

部下のやる気を引き出す コーチングコミュニケーション

リーダーシップ型からフォロワーシップ型のマネジメントが必要と言われています。リーダーが引っ張っていくのではなく、部下のやる気を引き出し、部下が主体的に活躍していく、すぐできるコミュニケーションのコツをお伝えします。

◆日程(全3回)

・1回目:2021年1月13日(水)

・2回目:2021年1月20日(水)

・3回目:2021年1月27日(水)

◆時間 15:00~16:00(1時間)

◆※ 切 2021年1月12日(火)

◆参加費 無 料

【講師プロフィール】

株式会社セントワークス

営業部 ワーク・ライフバランスコンサルティング担当

一之瀬 幸生(いちのせ さちお)

働き方改革、組織の風土改革などを専門領域とする。2013年にセントワークス入社し社内のワーク・ライフバランスを推進すると同時に、コンサルタントとして企業、自治体にて研修や職場の働き方改革を支援している。



<資格等>

(株)ワーク・ライフバランス 上級認定コンサルタント / 産業カウンセラー / 一般社団法人ビジネスファシリテーション&コーチング協会認定ファシリテーター & コーチ@プロフェッショナル / ライフドック横浜 Ba creator /

【カリキュラム】

●1回目「人は自分が決めたことは主体的に行動する」

部下に〇〇した方がいいよ、と伝えても行動に移してくれないことはありませんか？ それは部下が自分の中で“やろう”と決めていないからです。また、部下が指示したことしかやらない受身型になってしまったケースはありませんか？

指示型マネジメントの場合、部下は言われたことだけやればよいという思考停止や工夫しなくなる、また仕事にモチベーションを感じなくなるケースもあります。

コーチングコミュニケーションでは、部下に一方的に指示するのではなく質問や対話をしながら部下が自分で考え、決めていくアプローチをとります。

コーチングは奥が深いですが、今回は基本アプローチをお伝えします。

●2回目「部下のやる気を引き出すにはまずは関係性作りから」

部下の成長のために良かれと思って指導をしてもなかなか伝わらない、行動に変化がみられない、ということはありませんか？

部下に行動に移してもらうには、あなたと部下の関係性を構築することがスタート地点です。関係性構築にはただ会話を増やせばよいという訳ではなく、コミュニケーションをとる時の心の姿勢、傾聴、承認の声掛けなどコツがあります。

〇〇が出来ていない、と注意する指導型から脱却し、関係性をつくりながら客観的に意見を伝え、部下自身が成長していくコーチングアプローチについてお伝えします。

●3回目「タイプ別アプローチで部下のやる気を引き出す」

自分と異なるタイプの人とコミュニケーションをとる時、どうも上手くいかないと思うことはありませんか？

同じ言葉掛けをしても人によって受け止め方は異なります。その言葉が

心に響く人もいれば、同じ言葉をかけても響かない人もいたり、喜ぶ人もいれば、そうでない人もいます。

人のタイプは様々ありますが、今回は4つのタイプに分けて、どのように接すると仕事がスムーズに進むのか、どのような言葉掛けがモチベーションアップに繋がるのか、などをお伝えします。

部下の特徴にあった接し方でチームの力を最大限発揮していきましょう。

【セミナー参加手続きについて】

- ①まずは、“メール”にてお申込みください
- ②参加申込確認後、ZOOMの「入室URL」を送付します。
- ③開催日当日「入室URL」をクリック！すればOK



【参加者の声】

- ・話の伝え方、聴き方の工夫することで、より部下の自主性や思いを引き出せると感じました。
- ・これからは、支援型を意識していきたいと思います。

【問い合わせ・申し込み先】

五大工業株式会社
教育支援事業部 担当:荒川 貴司

TEL:0480-21-3811

Email:t_arakawa@godaikogyo.co.jp