

AMCP レポート

Vol.12



経営全般

【最近流行の『コーチングスキル』の検証】

「どうしたら従業員はやる気になるのか？」について悩んでおられる院長先生を多く見受けます。

開業3年目を迎えるF歯科医院のA先生も例外ではありません。

スタッフは、指示した事をこなすにはこなすが、それ以上の事は絶対にしない、淡々と仕事をこなしている…。

何しろ「仕事に対する熱意」が全く感じられないのです。

A先生は温厚な性格と自負している通り、声を荒げて怒ることなど滅多にしませんし、給与も他の医院と比べても遜色なく出しているつもりでしたので悩みは深まるばかりです。

そんな折、ふと立ち寄った本屋で「部下をやる気にさせる！」という本が目につき、迷わず購入、自宅に帰って一気に読破しました。その本は「コーチング」について書かれた本であり、「早速、実践してみよう！」と次の日から試そうと決意しました。

コーチングとは人によって多少解釈が違いますが、概ね「会話(質問)をして行動を引き出す」スキルと言われています。

A先生は、まず「従業員の話をとことん聞こう！」と思い、積極的に話しかけることから実践し始めました。

「〇〇さん、最近どう？何かあったらどんな些細な事でもいいから何でも話してね！」

「△△さん、困ったことない？何でも協力するからね！」

A先生は、本に書いてある通りにやってみました。

しかし…、従業員の反応は芳しくなく、「…？はあ？」と訝しげな顔をするばかりで上手くいきません。

A先生は、「自分がここまでやっているのに、コイツらは何だ！」と少々腹ただしい気持ちです。

果たして、最近流行の「コーチング」は意味がないのでしょうか…？

※ 書面の関係上、この続きは次号「回答編」にてお伝え致します。

※ “次号まで待てない！”という方は、amc-reception@amcp.biz までお気軽にお問合せ下さい。

★次回は…、「Vol.13」:経営全般

【最近流行の『コーチングスキル』の検証:回答編】



をお送りします。

お問い合わせ・ご相談は…

AMCパートナーズ株式会社

〒541-0054 大阪市中央区南本町2-4-10
Tel:06-6262-2256/Fax:06-6262-2257
<http://www.amcp.biz>
amc-reception@amcp.biz