

# 管理職を対象とした コーチング研修 マイ・ノート ①事前案内

## お名前

このテキストは、どんどん書き込んで完成していただくようにつづられています。枠外も含めて気づいたことを、ノートのようにメモして行ってください。終了時には、あなたの財産となるでしょう。

1

## ステップ1 事前学習 オリエンテーション

		テーマ	ポイント
事前学習 (オンデマンド)	ステップ1	オリエンテーション	ゴール・ステップ・ルール 事前課題のご案内
研修当日 (オンライン)	ステップ2	プレゼンと関係づくり	事前学習を共有しながら ゴールを決める
	ステップ3	相手とのコミュニケーション(1) 3分コーチング	グループ実習 ロールプレイング
	ステップ4	相手とのコミュニケーション(2) 30分コーチング	グループ実習 ロールプレイング
	ステップ5	自分とのコミュニケーション	自身の思考と感情のクセ とむきあう
	ステップ6	相手とのコミュニケーション(3) 応用例と質疑応答	疑問を解決しよう
	ステップ7	行動計画と相互承認	明日からはじめる行動 お互いの承認

2

# そもそも「指導」とは？

## あなたにとって「指導」とは何ですか？

やってみせ、言って聞かせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ。

話し合い、耳を傾け、承認し、任せてやらねば、人は育たず。

やっている、姿を感謝で見守って、信頼せねば、人は実らず。

出典：山本五十六の名言

# そもそも「指導」とは？

## 【心構え】

- 相手の成長を願う
- 相手の可能性を尊重する
- 相手の利益と、組織の利益をつなぐ

## 【対象】

- 工作上必要な事の指摘や修正
- 健全な職場環境を維持するため

## 【態度】

- 自然体、受容的、肯定的

## 【感情】

- 穏やか、温かい、きりっと、好感

出典：クオレ・シー・キューブ

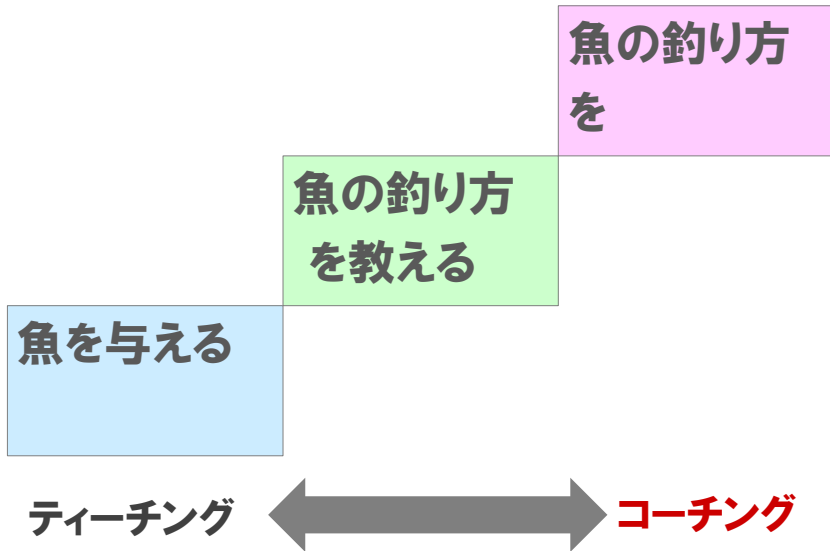
## 【その結果】

部下が責任をもって  
発言行動する  
(心理的安全性)

…ようになって  
欲しい！  
思いはある。  
しかし…



## 魚を与えるのではない



5

## 今なぜ管理職にコーチングが求められているのか

- 多様性の拡大
- 正解が1つではない課題の増加
- イノベーションの必要性

「新コーチングが人を活かす」より

(ビジネス) コーチングとは、  
相手＝クライアント（部下や関係者）と  
一緒に探索しながら、問題解決を協働する  
プロセスのこと。

6

## 研修のゴールと学習のポイント

### 【ゴール】

コーチングの基本スキルの学習を通じて、部下やまわりの人との**適切なコミュニケーション**の取り方を理解し、**自ら成長し続ける意欲**が喚起された状態を目指します。

### 【学習のポイント】

#### ①相手とのコミュニケーション

3分コーチング（日常の関わり）と、30分コーチング（しっかり話しあう）との両方を学ぶ。

#### ②自分とのコミュニケーション

自らの振る舞いに気づき、良い点を活かし、改善すべき点は自ら改善していく事を決める。



# コーチングの歴史と定義

【ビジネスコーチングが生まれた背景】

19世紀 ~精神医学、心理学、哲学、カウンセリング(フロイト、アドラー…)

1900年 ~経営学、マネジメント(テーラーVSホーソン実験)

1950年 ~「ビジネスコーチング」(ハーバードビジネススクール メイス博士)  
人間性心理学(マズロー、マクレガー、レヴィン) ~体験学習

1995年 ~ICF国際コーチ連盟設立

2000年 ~日本に導入(心理的安全性、エンパワメント、エンゲージメント)

コーチングとは、思考を刺激し続ける**創造的なプロセス**を通して、クライアントが**自身の可能性**を公私において最大化させるように、コーチとクライアントの**パートナー関係**を築くことである(ICF国際コーチ連盟)

定義

ビジネスコーチングとは、相手＝クライアント(部下や関係者)と一緒に探索しながら、**問題解決を協働するプロセス**のこと。(本研修)

9

## ビジネスコーチング

### 日常 3分コーチング

日々の声かけ、報連相  
気に留める、あいさつ、朝礼など



### 面談 30分コーチング

1on1ミーティング  
時間をかけた相談・アドバイスなど



**共通** ・自分の心を整える  
・環境を整える ・課題を決める

10

## 3つの事前課題をお願いします

事前課題1 書籍の一読  
気になったところにマーカーを。



事前課題2 部下へのコーチング  
実際お話ししてきてください。



事前課題3 ご自身なりのゴール  
今回得たいこと、学びたいこと。



当日の進行を効果的に行うために、ご協力をお願いします。

事前課題1 書籍の一読  
気になったところにマーカーを



こんなところが気になった。



NOTE

## 事前課題2 部下へのコーチング 実際お話ししてください。



### 進め方

- (1) 部下をお一人選び、コーチングの場(20分~30分程度)を設けてください。内容は、「今の仕事」「キャリア」「人間関係」「成長実感」「健康」「家族・友人」など、相手に合わせて実施してください。
- (2) 実践してみて、上手いかなかった点、もっと改善したいと感じた点をまとめてください。



## 事前課題2 実践してみた感想

実践してみて、上手いかなかった点、改善したいと感じた点は…

当日の研修でマスターしましょう。

NOTE



## 事前課題3 ご自身なりのゴール



### 【研修全体のゴール】

コーチングの基本スキルの学習を通じて、部下やまわりの人との適切なコミュニケーションの取り方を理解し、自ら成長し続ける意欲が喚起された状態を目指します。

【私のゴール】 とくに得たいことは・・・

NOTE

