

授業科目名	コーチング論		
必修の区分	選択		
単位数	2 単位		
授業の方法	講義		
開講年次	3 年 第 1 クオーター		
講義内容	<p>本授業では対人コミュニケーションの基本となる「聴く力」「質問力」「伝える力」を高めることを目的とする。ベースはコーチングのスキルとなるが、ファシリテーションスキルや交渉のスキルを交え、1対1または1対多など、さまざまな場面におけるコミュニケーションの質を高めるための学習と実践の場を提供する。</p> <p>一方、スキルはそれを扱う人に依存する。本講義では、良いコミュニケーションを生み出すものは何かという本質を同時に探究する。人間という存在への理解を深めることで、自分を知り、他者を理解しようという姿勢を身につけていくことを目指す。現代社会において仕事や人生を豊かにするために必須といわれるコミュニケーション力ですが、その向上のための「あり方 (being)」を見直す場にもしていく。</p>		
到達目標	<p>1. コーチング、ファシリテーションなどのスキルを一通り習得することで「聴く力」「質問力」「伝える力」が向上し、日常生活に応用できる状態になっていること</p> <p>2. 自己信頼を土台に他者と良い関係を築く力が向上していること</p>		
授業計画	<p>1 人間の心理の理解と良いコミュニケーションの基本 2 ラポールの構築とポジティブな人間関係を築く聞き方 3 コーチングのフロー（流れ） 4 質問の力とその活用 5 フィードバックと承認 6 リフレーミング 7 目標達成とコーチング的サポート 8 伝わる話し方 9 ファシリテーションスキル（場のデザインと意見の発散） 10 ファシリテーションスキル（構造化） 11 ファシリテーションスキル（コンフリクトマネジメントと合意形成） 12 「価値」からビジョンに向かう</p>		
事前・事後 学習	<p>自分や周囲の人のコミュニケーションを意識的に観察すること（1日 15 分程度）。</p> <p>数回課題を出します。コーチング実践などの内容になりますので、しっかりと行い、レポートにして提出すること。</p>		
テキスト	毎回資料を準備し、配布します。		

参考文献	<p>『コーチング・ハンドブック』山崎啓支（日本能率協会マネジメントセンター）</p> <p>『ロジカル・ファシリテーション』加藤彰（PHP ビジネス新書）</p> <p>授業では直接使用しませんが、授業内容理解のために参考にしてください。</p>
成績評価の基準	<p>出席回数と授業への積極的関与度（30%）、課題提出回数と内容（30%）、授業最終日の小テスト（40%）。</p> <p>ただし評価対象は、7回以上の出席と6回の課題のうち5回以上を提出した者とする。</p>
履修上の注意 履修要件	<p>授業は講義のみではなく、ペアまたはグループでの実践が多くなります。積極的な姿勢で臨んでください。</p>
実践的教育	<p>該当しない。</p>
備考欄	<p>履修者が定員を超過した場合、抽選を行う。</p>