

有限会社キャリア・アップ

コーチング実施者成功体験集



発行：有限会社キャリア・アップ

☆経営者がコーチングを学び、自組織に取り入れたケース

美容院経営者 Aさん

【コーチングを学び始めた経緯】

「お客様の身になって考える」と常に言っているにもかかわらず、なかなか気配りのできないスタッフがいるため、その状況を何とかしようと弊社でコーチングの勉強を始めた。



コーチングを自組織に取り入れ始めたある時、いつも気配りができないと思っているスタッフがこんなことを朝礼で言ったそうです。(気配りについてのテーマで)『年配のお客様は、細かい字の多い雑誌をお渡ししても読みづらいだろうから、今回は、写真とか絵の多い雑誌をお渡ししました』と発表したのです。

いつものAさんなら『今更、そんなこと言わなくて、いつも言っていることだろ』と思ったそうですが、ここは、その気持ちを抑えて、敢て全員の前で、そのスタッフにこんな風に言ったのでした。『そんなことを工夫してやったんだね』と。Aさんは、コーチングで体得した承認の言葉を一言発したのです。すると、そのスタッフはその事をきっかけに、次から急に意欲的に仕事に取り組むようになったということです。そして、気配りができないと言われていたスタッフは、自信を持って仕事に取り組み、これまで見ていなかったお客様の動きや事象が色々見えてくるようになってきたのでした。

一般的に、私達経営者は、問題のあるスタッフ等に口々に注意をしたりアドバイスしたりしていますが、その言われたスタッフは、どれだけその意味を理解しているのでしょうか。実は、その期待は虚しく、結局行動に移せない人も多いのも現実です。しかし、このAさんのたった一言の承認から、そのスタッフはまた、それ以来Aさんがそのスタッフにコーチングをしても良い方向に展開していき、イキイキした仕事ぶりに展開し、そのAさん自体もコーチングがとても面白くなったということでした。以前は、『そのぐらいのことは誉められない』と思ったことでも、そのスタッフの行為に対して、他人との比較ではなく、その人自身の小さな変化として認めることにより、みるみるスタッフに変化が出てきたということでした。

色々な企業で、『そんなことはやって当たり前』とか『そんなことでは誉められない』などと言って、なかなか部下の行うことをに対して認められない経営者・管理者もおります。上記のお話からもわかるように、ちょっとした承認の言葉が、『ダメ社員』としてレッテルを貼っていたメンバーでも、『たった一言の承認』から大きく展開していくこともあるのです。

『そんなことでは誉められない、認められない』といつも嘆いている経営者・管理者の皆さん!! 【あなたの一言】が部下を大きく変えていくのです。

☆経営者が弊社のエグゼクティブコーチングを受けた事例 I

靴販売店 経営者 B さん

【コーチングを受けることになった経緯】

靴屋を 2 店舗経営しているが、どうも最近売上が低迷し、1 日 2,3 万円の売上のおきもあり、かなり危機的な状態である。そんな中、スタッフのコミュニケーションにも歪が大きくなり、社長の指示も全く聞かない、スタッフ自体もやる気をなくす、社長自身も全く経営にも自信を無くし、藁をも掴む思いでコーチングを受けようと思った。



コーチングを開始し、現状を把握するためいろいろと話を進めていくと、B さんは次のようなことを口にしました。

「結局、問題は私なんだよ！ただ、社員を叱りつけるばかりだし、社員も既に聞こうとしないし、売上は全くだし！！しかし、ここで店を閉めることは私としては納得がいかないんだよ！もう一度、自分の気持ちを奮い立たせて一からやり直していきたいんだ！！だから私にパワーを下さい。」と。

B さんの気持ちに共感し、理解した上で、コーチが以下のような質問を投げかけました。

質問：「御社もかなり売っていた時代もあったかと思うのですが、その時はどのような社員との接し方、運営をされていきましたか？」

すると B さんは、「当時の私は、アルバイトの若い女の子にも今のトレンドを聞き、それを具体的なイメージとして、顧客が欲しがらる商品をアルバイト社員の意見からも聞いて仕入れをしていた」という返事だったのです。

さらに B さんは「やっぱり、私自身が問題で、ただ感情的に社員をどなり吼えて、自分の思うとおりにしていてもダメだなあ〜」「やはり、もう一度品揃えと仕入れの仕方を見直し私が動いてみよう！！」と話し始めたのでした。

このエグゼクティブコーチングを利用した B さんは、今回のコーチングで、過去の「成功体験」を呼び起こし自分自身がよい状況の行動を改めて見直す機会を提供することで、再びやる気を示し、経営者として今できることを明確にすることができました。

エグゼクティブコーチングでは、コーチの様々な働きかけにより、経営者自身の力で、進むべき方向を導き出すことができます。

☆経営者が弊社のエグゼクティブコーチングを受けた事例Ⅱ

研修の成果が上がらないと嘆く、経営者 C さん

【コーチングを受けることになった経緯】

自社で外部コンサルタントを招き、管理職に向けたマネジメント研修を実施したが、期待したほど成果が出ていない。このままでは、研修費がムダになってしまうばかり…何か解決策は?と思い、相談してみようと思った。



コーチは C さんとの面談の中で、コーチは今まで実施してきた研修プログラムや社員への関わりを聞き出しました。すると、1つの問題点が浮かび上がりました。

その問題点とは、研修プログラムが企業風土に合っていないこと、研修後のフォローができていないことの2点でした。その後コーチと共に、自社にあった研修プログラムを考え、実施し、研修後の管理職へのアフターフォローの仕組みを作ることで、研修を受けた管理者の中には、担当部署で前年比115%という数字を出せる管理者を育てることに成功しました。

コーチングは今できることが明確になり、即実践できる方法をコーチと共に考え出すことができます。あなた自身がコーチのサポートにより導き出した答えだからこそ、より実践での効果が期待できるはずです。

あなたもコーチング体験してみませんか？

☆コーチングを受けたい方、コーチングを勉強したい方どちらでも
対応できます！！

まずは、30分無料相談受付中！！

お申込み・お問い合わせは…
静岡県浜松市東区上新屋町228-2
(有) キャリア・アップ
TEL:(053)411-6858
MAIL : info@career-up.co.jp
URL:http://www.career-up.co.jp