

アンガーマネジメント～感情のコントロールが人間関係構築の鍵～

【講師紹介】 上前 拓也さん 合同会社友歩 代表

社会福祉法人を母体とする道内大手企業に 13 年間勤務。新入社員教育やシステムエンジニア等、様々な業務に関わるが、営業職の時にはコーチング手法を用い、年間新規契約数 450 件を獲得。2009 年、合同会社友歩設立。企業向けのコーチング、コミュニケーション、集中力向上に関する研修や講演、コーチの育成など幅広く活動を行う。現在までに 1,000 名以上のコーチを育成。

講座の概略

1.アンガーマネジメントとは

怒りやイライラなどの感情を効果的に管理し、建設的な方法で表現するためのスキルや技術を習得するプロセスやプログラムのこと

- ①「衝動」のコントロール
- ②「思考」のコントロール
- ③「行動」のコントロール



2.アサーティブコミュニケーションとは

自分の意見を飲み込むことで我慢したり、一方的に自分の主張を押し通したりせず、相手を尊重しながら自分の意見や感情を伝えるコミュニケーションのこと



3.みかんでいいな

①最初に伝える

- み：見たこと（事実）
- かん：感じたこと（感情）
- て：提案

②相手の返答後に伝える

- い：いいよ！（受け入れてくれた時）→お礼 or 挨拶
- いな：否！（提案を断られた時）→代替案を提示

4.感情を伝える時の3つのポイント

- ①自分も相手も尊重する
- ②肯定的に伝える
- ③Iメッセージで伝える

\*\*\*\*\*受講生の感想\*\*\*\*\*

・感情のコントロールの手法やアサーティブコミュニケーションを普段の生活で実践していきたいと思う。

・3つのコントロールについての内容が分かりやすかった。