

平成 28 年 6 月 1 日発行

# キャリア・アップ NEWS6月号

《経営者・管理者が読むニュースレター》

## 「部下育成」がうまい人は、「質問型」の聞き方！！

### 1.「説得型」でたたき込むと芽が隠れ、「質問型」で引き出すと芽が伸びる

※今回は下記の「親子の会話事例」よりご紹介したいと思います。

#### ①詰問調で相手を叩き込むケース

母 『太郎君、何よこの算数のテストは。前よりずっと悪くなっているじゃないの』

子供『だって、問題がむずかしかったんだもん』

母 『勉強していることが難しくなるのは当たり前でしょ。何のために塾に行っているのよ。あなた、塾でちゃんと勉強しているの』

子供『しているよ』

母 『やっていたら、どうしてこんな点数なの??これじゃあ〇〇中学に入るのは難しいわよ、どうするつもりなのよ一体!!!.....』

子供『.....』(黙ってうなだれる)

※このお母さんの場合は、「質問型」ではありますが、「詰問」になっています。子供のために思えばこそその愛のムチかもしれませんが、こんなコミュニケーションでは、子供の能力を引き出す効果は期待薄です。むしろマイナスになる心配がかなりあります。

お母さんの大きな問題は、点数が悪かったという事実と、太郎君という存在を混ぜこぜにして否定している点です。「問題が難しかった」「ちゃんと勉強している」と言っているのに、聞く耳を持っていません。また、そもそもその子供に対して否定的な見方しかしていないところにも問題があります。

#### ②「質問型」で相手を引き出すケース

母 『太郎君、算数のテスト、あまり良くなかったわね。何かあったの』

子供『問題がむずかしかったんだよ』

母 『そう、難しかったんだ。特にどういうところが難しかったの』

子供『最近授業でやっている方程式のところ。そこを間違えたら点数が悪くなっちゃった』

母 『それで、点数が悪くなっちゃったんだ。この部分は塾では教えてもらったの?』

子供『うん、一応教えてもらったけど.....』

母 『太郎君は、十分にわかった感じがするかな?』

子供『ううん、まだわかっていない』

母 『じゃあ、これからどうしようか.....』

子供『う～ん、.....明日、塾の先生に聞くよ。塾の先生も、ここをちゃんと勉強しておかないと、あとで大変になるって言ってたから』

配信停止 (FAX : \_\_\_\_\_)

メール配信切り換え (メールアドレス \_\_\_\_\_)

ご記入の上、弊社FAX053-411-6859まで送信をお願い致します。

※このように、丁寧に聞いてあげれば、こんなふうになんかのポイントが見えてくるはずです。何が難しいのか、克服できずにいるのか。それを問いかけてあげるだけでも、太郎君が指針を見出す手助けになります。また、このお母さんは、太郎君を尊重した中で、「質問」しながら聞いています。「詰問型」のお母さんは、太郎君を後ろから足蹴りにして、お母さんの思う方向に進ませようとしている感じです。それに対して、「質問型」のお母さんは、太郎君と一緒に前に進もうとしている感じがしませんか。

### ★ここでのポイント

②のケースは、＜コーチング＞というコミュニケーションの技法を使ったケースです。

相手をまずは「尊重」しながらも、「質問」によって、相手に考えさせて問題解決へと導いています。

また、答えをこちらが言わずして、相手(部下・子供)から「引き出そう」としています。すると、一般的に相手(部下・子供)は「自分で考え出した答えは自ら実行しよう」とするのです。これが＜コーチング＞なのです。

尚、この関わり方が、部下の可能性を引き出す大きなきっかけにつながります。あなたの関わり方はいかがですか??

お知らせ

8 月スタート!!

課題解決力・合意形成力を飛躍的に向上させる

## リーダーシップ・トレーニング研修

- ① 相手(部下)の「やる気」と行動を引き出す「コーチング技法」を学び、相手の成長具合や相手のタイプに合わせたリーダーシップが発揮できるようにしていきます。
- ② 課題解決力を向上させる「6つのスキル」を学び、現場で使えるようにしていきます。
- ③ 異論を巻き込みながらも、どのように合意形成力を強化するかを学び、「チームのやる気を引き出す」スキルを身につけていきます。

所要時間 9:30～17:00

第 1 回	部下がみるみる「やる気」になる コーチング技法の習得
第 2 回	課題解決思考の 6 つのスキル 自己のケースに照らし合わせる
第 3 回	異論も巻き込む合意形成力のスキル 実習トレーニングで現場に活かす
期間中	★個別フォローの実施 (参加者一人ひとりに対する面談実施)

◇開催日程：平成 28 年 8 月 4 日(木)・8 月 22 日(月)・9 月 1 日(木)の 3 回シリーズ 9:30～17:00

(※2 回目・3 回目の日程は、参加者の方の状況に応じて変更させていただく場合があります。日程についてのご相談などございましたら、事前にお問い合わせください。)

◇会場：浜松アリーナ 第 2 研修室 詳細は後日ご案内いたします。

◇研修代金：お一人様 75,600 円 (昼食は各自ご用意ください) 少人数制 10 名まで

御社名:		ご住所	
お申込担当者:		TEL:	
お役職		FAX又は E-mail:	
参加者お名前:	参加者お名前:	参加者お名前:	
<input type="checkbox"/> もう少し詳しく聞きたい	<input type="checkbox"/> 参加希望	<input type="checkbox"/> 参考資料希望	

配信停止 (FAX: )

メール配信切り換え (メールアドレス )

ご記入の上、弊社FAX053-411-6859まで送信をお願い致します。