

授業科目名	コーチング論	担当教員	岩田 和美
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クォーター		
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だが、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	<ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ol>		
授業計画	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 人間の心理の理解と良いコミュニケーションの基本</li> <li>2 ラポールの構築とポジティブな人間関係を築く聴き方</li> <li>3 コーチングのフロー（流れ）</li> <li>4 質問の力とその活用</li> <li>5 フィードバックと承認</li> <li>6 リフレーミング</li> <li>7 目標達成とコーチング的サポート</li> <li>8 伝わる話し方</li> <li>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）</li> <li>10 ファシリテーションスキル（構造化）</li> <li>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）</li> <li>12 「価値」からビジョンに向かう</li> </ol>		
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>課題の回数は6回を予定。内容はコーチング実践など。実践した結果と所感を提出すること。</p>		
テキスト	毎回資料を準備し、配布します。		

<p>参考文献</p>	<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） 『ロジカル・ファシリテーション』加藤彰（PHP ビジネス新書） （授業では直接使用しません。授業内容理解のための参考です）</p>
<p>成績評価の基準</p>	<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%）。 評価対象は、7回以上の出席、および5回以上の課題提出者とする。</p>
<p>履修上の注意 履修要件</p>	<p>授業は講義のみではなく、毎回ペアまたはグループでの実践を予定。 積極的な姿勢で臨んでほしい。</p>
<p>実践的教育</p>	<p>該当しない。</p>
<p>備考欄</p>	<p>履修者が定員を超過した場合、抽選を行う。</p>