



アンガーマネジメント・アドラー心理学・アサーティブコミュニケーションのエッセンスから学ぶ
若手・中堅社員のための

「思考力」「コミュニケーション力」「行動力」レベルアップセミナー

感情に振り回されずに前向きに解決する思考を身につけ、次の行動と成功につなげるには？

開催日時 2018年**8月20日**(月) 10:00～17:00

対象：若手～中堅社員

これからの若手・中堅社員が組織の中で活躍してゆくためには、失敗や困難に出会っても前向きに解決し、次の成功につなげてゆく力が求められます。

本セミナーでは、そのために必要な感情マネジメント、解決思考、周囲の人との関わり方、次の行動への結び付け方を学びます。演習・グループワークを交え、仕事や人間関係への意識と、問題解決に向けた行動力をレベルアップしていただけるセミナーです。

(詳しくは裏面をご覧ください)

講師

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



戸田 久実氏

大学卒業後、(株)服部セイコー(現 セイコーホールディングス(株))にて営業、その後音楽業界企業にて社長秘書として勤務。現在は研修講師として民間企業、官公庁の研修・講演の講師の仕事を経験。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」など多岐にわたる研修や講演を実施。講師歴は26年。登壇数は3,000を超え、指導人数は10万人に及ぶ。

[主 著]

「アドラー流たった1分で伝わる言い方」「アンガーマネジメント 怒らない伝え方」(かんき出版)「苦手意識がなくなる会話術」(大和書房)など多数。

主催

みずほ総合研究所

TEL ☎0120(737)132

会場

当社セミナールーム

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F
 (JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

参加費

★1社2名以上ご参加の場合は1名につき2,160円の割引をいたします。
 (昼食代、テキスト代を含みます。不参加の場合も返戻はいたしません。)

ゴールド会員(旧特別会員)
28,080円
 (うち消費税 2,080円)

シルバー会員(旧普通会员)
30,240円
 (うち消費税 2,240円)

左記会員以外
34,560円
 (うち消費税 2,560円)

お申込みはホームページからどうぞ

セミナー最新情報もご覧いただけます

みずほセミナー



<https://www.mizuhosemi.com>



郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1
 みずほ総合研究所 人材育成事業部(セミナー担当)

FAXでのお申込みは

☎0120(737)219

No.30-1211 **「若手・中堅社員のための「思考力」「コミュニケーション力」「行動力」レベルアップセミナー」参加申込書** (2018. 8. 20)

住所	〒		TEL
会社名	(フリガナ)		FAX
参加者	所属	役職	従業員数 <input type="checkbox"/> 100名未満 <input type="checkbox"/> 100～300名未満 <input type="checkbox"/> 300～1,000名 <input type="checkbox"/> 1,000名以上
	(フリガナ) 氏名		
派遣者名	所属	役職	氏名
	(フリガナ) 氏名		
請求書送付先	所属	役職	氏名
連絡事項			

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。 ※同業の方のご参加はご遠慮ください。

(Web用)

講義内容

1 自律型人材になるために

- (1) アドラー心理学とは
- (2) 勇気づけとは
- (3) 勇気づける人と勇気をくじく人
- (4) 褒めると勇気づけの違い

2 解決志向で考え 行動しよう

- (1) 課題に対して建設的に取り組む
- (2) 問題を見る化して解決志向で取り組もう
【ワーク】課題の整理をしよう

3 相互信頼を土台とした関係づくりのために

- (1) 相互信頼を土台にしたコミュニケーションとは
- (2) 自己受容度を上げる
【ワーク】自己受容度を上げる

4 感情をマネジメントしよう

- (1) アンガーマネジメントとは
- (2) 怒りとは～人間にとって自然な感情
- (3) 問題となる怒り
- (4) 怒りは二次感情
- (5) 衝動のコントロールとは

5 価値感の違いのある人とのコミュニケーション

- (1) 「べき」の違いを知り、認めることからスタート
【ディスカッション】「べき」の違いについて
- (2) 「べき」の境界線は明確か
- (3) 同意できなくても理解はする（同意≠理解）

6 感情を表現するときのポイントとは

- (1) 感情的になるのではなく感情を伝える
- (2) 表現するときのNGワード
- (3) 自分の感情に責任をもつ

※プログラムの無断転用はお断りいたします。

内容等に関するお問い合わせ先 **TEL 03(3591)7819**

・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。

ご参加要領

- ① ホームページから簡単にお申込みができますので、是非ご利用ください。折り返し、電子メールにて参加証と請求書をお送りします。
書面にてお申込みの場合は表面申込書にご記入の上、当研究所あて郵便またはファクシミリでご送付ください。
折り返し、郵送にて参加証と請求書をお送りします。
- ② ご参加費につきましては請求書記載の金額に基づき、セミナーの3営業日前までに下記の口座にお振込みください。
なお領収書の発行は省略させていただきます。
みずほ銀行 東京営業部 普通預金 No.2035802 ミズホソウゴウケンキョウシヨ (カ)
- ③ 満員等によりお席をご用意できない場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取消の場合は開催日の前営業日17時までにお電話にてご連絡ください。参加費は全額ご返金いたします。なお、開催3営業日前までに参加費のお振込みがなかった場合でも、自動的にお取消とはなりません。前営業日17時までにご連絡がなかった場合はお席をご用意している関係上、参加費全額をご負担いただきますのでご注意ください。
- ⑤ 反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへの出席をお断りいたします。
- ⑥ セミナー内容の録音・パソコン類のご使用はご遠慮願います。
- ⑦ 駐車場はございませんので、車でのお越しはご遠慮ください。
- ⑧ 車椅子のご利用等、お体が不自由でお席についてご相談のあるお客さまは、事前にご連絡をお願いいたします。
- ⑨ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。

宿泊施設のご案内

セミナーにご参加される方に限り、割引料金で契約ホテルをご紹介いたしております。

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまのお取引を適切かつ円滑に履行するため。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧いただけます。 <https://www.mizuhosemi.com>

