

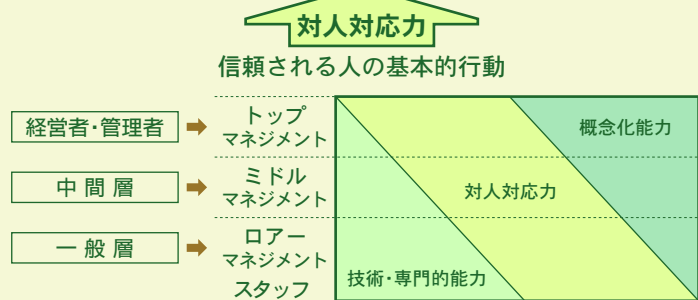
コミュニケーションスキル・ヒューマンスキルアップ 対人対応力向上セミナー

主な内容

- 1. 対人対応力とは**
リーダーシップ、コミュニケーション能力などの人を動かす主体的(オーナーシップ)能力
- 2. オーナーシップとは**
自身が源という発想での行動
- 3. 他者との信頼の根底に存在するもの**
挨拶、返事、礼儀礼節は信頼の根幹をなす give-and-giveの精神
- 4. 具体的行動 1 ― 会話編**
 - 1) 聞きだす力 傾聴、反応、内容を理解する
 - 2) 話す力
 - 3) 会話 共感しながら会話する
- 5. 具体的行動 2 ― 価値観の違いを理解する**
 - 1) 自己分析テストの体験
 - 2) 自己分析/他者との違い/違いは強さ
 - 3) ジョハリの窓
 - 4) タイプ別声の出し方の傾向分析
 - 5) テンションの違い
 - 6) 声の出し方、表情などの表出の違い
 - 7) 自己行動のふりかえり
- 6. 対応関係力強化のまとめ**

このセミナーの目指すもの

他者に影響を及ぼす力。コミュニケーションを円滑に図る能力。リーダーシップ、オーナーシップ。礼儀礼節を守り、人からの信頼を得る人間的な力をベースとした広範な能力。



技術・専門的能力 (テクニカルスキル)	業務を遂行するために必要な専門知識、専門領域での能力。OJT等の計画で育成習得される能力。
対人対応力 (ヒューマンスキル)	仕事上の人間関係を構築するうえで人を観察・分析し、望ましい働きかけを選択・実行する能力。
概念化能力 (コンセプチュアルスキル)	組織を鳥瞰し、組織が変化した時、どのように全体の機能に影響が及ぶかを認識し、問題の本質を見抜き、問題解決に向けて行動できる能力。

カツツ・モデル：ハーバード大学教授ロバート・L・カツツが提唱したマネジメント育成に対する考え方。技術、専門的力、対人対応力、概念化能力は階層によって変化します。技術、専門的能力はスタッフレベルで最も必要とされ、トップマネジメント層に向かうほど必要な割合は減少し、逆に概念化能力はトップマネジメント層に向かうほど必要性が高まるといわれます。また、対人対応力はあらゆる階層の人々に重要な能力と言えます。

受講申込書

事業所・団体名				申込日	年	月	日
所在地	〒				TEL	()	()
申込に関する担当者氏名	フリガナ				FAX	()	()
E-mailアドレス				@			
庄内産業振興センターから講座・セミナー等のお知らせメールの配信を希望しますか？（希望する・希望しない・登録済）							
受講料等のお支払方法 どちらかに☑をつけてください。		<input type="checkbox"/> 現金（初回講座の受付時）		<input type="checkbox"/> 銀行振込		受講決定通知と一緒に請求書をお送りします。銀行振込の場合は手数料をご負担願います。	
1	受講者氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等		
			男女	歳			
2	受講者氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等		
			男女	歳			
3	受講者氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等		
			男女	歳			

申込書枠内にもれなくご記入のうえ、FAXでお申込みください。

FAX 0235-23-3615

送信先／公益財団法人庄内地域産業振興センター 〒997-0015 鶴岡市末広町3番1号 TEL 0235-23-2200(代)

【個人情報の取扱いについて】 申込書にご記入いただいた情報は、お申し込みされた講座を受講していただくために必要な事務連絡等に使用するとともに、参加者名簿（記録用・講師用）作成及び今後の庄内地域産業振興センターからのセミナー情報の提供に使用させていただきます。また、「法令等で要求された場合」を除き、第三者に開示・提供いたしません。