営コンサルタント会社を経て「ライフデザイン研究所」を設立。独立以前から、行動科学、Transactional Analysis、アサーティブ、ゲシュタルト療法、ポジティブ心理学、認知行動療法、プリーフ・セラピー、システムズ・アプローチなどを精力的に学び、人材開発や組織開発に応用する。

「ライフデザイン研究所」(<http://e-eap.com>)では、「経営コンサルティング／組織開発」「人材開発／研修セミナー」「キャリア&心理カウンセリング」「ストレス

チェック/EAPメンタルヘルス」の4つサービスを軸に「個人の輝きと職場の活性化」の実現に向けて、精力的に活動をしている。

【著書等】

○キャリアデザイン研修 実践ワークブック 一若手・中堅社員の成長のためにー (金子書房)

○コミュニケーション基本の“き” (Kindle)

○最新版「言いたいことが言えない人」のための本 ービジネスではアサーティブに話そう!ー (同文館出版)

○アサーティブ仕事術 ー気持ちが変わる!意見が通る!ー (PHP研究所)

…その他多数

## ■ 学習方法

- (1) Web 上の e-learning システムを通じて受講します。
- (2) 配信内容に関するご質問などは、e-learning システムを通じていつでも可能です。ただし、本講座の受講期間内に限ります。

## ■ 受講環境

本講座を受講するには、次の環境を満たしていることが必要です。

e-ラーニングシステムのご利用環境	●パソコン OS	Microsoft Windows® 7/8/8.1[いずれも 32 ビット版 /64 ビット版]・Microsoft Windows® 10[64 ビット版]・Mac®[最新版を推奨]
	●ブラウザ	Microsoft Edge®/InternetExplorer®/Firefox®/GoogleChrome®/Safari®
	●スマートフォン・タブレット	Android®/iPhone®/iPad® 等[いずれも OS は最新版を推奨]
受講上の必須条件	●インターネット接続・E-mail のご使用。 ※迷惑メール振分け防止のため、ORCAMO ドメイン (@orcamo.co.jp) からのメールを受信できるようにご設定ください。	

## ■ 修了証の発行

本講座の受講者のうち、次の要件をいずれも満たした方に対しては、日本医師会ORCA管理機構名で修了証（デジタル）を発行します。

修了要件
受講期限内に全ての章の受講が完了していること。
受講期限内に全ての章の演習問題の回答が完了していること。

## ■ 受講料・お申込み期限

- (1) 一人あたり受講料は、30,000 円（税抜）です。
  - ※ 同一の所属先から3名以上でお申込みの場合は、団体割（各受講料 10%割引）を適用頂けます。
  - ※ 受講料には支払時の手数料は含まれません。
- (2) お申込み受付開始日は、2019 年 2 月 1 日（金）です。以降は常時お申し込みを受付いたします。

## ■ 開講日・受講期限

本講座の開講日は受講料お支払日の5日後、受講期限は開講日から183日後（約6ヶ月後）です。

## ■ お申込み手続き

- (1) 受講を希望する方は、本募集要項をよくお読みになったうえで、日本医師会 ORCA 管理機構株式会社の「Win-Win の人間関係をつくるコミュニケーション講座」お申し込みページ (<https://www.orcamo.co.jp/products/comms.html>) からお手続きください。
- (2) 受講料は一括前払いとなります。お支払いには、クレジットカード・銀行振込などご利用できます。
- (3) 受講料をお支払い頂いた後の返金、受講生の変更はできません。予めご了承ください。
- (4) ご入金を確認でき次第、講座のご案内メールをご登録メールアドレス宛に送付いたします。なお、ご案内メールが迷惑メールとして処理されてしまうケースが多く発生しております。お申込み前にお使いのメールソフトやメールサーバーの受信設定のご確認をお願い致します。
- (5) ご入金後5日営業日経過してもメールの受信がご確認できない場合は、本講座の専用お問い合わせ窓口 (comms-info@pm.orcamo.co.jp) または、日本医師会 ORCA 管理機構株式会社 (03-5981-9681) までお問い合わせください。

## ■ 講座の管理・運営

本講座の管理・運営は、日本医師会ORCA管理機構株式会社が責任を持って行います。

## お問い合わせは

メールアドレス: comms-info@pm.orcamo.co.jp

TEL: 03-5981-9681 (平日9:30~17:30) まで

