

リーダーシップセミナー 【コーチング編】



メンバーからの「本当の期待」を知る

メンバーからの「本当の期待」を知り、リーダーとしての在り方を考えた上で、メンバー育成に必要なリーダーシップ・マインドとスキルを習得します。

このようなご要望にお応えします

リーダーとしての自分に自信がない

どのように組合員をまとめたらよいか
わからない

組合員とどのように関わったらよいか戸惑っている

イキイキとした組合活動にしたい

セミナーのねらい

成果主義の導入や採用抑制時の影響から、部下育成の経験が少ないマネージャー層や中堅社員が問題化、リーダーシップの必要性が高まっています。リーダー自身が推測している「メンバーからの期待」とメンバーが考えている「リーダーへの期待」にはギャップがあるものです。その期待のギャップと自己の傾向を認識した上で、改善のための大きなヒントを得ることができます。リーダーとしての意識醸成やコーチング・スキルの習得、又はケースを利用した演習などのプログラムを組み合わせ、組織活性化にお役立て下さい。

受講対象者

リーダー的立場の方々、またはその候補者

プログラムの特徴

- ・ 部下や関係者から調査アンケートを実施し、事前に情報収集。
- ・ 課題が明確になるので改善策が明確。
- ・ 導入編に続くプログラムは、ご要望に応じて組み合わせが可能。

株式会社ライフワークス

www.lifeworks.co.jp

〒105-0003 東京都港区西新橋1-11-3 TEL:03-5157-1470 FAX:03-5157-1471

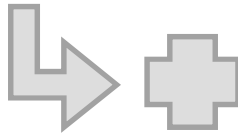
プログラム紹介

リーダーシップセミナー
(導入編)

プログラム
(3時間コース)

1. 私が理想とする
【リーダー】
・理想のリーダーとは
・リーダーとしての
自己評価

2. リーダー・スピリット
【役割分析】
・メンバーが
求めていること
・あなたの思いと
ギャップ



対応可能な
バリエーション

2時間	
半日	○
1日	○
2日	○

リーダー・スピリットコース

3. リーダースピリット②
【変化を予測する】

・リーダーにとっての組織の未来予測とその変化への対処の重要性
・組織の「現在」と「3年後」の変化を5つの領域で明らかにし、変化への心構えをつくる

4. リーダースピリット③
【使命を熟考する】

・使命に支えられたリーダーは強い気持ちを持つ
・顧客・トップ・上司・他部門からの期待を把握し、どのように貢献できるのかを熟考する

5. 目標設定
【これからの私】

・これからの目標と行動計画を作成
・相互にフィードバックし完成度を高める

6. 明日から私は・・・

・行動計画の中から今月実行することを選択し
実効日を決め、スタートを切る

コーチングスキルコース

3. コーチング型リーダーシップ

・リーダー・シップ
・コーチングの概要

4. コーチング・スキル①
【ヤル気を引き出す傾聴】

・「傾聴技法」の講義と実習
・振り返り

5. コーチング・スキル②
【目標達成を支援する質問】

・「GROW」モデル
・目標達成を支援するコーチング

6. コーチング・スキル③
【存在承認: ストローク】

・ストロークの概念、効果と必要性
・実習

リーダーシップ実践コース

3. ケース・メソッドとは
【事例研究から
知恵を得る】

・ケース・メソッドとは
1920年代にハーバード大学で始まった判例研究の授業(判例をもとに検討して学ぶスタイル)が起源といわれている。その後「経営事例を学ぶ」教育形式として活用されるようになった。

4. ケース・メソッド 講師の実演
【やり方を示す】

ケース・メソッドは、「知識/理論知識」というよりも「実践力/実践知識」を獲得するための教育形式。ケース・メソッドを使った討議見本を講師が示す。

5. ケース・メソッド演習
【要因、対応法を考える】

グループに分かれ、自分たちのケース(リーダー的立場で経験した問題現象)を使って、ケースメソッド討議を行う。問題現象の要因、対処法を探求。

6. これからのリーダーシップ

学んだことの整理と行動計画を作成して終了

講師



下村 裕篤(しもむらひろあつ)

(株)コーチング・ラボ・ウエスト 代表取締役
(株)フューチャー・ビジョン 代表取締役

組織変革ファシリテーター
国際コーチ連盟プロフェッショナル認定コーチ

人事コンサルティング会社にて、雇用・教育・給与評価コンサルティングに関わる。

営業部門・商品企画部門・人材紹介部門などの事業責任者を歴任。その後、コーチング & ファシリテーションを中心としたコンサルタントファーム「コーチング・ラボ・ウエスト」を設立。

専門領域

- ① 人と組織の問題解決
- ② 営業部門の問題解決
- ③ コーチング & ファシリテーション

主な研修・講演実績

パナソニック、NTT、住友電工、関西電力シャープ、大阪ガス、中国電力、大日本スクリュー旭硝子、デンソー労働組合、西友労働組合 静岡銀行労働組合、神戸製鋼労働組合 など