

積極的にすすめるカウンセリングと面接と傾聴

●受講期間 2ヵ月 ●受講料 14,300円

■テキスト2冊 ■添削レポート2回 (Web提出可)

メンバーを真に動機づける「カウンセリングマインド」を身につける

部下との「面接」に自信が持てるノウハウ、スキルを習得

「調子のよい人間関係」ではなく「本物の人間関係」をつくる

難しいカウンセリングの理論ではなく、

実務に生かせるカウンセリングマインドを養う



●第1単元

カウンセリングマインドを 実務にどう生かすか

- ・相手を理解することが人間関係の基本(相互理解の重要性)
- ・話ができない、聞くのが怖い
- ・カウンセリングマインドを身につけよう
- ・「話し方」よりも「聞く技術」を学ぼう
- ・「聴く力」を伸ばすトレーニング
- ・「相づち」「リピート」「言い換え」「共感」「励まし」
- ・アイコンタクトとボディ・ランゲージ
- ・職場での上手なコミュニケーションのとり方
- ・指示的傾聴と非指示的傾聴
- ・肯定的なストロークを心がけよう

…他

●第2単元

自信が持てる面接の仕方と 積極的傾聴の方法

- ・やる気を引き出す日常の話し合いの仕方
- ・聞き上手は話し上手(傾聴の技術/チェックリスト)
- ・ミーティングや会議のすすめ方(運営のチェックリスト)
- ・言葉によるモチベーションの方法
- ・「やらせ文句」「くさらせ文句」「自尊心の高揚」
- ・相談の受け方、相談の乗り方
- ・面接・面談に臨む10の基本的な心構え
- ・目標管理における面接・面談のすすめ方
(設定時、中間フォロー時、成果評価時)
- ・支援者としての管理者の役割の重要性

…他

※Web提出には「Microsoft Word」が必要です。
※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。

一般社団法人日本監督士協会

