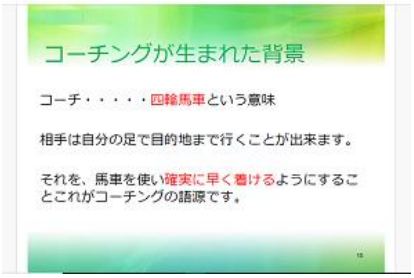
第 2 回　10 月配信

コーチング～成果とやる気を引き出すコミュニケーション～

【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。企業向けのコンサルティング、コミュニケーション、集中力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 1000 名以上のコーチを育成。

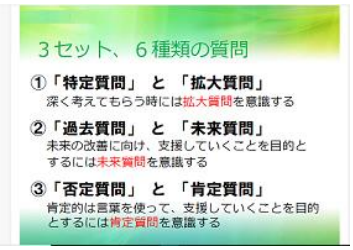
講座の概略

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・・相手に答えを教えること

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＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

・部下から自ら気付き、やる気になって成長できるように、傾聴のスキルを使った 1on1 ミーティングにトライしたい。
・コーチングとトレーニングが生まれた背景と使い分けについて、言葉の意味を深く理解できた。スタッフの教育などで使い分けながら活かしたい。
・他人との比較ではなく、本人のタイムラインと比較して承認するというのが相手にも自分に対してもとても大切なことだなと思った。
・コーチングについて、特に部下の成長のための質問の部分が勉強になった。