

傾聴セミナー



人のヤル気と元気を引き出し、 心地よい人間関係を築く

相手の本音（真のニーズ）を知る傾聴技法は、ビジネススキルの基盤となるものです。相手の本当の声を引き出し、心地よい関係を築くコミュニケーション技術を身につけましょう。

このようなご要望にお応えします

なかなか意見が
集まらない

組合員の生の声を
聴きたいが、
どうしたらよいか
わからない

なかなか本音を
話してくれず
頭を悩ましている

話を聴いていても
どうしても自分の
意見を言ってしまう

セミナーのねらい

自分の意見や考えを自分から発言する組合員が少ない現在、職場リーダー自ら組合員の生の声を積極的に集めることが組合活動を円滑に進める上では大切になってきています。生の声を集めるためには、まず、どのような声であっても受け止め、耳を傾ける姿勢が大切。傾聴セミナーでは、傾聴技法を体験し、その有効性を認識した上で技法を学ぶことができます。労働組合活動、ひいては日常生活での人間関係向上に活き、心地よい人間関係を築く礎となります。

受講対象者

一般組合員、職場委員、執行役員

プログラムの特徴

- ・実績豊富なプロ・コーチが講師。
- ・「シンプルでわかりやすく」、そして、「できる」状態を生み出すプログラム。
- ・「講義」→「実習」→「実習の振り返り」の流れで構成され実践に力点を置いた内容。

株式会社ライフワークス

www.lifeworks.co.jp

〒105-0003 東京都港区西新橋1-11-3 TEL:03-5157-1470 FAX:03-5157-1471

プログラム紹介

内容

1. 信頼関係が築けているか振り返る
2. 傾聴してもらうことの心地よさを体験
3. 傾聴技法の基本を学ぶ
4. ストロークの重要性を知る



対応可能な
バリエーション

2時間

○

半日

○

1日

2日

プログラム（3時間コース） 概要

タイトル	主な内容
1. オリエンテーション	
2. 信頼関係【ラポール】の自己診断	・ラポールとは ・周囲の人との信頼関係をふりかえる
3. 効果的な傾聴技法	・傾聴時報の基本 ・プロコーチの傾聴実演
4. 傾聴の実習【感情に焦点をあてる】	・感情に焦点をあてる ・感情に焦点をあてる(実習) ・実習のふりかえり
5. 傾聴のマインド【ストローク:存在確認】	・傾聴とは相手の存在を受け止めること ・ストロークを与え合う ・実習のふりかえり
6. 学習のまとめ	

受講者の声



- ・真剣に聴く、傾聴というコミュニケーション技法の難しさを実感した。
- ・しっかり聴いてもらう心地よさを実感した。現場で是非実践したい。
- ・プラスのストローク、ほめ言葉が沢山あって単純に嬉しかった。職場でもプラスの言葉をいっぱいかけてあげたい。

講師



下村 裕篤(しもむら ひろあつ)

(株)コーチング・ラボ・ウエスト 代表取締役
(株)フューチャー・ビジョン 代表取締役

組織変革ファシリテーター
国際コーチ連盟プロフェッショナル認定コーチ

専門領域

- ① 人と組織の問題解決
- ② 営業部門の問題解決
- ③ コーチング&ファシリテーション

主な研修・講演実績

人事コンサルティング会社にて、雇用・教育・給与評価コンサルティングに関わる。
営業部門・商品企画部門・人材紹介部門などの事業責任者を歴任。その後、コーチング&ファシリテーションを中心にしたコンサルファーム「コーチング・ラボ・ウエスト」を設立。

パナソニック、NTT、住友電工、関西電力、シャープ、大阪ガス、中国電力、大日本スクリーン旭硝子、デンソー労働組合、西友労働組合、静岡銀行労働組合、神戸製鋼労働組合 など