

部下の可能性を引き出す“ビジネスコーチング”〈基礎〉

■コーチングとは

コーチングとは、相手の能力を最大限に引き出し、自発的な行動を促進するためのコミュニケーションの技術です。多くの場合、ゴールを達成したり、障害を打開するための答えや能力はその人自身が持っています。その能力を引き出し、相手の自発的な行動を促進するのが“コーチング”です。

■研修の狙い

- ◇職場の活性化と部下の能力開発のためのコーチング能力の修得
- ◇効果的な部下指導育成
- ◇動機づけによる自発性の促進
- ◇精神的な問題の効果的解決と予防

■コーチングの役割

コーチは、「自発的な行動を促す人」であり、それを可能にするコミュニケーション・スキルを持っている人のことです。コーチの役割は、部下(後輩)とコミュニケーションを交わすことによって、部下(後輩)が実現したいと願っているゴールを明確にし、それを可能な限り短期間で達成できるようにサポートすることです。その過程において、アクションプランを共に練る、障害となっていることを明確にする、必要である協働体制を創る…などを行っていきます。このプロセスを“コーチング”といいます。

■コーチングの方法

コーチングは、コーチと部下とのパートナーシップで行われます。理論だけではなく、実践を通じてコミュニケーション・スキルを習得します。

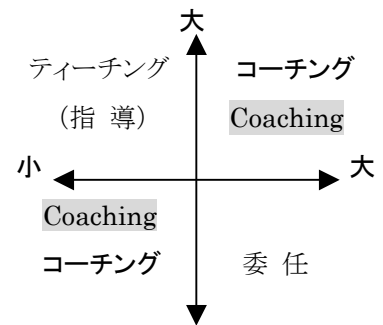
知っている(理解レベル)→やってみる(行動レベル)→やり続ける(成果レベル)へ

■コーチングの成果

- ◇部下の能力ややる気が高まる
- ◇部下の目標(望ましい未来)が明確になる
- ◇職場の人間関係が良くなる
- ◇職場の生産性が向上する
- ◇心身のストレスが減る
- ◇創造性を発揮することができる
- ◇未完了を少しずつ完了させることができる
- ◇ゴールを達成されるまで意識を集中し続けることができる…etc.

■3つの基本的な考え方

- ①人は皆、無限の可能性を持っている！
- ②その人が必要とする応え(答え)は、その人の中にある！
- ③その応え(答え)を見つけるには、パートナーが必要である！



<研修プログラム>

<第1日目>

<第2日目>

10:00	ーオリエンテーションー	レッスン『目標設定』 ー相手に自信と安心感を与えよー
	I. コミュニケーションの見直し ①図形描写ゲーム ②無言のメッセージ II. コーチングとは ①マネジメントにおけるコーチングの位置づけ ②コーチングの知識と技術の概要	・目標についてたくさん話す ・目標を行動にイメージさせる ・目標設定の考え方と達成する3つの計画 ・やる気と可能性に火をつける レッスン『承認する』 ー安心感と自信を持たせるー ・ストロークとは
12:00	昼 食	
13:00	II. コーチング・スキル レッスン『聴く』 ーコーチングは信頼関係が基礎ー ・相手にあったアプローチを学ぶ ・「聞く」から「聴く」、「傾聴」へ ・引き出す ◇傾聴の実践ゲーム レッスン『質問』 ー相手から答えを引き出すー ・重要な「なぜ」と「何」 ・沈黙を上手に活用する ・相手の不満は提案の第一歩 ・究極の質問とその効果的な使い方	・微妙な相づちテクニック ・気持ちを話す ・褒め言葉とその使用法 III. ロールプレイング IV. コーチングスキルアップシートの作成
17:00		

オプション…研修終了後、電話によるコーチングが2週間受けられます！

講師担当:ライフデザイン研究所 所長:畔柳修(くろやなぎおさむ)