

AMCP レポート

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】

前号の続きです。失敗の原因と思われる回答は下記の通りです。(Vol.5 Vol.6 も参考にしてください)

A先生は、自分で温厚と自負し、給与も業界水準かそれ以上払っていることによって、「こちらには非がない」ことを前提として、原因を明確にせず、「コーチング」という手法に頼ったから上手いかなかった…、ということです。

先生に「非がある」とまでは申しませんが、少なくとも「自分に何か原因はないのか？」というスタンスが必要です。

【思い当たりませんか？事業主が陥り易い「コミュニケーション未完了」を導く要因】

つい、話の腰を折ってしまう やたらとアドバイスしてしまう 性急に結論に持っていく すぐに否定(反論)してしまう
知識をひけらかす 突然、話題を変える 次から次に指示を出してしまう 話しかけられても気のない返事をする

要は、「相手が言いたいことを言えない環境」を作っている訳です。

更に、「何でも話してくれ」と言いながら常に忙しく動き回っている、話しかけた時に「何っ?」と、「忙しいから早く言え」と言わんばかりの反応をしている…、こうなると目も当てられません。

このように見られていると、「先生には何を言っても同じ」、「先生が全て決めるのだから、先生の言う通りにしておけばいい」となります。A先生もご多分に漏れず、「うんうん」と話を聞きながらも頭の中では“結論”を持ち、ついつい「話の腰を折り、否定(反論)し、知識をひけらかしながらアドバイスし、結論を言う」パターンでした。

A先生は従業員の成長のために良かれと思って“教えていた”つもりだったのですが、それは「先生の方が常に正しい」という前提に立ってのことですので、「意見を聞いてきても、どうせ反論されるし、だったら先生が全部決めたらいいじゃないですか？」となってしまいます。

このような状態で、コーチングも何もあったものではありません。手法が悪いのではなく、手順が悪かったということですね。弊社では、コミュニケーションに悩んでいる先生方のお手伝いしております。お気軽にご相談下さい。

★次回は…、「Vol.14」:ライフプラン

【老後資金って1億円も必要なの?】



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