

「ザ・コミュニケーションカ」

～コーチングのプロから学ぶコミュニケーションのコツ～

上司・部下・同僚、家族や友達、ご近所など、コミュニケーションを交わす相手は多種多様。
「あのひととのコミュニケーションが、もう少し良好になれば良いのにな...」という方から、「コミュニケーションは充分に取れていて問題なし」という方も、コーチングのプロから相手との信頼関係を構築し、すぐに役立つコミュニケーションのコツを学び、「コミュニケーションカ」をさらに高めてみませんか？

今回は、コミュニケーションのコツとして、コーチングの基礎スキルを網羅した内容となっていますので、8回を終了する頃には、あなたもすっかりコーチ！！もちろん単発でのご参加も大歓迎です。
是非、一緒に「コミュニケーションカ」に磨きをかけましょう。



四辻 誠一コーチプロフィール

2003年：CTPを開始する
2004年：（財）生涯学習開発財団認定コーチ
2006年：コーチ21クラスコーチとなり、
クラス運営に携わる
2007年：（財）生涯学習開発財団認定
プロフェッショナルコーチ取得
2011年：ヒズモ 代表として独立



下山ひろこコーチプロフィール

2003年 コーチ21クラスコーチとなり、
クラス運営に携わる
2007年（財）生涯学習開発財団認定
マスターコーチ取得
2010年：国際コーチ連盟(ICF)認定
プロフェッショナルコーチ取得
2012年：アクティブ・ブレイン認定講師
資格取得(認定番号58番)

3月	第1回：「4つのタイプ分け」 ～相手に合わせた関わり方のレパートリーを広げよう～ シリーズに先立ち、自分が関わる人をイメージする。 相手と関わる時に実践できる内容にする。
4月	第2回：「コミュニケーションの環境」 ～相手に関心を持ち、信頼関係を築く～ 信頼関係を築くスタートは相手に関心を持つことから始まります。 関心を持つための枠組み、そして相手にスマートに伝える方法を学びます。
5月	第3回：「目的を持って聞く」 ～自己効力感を高める聞き方～ 「聴く」ことは「話す」事より難しい。相手の話を「聴く」だけで、相手は大きな気付きを得ることができます。 そして、このスキルを手に入れるとあなた自身も大きく変われます。
6月	第4回：「アカウンタビリティ」 ～当事者意識を持つ考え方を手に入れよう～ どんな状況であれ、自分の状況を受け入れて、より良い結果を導き出す方法を学びます。 変化を起こす力をアップしましょう。
8月	第5回：「効果的な質問」 ～行動を起こす「問い」とは？～ 問われたことがきっかけで、大切なことに気付き行動を起こすことができた、という経験はありませんか？ 「相手の行動変容を促す効果的な質問」について学びましょう。
9月	第6回：「提案・リクエスト・フィードバック」 ～行動を加速させるために視点をを変える～ 相手に影響を与え、行動を加速するためのスキルを実践を通じて学びます。 相手が持たない視点を伝えることにより、相手が抱く存在感が高まります。
10月	第7回：「ファウンデーションプログラム」 ～自己基盤をガッチリ固める～ つい相手にきつく当たってしまう...人との関わりにおいても心に余裕・ゆとりが大切です。 自己基盤を固めることで、心に余裕とゆとりを手に入れ、エネルギーを高めましょう。
11月	第8回：「コーチング力のアップ」～ケーススタディを使い、実践する～

・時間 13時30分から16時30分（受付13時）
・会場 神戸市産業振興センター

・参加費 会員 2,000円 非会員 3,000円
・申し込み 神戸チャプターHP <http://www.coach-kobe.com/>