

『プロネットビジネスカレッジ2009』第19・20回目は「コーチング研修①・②」です。1つ1つの項目をていねいに説明する講師の話はとても理解しやすく、受講生の皆様からも「わかりやすかった」とのご感想をたくさんいただきました。

## 講座概要

講座名 : コーチング研修①②  
 開催日時 : 8月 6日(木)・21日(金)  
 13:30~16:30  
 開催場所 : プロネットビル 研修室  
 講師紹介 : 甲斐 裕美



プロフェッショナル  
コーチ

甲斐 裕美

IT業界に従事した後、日本プロコーチ認定評議会プロフェッショナルコーチの資格を取得。現在では、企業、医療機関に対して人材育成に基づくコーチング研修、更に企業の中長期戦略を基にした「業務改善コーチング」も手がけ、コーチの立場として組織内の業務に参画し、組織の活性化や売り上げアップに手腕を発揮している。

## 講座内容

- 一、人間にはそれぞれ「違い」がある。  
「違い≠間違い」と認識しよう。
- 一、Iメッセージ、Youメッセージを使い分けよう。
- 一、オープンクエスチョンを使おう。  
5W3Hで相手から答えを引き出す質問スキルを身につけよう。
- 一、統制・創造・着実・論理の4つのタイプに分け、相手のタイプによって接し方のポイントをつかもう。

## 受講生の声



ペアワーク中です♪

コーチングとティーチングの違いが印象的でした。「聴く」ことはできているつもりでしたが、実際にはそうでもなさそうで、「ブロック」の癖に気がつきたいと感じました。実習のオープンクエスチョンが難しかったです。今後意識していきたいです。

(サービス業 男性)



せっかちな性格なので、すぐ自分の思っている結果に話をもっていき、相手の言いたいことの吸い上げができないことが多いので「まずは受け入れる」ことを常に意識したいと思っています。

(製造業 女性)



タイプ別のグループワーク中♪

Iメッセージは使い慣れていないですが、恥ずかしがらずやってみようと思います。コミュニケーション、仕事の成果は上司(自分)に多くの原因があるのだと振り返ることができました。

(製造販売業 男性)

自分のタイプがわかりました。仕事のまかせ方もタイプ別でストレスを感じたり、やりづらかったりするらしい。各々の特徴をつかみ、関わり方を変えると関係が良くなりそうです。

(建設業 男性)

今まで部下や社員に対して自分の特徴に合わせた接し方をしていました。その他3つの特徴を理解することにより、より現場において社員や販売店のモチベーションアップにつなげていけると感じました。実施していきます。

(サービス業 男性)

タイプの分類がマッチしていたのが印象的でした。着実タイプだったのですが、全員で相談する時の雰囲気为正に着実タイプ特有の「様子見」だったので、とても面白かったです。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:佐藤・東  
 〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14  
 TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071  
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】