

コンサルティングプロセスとコミュニケーションスキル

Consulting process and communication skills

中小企業診断コース関連科目

担当教員	小沼梨沙（客員） 伊藤裕美子（客員）	単位数	2単位
開講学期	秋学期	開講曜日・時限	授業スケジュール参照 授業スケジュール参照
位置づけ	ビジネススキル 応用段階		
区分	基幹科目		

科目紹介	
科目の重要性・必要性	<p>【コミュニケーションスキル】</p> <p>中小企業診断士は、クライアントの伴走者であり、決して上下の関係ではありません。経営者の真意、ビジョンや想い、悩み・迷いなどを十分に把握することが的確な提案と前向きな実行に繋がります。そのため、コンサルティングにあたっては、経営者・従業員との信頼関係を構築するための円滑なコミュニケーションが重要となります。本科目では実務で用いるためのコミュニケーションスキルを学びます。</p> <p>【コンサルティングプロセス】</p> <p>中小企業を取り巻く環境は、複雑かつ多様化し、中小企業診断士の支援のあり方も変化しています。従来の課題解決型の支援方法に加えて、企業（経営者）が抱える本質的な課題設定を共に考える姿勢が求められ、重要とされています。本科目では、伴走支援の具体的なプロセスを会得し、企業の自走化を促すスキルを身に付けます。</p>

<p>科目の目的</p>	<p>【コミュニケーションスキル】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●効果的な診断・伴走支援には、コミュニケーションスキルが重要であることを理解する ●自身のコミュニケーションスタイルを意識しつつ、コンサルタントに求められるコミュニケーションスキルを習得する ●面談の場、会議の場で効果的なコーチングやファシリテーションができるようになる <p>【コンサルティングプロセス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●本科目前半で習得するコミュニケーションスキルを踏まえ、経営者のフェーズに合わせたコンサルティングスキルを理解する ●ケース事例をもとに、実践的な支援とは何かを体得する
<p>到達目標</p>	<p>【コミュニケーションスキル】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●コミュニケーションスキル習得の必要性を理解し、効果的な関係構築ができるようになる ●経営者との対面の場、グループミーティングの場での確かなリードが取れるようになる <p>【コンサルティングプロセス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●中小企業診断士として、中小企業支援の多様なケースにおいて、自力で支援方針を立てることができるようになる ●支援時の起こる想定外の出来事を俯瞰し、柔軟に方向転換できるようになる
<p>受講してもらいたい院生</p>	<p>【コミュニケーションスキル】</p> <p>中小企業診断士として、中小企業のコンサルティングを希望する院生</p> <p>【コンサルティングプロセス】</p> <p>中小企業診断士として、中小企業のコンサルティングを希望する院生</p>

授業計画

第1回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【コミュニケーションスキル】 予習：初回は予習不要 復習：授業中に学んだ内容について、自身でも調べて理解を深めておく
	授業内容	●コミュニケーションスキル オリエンテーション ●診断実習4回を経てコミュニケーションの分野からの振り返り
	授業課題	無
第2回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業のため前回と同じ
	授業内容	●中小企業診断士に求められるコミュニケーションスキルとは ●コミュニケーションスキルの全体像の確認
	授業課題	無
第3回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：連続授業なので前回と同じ 復習：授業の内容を振り返る
	授業内容	●コミュニケーションの種類①伝えるチカラ ●「伝えた」と「伝わった」との違い
	授業課題	無
第4回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：連続授業なので前回と同じ 復習：授業の内容を振り返る
	授業内容	●「“伝わる”ための表現」 ●言葉の選び方、文章の組立て、資料類の活用
	授業課題	無

第5回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：連続授業なので前回と同じ 復習：授業の内容を振り返る
	授業内容	●コミュニケーションの種類②聴くチカラ ●ヒアリング、質問力、コーチング
	授業課題	無
第6回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：連続授業なので前回と同じ 復習：授業の内容を振り返る
	授業内容	●従業員を含めたグループ面談の場でのファシリテーション ●会議時のホワイトボードの活用法
	授業課題	無
第7回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：連続授業なので前回と同じ 復習：授業の内容を振り返る
	授業内容	●コーチングおよびグループファシリテーションの実践的な活用
	授業課題	無
第8回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：連続授業なので前回と同じ 復習：授業の内容を振り返る
	授業内容	●診断の場でのコミュニケーションまとめ ●各自目標シートの作成
	授業課題	無

第9回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：初回は、なし 復習：コンサルティングプロセスの基本について振り返り、ケースについての理解を深める
	授業内容	●オリエンテーション/中小企業診断士の仕事 ・イントロ（授業の進め方） ・中小企業診断士の活動領域
	授業課題	無
第10回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業のため、前回と同じ
	授業内容	●コンサルティングプロセス① ・コンサルティングの基本 ・支援者としての心得 ・ショートケース演習
	授業課題	無
第11回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：前回のテキスト・講義内容を見直す 復習：伴走支援にかかる知識を見直し、ケース演習で議論した内容を自分なりに整理しておく
	授業内容	●伴走型支援の手法 ・伴走型支援とは ・支援における軌道修正時の留意点 ・ケース演習の解説
	授業課題	無

第12回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業のため、前回と同じ
	授業内容	●ケース演習（伴走支援における事例） 個人ワーク、グループ討議、全体共有を通じ、支援プロセスを習得する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第13回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：ケース演習の与件文に目を通しておく 復習：様々なタイプの経営者ケースについて、支援プロセスを自身で振り返る
	授業内容	●コンサルティングプロセス② ・支援方針の策定 ・支援スキルと活用 ・コンサルティング計画の立て方
	授業課題	無
第14回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業のため、前回と同じ
	授業内容	●ケース演習（クライアントの事例） 個人ワーク、グループ討議、全体共有、講師講評を通じ、支援プロセスを習得する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック

第15回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：支援スキルの活用法を見直しておく。総合ケース演習の与件文を読む 復習：総合ケース演習について、自分の考えと他者の考えを比較しケースへの理解を深める
	授業内容	●総合ケース演習 ・ケース概要と演習の進め方 ・相談者Aの支援計画検討
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第16回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業のため、前回と同じ
	授業内容	●総合ケース演習とまとめ ・全体討議 ・講師フィードバック ・コンサルティングプロセスの総括
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
	その他のフィードバック方法	最終課題（提出レポート）あり。授業で内容をお知らせします

授業情報

<p>授業方法</p>	<p>【コンサルティングプロセス】 座学で支援プロセスについての知識を習得し、ケース演習を通じた個人、グループワーク、全体討議で知識の定着を図る</p> <p>【コミュニケーションスキル】 座学及びロールプレイング等の演習を含め実践的な技術の習得を図る</p>
<p>テキスト</p>	<p>【コンサルティングプロセス】 必要な資料は適宜配布します</p> <p>【コミュニケーションスキル】 必要な資料は適宜配布します</p>
<p>参考図書</p>	<p>【コンサルティングプロセス】 授業内で案内します</p> <p>【コミュニケーションスキル】 授業内で案内します</p>

<p>評価方法</p>		
<p>評価の視点</p>	<p>評価 ウェイト</p>	<p>備考</p>
<p>【コミュニケーションスキル】 評価視点1 授業への参画姿勢</p>	<p>30%</p>	<p>授業中の参画姿勢や他者とのコミュニケーション力を評価します。</p>
<p>【コミュニケーションスキル】 評価視点2 発表や課題の内容</p>	<p>20%</p>	<p>講義で学習した内容が、発表や提出課題に活かされているか評価します。</p>
<p>【コンサルティングプロセス】 授業への参画姿勢</p>	<p>30%</p>	<p>授業中の発言、態度、他者とのコミュニケーション力を評価します</p>
<p>【コンサルティングプロセス】 発表や提出課題の内容</p>	<p>20%</p>	<p>聞き手や読み手を意識した言語表現、コンサルタントとしての適性を評価します</p>
<p>合計</p>	<p>100%</p>	

受講生へ

(授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル)

【コミュニケーションスキル】

中小企業診断士は、中小企業との信頼関係をいかに早く築けるかでその後の進捗度合いが違います。中小企業の経営者から信頼される診断士になるためのコミュニケーションについて、皆で一緒に考えながら学びましょう。

【コンサルティングプロセス】

経営コンサルティングの現場は、人間同士が全人格で向き合う真剣な場です。中小企業診断士は、人の機微にふれる繊細さと事業の方向付けをする思い切りの良さも必要です。授業では、学生同士の意見交換の場を多く取り入れていきます。コンサルティングのシミュレーションをするつもりで取り組んでみてください。