

コーチング～部下の成長をサポートし信頼関係を構築する～

【講師紹介】 上前 拓也さん 合同会社友歩 代表

社会福祉法人を母体とする北海道内大手企業に13年間勤務。新入社員教育やシステムエンジニア等、様々な業務に関わるが、営業職の時にはコーチング手法を用い、年間新規契約数450件を獲得。2009年、合同会社友歩設立。企業向けのコーチング、コミュニケーション、集中力向上に関する研修や講演、コーチの育成など幅広く活動を行う。現在までに1,200名以上のコーチを育成。

講座の概略

1. コーチングとは

コーチ・・・四輪馬車という意味

コーチング・・・相手は自分の足で目的地まで行けるが、馬車を使い確実に早く着けるようにするのがコーチングの語源である

コーチングの意味・・・相手の中にある答えを引き出すこと

トレーニングの意味・・・教わった方法で進むので、一つのやり方で進んでいく



2. コーチングのやり方

①傾聴・・・「訊く」・「聞く」・「聴く」

②承認・・・「結果承認」・「行動承認」

YOU メッセージ・I メッセージ
・ WE メッセージ

③質問・・・「特定質問」と「拡大質問」

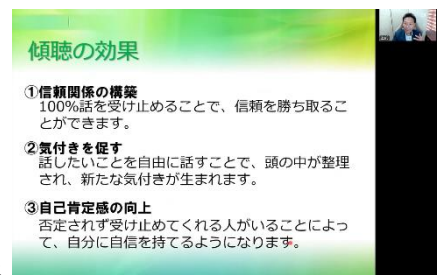
深く考えてもらう時は拡大質問を意識する

「過去質問」と「未来質問」

未来の改善に向け、支援していくことを目的とするには未来質問を意識する

「否定質問」と「肯定質問」

肯定的な言葉を使って、支援していくことを目的とするには肯定質問を意識する



*****受講生の感想*****

・傾聴スキルを高められるようにしたい。普段使っている言葉を変えて、部下に伝えるようにしたいと思った。

・業務上の出来事において、コーチングの手法でポジティブシンキングしていき、生産性向上に努めていきたいと思う。

・スキルのレベルによってトレーニングとコーチングの割合が違うことが分かった。