

# 部下育成や現場改革に活かす！「コーチング」

## 実践的な活用を重点に置く！！

# コーチング実践講座（基礎編）

コーチングとは・・・ 部下（相手）のやる気と可能性を引き出すコミュニケーション技法です。そして昨今では、「コーチング」という言葉をTVや本、人材育成の研修で多数紹介されている今注目の技法です。

### 対象者

1. 自分の指導の仕方に自信がなかったり、不安を感じている方。
2. 「やらされ感の部下」をどうにかしたいと悩んでいる方。
3. 「指示命令」には従うが、「自ら考える」ことができない部下がいることに問題を感じている方。
4. そもそも自分自身のコミュニケーションに自信がない方。

### 【コーチング】でこんな人材を育てます

- チーム内の関係の質を高め、メンバー相互の信頼とモチベーションを引き出す人材
- 自ら考え行動し、成果を出し続ける自立型の人材
- 指示命令で人を動かすのではなく、一人ひとりの内発的動機を引き出す人材

### このような課題解決にご活用ください

- 職場内のコミュニケーションが良くない、もっと風通しの良い職場風土をつくりたい
- 言われたことはやるが、もっと自ら考え、自らの意思で行動する人材を増やしたい
- できない理由を並べるのではなく、どうしたらできるのかと前向きにチャレンジしてもらいたい

#### 【特長1】

コーチングの基本の考え方やその意義、なぜコーチングが求められているのかが、しっかりと理解把握できます。

#### 【特長2】

相手の可能性と自主性を引き出すコーチングスキルの基本が身につく、コミュニケーション能力とリーダーシップの向上につながります。

#### 【特長3】

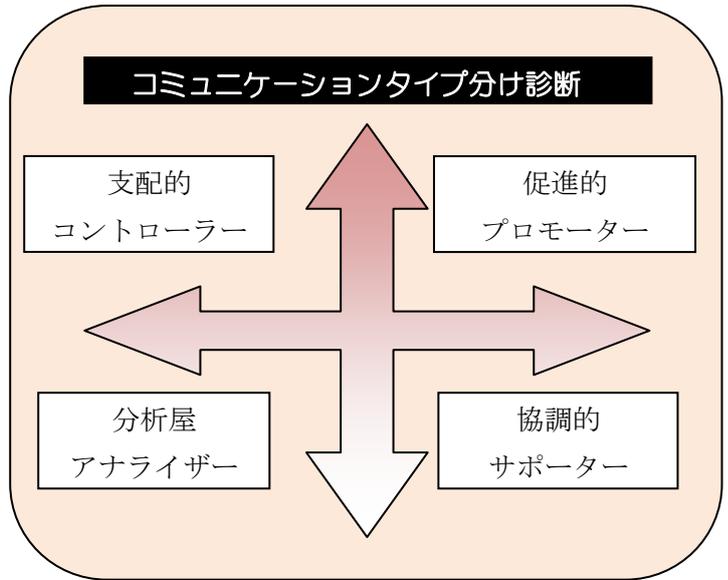
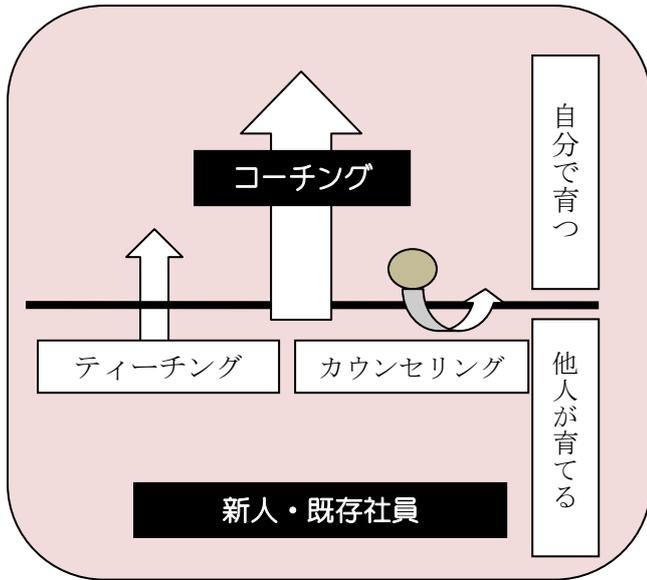
相手だけではなく、自分自身の中にある可能性を自ら引き出し、さらなるキャリアアップを図ることが可能になります。

#### 【特長4】

相手と自分のタイプ分け診断をしながら、自分と相手のタイプを理解したなかでどのように戦略的に関わるか！そこから関わります。



【コーチングとは？】



【コーチングの基本ポイント】

ポイント1



コーチングにおける「効果的な質問方法」

コーチングにおける質問方法は何百種類もありますが、本研修では「自発性」や「気づき」を促す質問方法を体得して頂きます。基本の理解なくして応用することはできません。他人から指示されて、「イヤイヤ」行動する時の成果を1とすると、自分で「やると決めて」と思って行動した場合の成果は2.5倍以上になります。自分で納得して自発的に行動した方がよい結果が出るのです。

ポイント2



相手(部下)に関心を持つ

コーチングは、部下を叱るより褒めて育てることを奨励しています。また、コーチングには100以上のスキルがあるとされていますが、どんなに優しい励ましの言葉でも心が伴わないと相手には伝わりません。部下を褒める効果的な言葉や、部下をやる気にさせる殺し文句が紹介されておりますが、相手を思いやる心がないと単なる技術になってしまいます。

ポイント3



ラポール(信頼関係)を作る

同調→共感→痛感→ラポール(信頼関係)のステップを学びます。

人間は似ているものに好感を持つものです。姿勢・態度・声のトーン、高低、スピード、更に価値観等に同調することによりラポールの第一歩が始まります。そして、うなずき、あいづち、バックラッキングによって、コミュニケーションをより深め共感・痛感を通じてラポールを築いていきます。

ポイント4



目標達成をサポートする

成果がでないのは

- ① 実施する内容や方法が間違っている
- ② 実施する内容を徹底してやっていない

この2つに分類することができます。実施する内容が正しくても、徹底できなければ効果はあがりません。

★コーチングは、部下の目標達成をサポートし、徹底するのに効果的です。



コーチングサロン開催風景



コーチングサロン開催風景



コーチング講座の風景 担当講師 須山



コーチング講座の風景

1. 研修名 : コーチング実践講座【基礎編】12回シリーズ
2. 開催日時 : 平成24年5月30日(水) 18:00~21:00 スタート  
(日程詳細はプログラムをご覧ください)
3. 会場 : 浜松アリーナ 第2研修室 (会場詳細は後日ご連絡いたします)
4. 定員 : 少人数制
5. 研修代金 : お一人様 100,800円 (税込)

### 『コーチング実践講座 参加申込書』

申込書：必要事項をご記入の上、FAX053-411-6859 まで送信をお願い致します。

会社名：		所在地：	
TEL		FAXまたはメール	
お申込者名：			
参加者名：	参加者名：	参加者名：	
(役職)	(役職)	(役職)	(役職)

## プログラムの内容

	日程	所要時間	コーチング実践講座【基礎編】 主な学習内容
第1回	5月30日 (水)	3時間	<b>コーチングの基礎理論とベーシックスキル(1)</b> ●ラポール 心の架け橋 関係づくり ●フィードバック
第2回	6月13日 (水)	3時間	効果的な質問 相手に「気づき」を持たせる質問とは?
第3回	6月27日 (水)	3時間	●承認 心のビタミン・やる気につながる承認とは? ●動機付け、他
第4回	7月4日 (水)	3時間	●ビジネス・コーチングの基本プロセス ●相手の開発レベルに応じたコーチング
第5回	7月25日 (水)	3時間	目標設定コーチング 実習訓練
第6回	8月22日 (水)	3時間	<b>コーチングの基礎理論とベーシックスキル(2)</b> ●パフォーマンス観察
第7回	8月29日 (水)	3時間	●エンパワーメント
第8回	9月12日 (水)	3時間	●セルフコーチング
第9回	9月26日 (水)	3時間	●タイムマネジメント、他
第10回	10月17日 (水)	3時間	●ロールプレイ
第11回	10月31日 (水)	3時間	●行動傾向・対人関係スタイルへの対応 ●次回までのブレイクスループラン
第12回	11月14日 (水) 予定	3時間	まとめ 全体振り返り ロールプレイ



★会場：浜松アリーナ 第2研修室

★開催時間：18:00～21:00