

社長・社員のモチベーションアップ！ 明日から使えるコーチングの話

2019.2.4 三鷹商工会

講師紹介

中城 卓哉 (なかしろ たくや)

パワーコーチ株式会社 代表取締役

成蹊大学経済学部経営学科卒

住商情報システム株式会社 (現SCSK株式会社) にてSE職・新人研修を経験
(テクニカルエンジニア・ソフトウェア開発技術者)

コーチングスクールのコンテンツ作成の責任者を経て、プロコーチとして独立
個人のプロコーチでの活動を経て、2014年にパワーコーチ株式会社を設立

コーチング実績

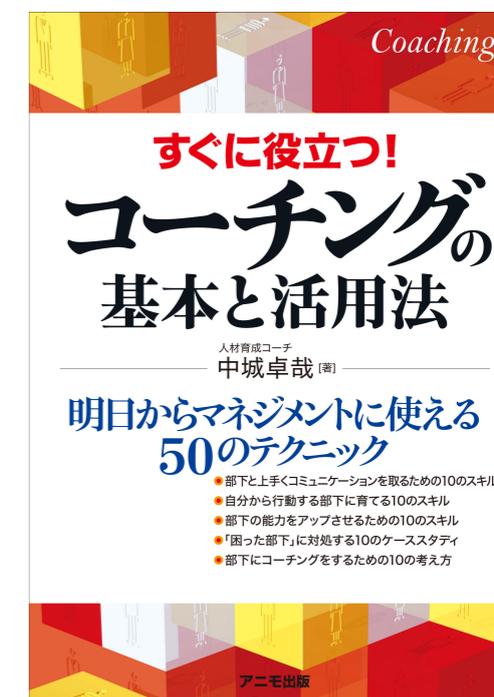
大手銀行 大手電機メーカー 大手自動車メーカー 大手鉄鋼メーカー 大手生保
大手コンピュータメーカー 大手コンサルティング会社 大手ホテルチェーン
大手通信会社 国立大学 有名私立大学等多数

講師実績

東京商工会議所 武蔵野商工会議所 調布市 日経BP社 マセラティ・ジャパン株式会社
エドワーズ・ライフサイエンス株式会社 西武信用金庫 上智大学 千葉大学 大妻女子大学
城北学園中学・高等学校 町田理容組合 東京皮革青年会 東京都靴卸協同組合 他多数

著書

『すぐに役立つ！ コーチングの基本と活用法』 (アニモ出版)



今日のセミナーで得られるもの

★モチベーションを高める方法

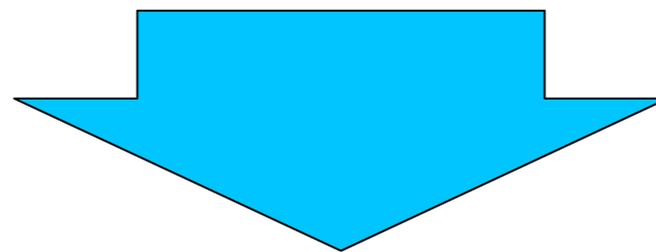
やる気やモチベーションは、単なる気分の上下ではありません。
やる気を引き出すメカニズムと技術をお伝えします。

★仕事に使えるコーチングの技術

部下や社員のマネジメントに明日から使える、基本的なコーチングスキルをご紹介します。

そもそも、コーチングって何？

促進的アプローチ、指導的アプローチで、クライアントの学習や成長、変化を促し、相手の潜在能力を解放させ、最大限に力を発揮させることを目指す能力開発法・育成方法論、クライアントを支援するための相談（コンサルテーション）の一形態
(Wikipediaより)



やる気や能力を引き出すコミュニケーションの方法

そもそも、コーチングって何？

コーチングが効果的な分野

社員のマネジメント

社員にやる気を出させ、仕事を円滑に進める

人材育成

社員の潜在能力を引き出し、成長を促す

営業

顧客との信頼関係を作り、購入意欲を高める

今日お伝えするのは・・・

今日は、幅広いコーチングの中でも

「モチベーション」についてお伝えします。



なぜモチベーション？

フェラーリと軽トラ、どっちが速い？



モチベーションとは

心理学的には「動機付け」と定義される

人が行動する原動力

車で例えると「ガソリン」



1. やる気と自信を引き出す 「承認」の技術

部下を「承認」すると・・・

- ☑ 努力が報われたという実感を持って、やる気が出る
- ☑ 失敗を恐れずに行動できるようになる
- ☑ 「自分はできる」という自信を持つことができる
- ☑ 上司を信頼し、ホウ・レン・ソウが出来るようになる

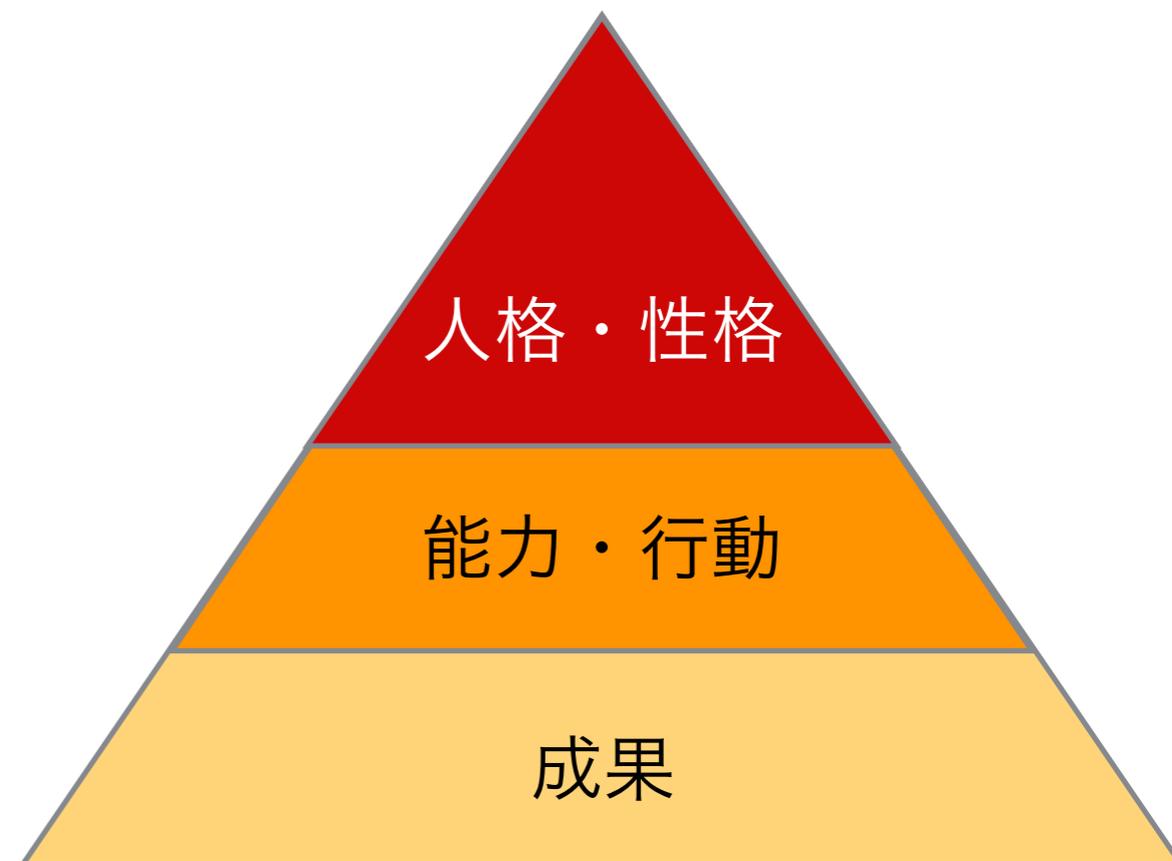
承認の3レベル

承認（ほめ方）には、3つのレベルがある。

レベル1：成果をほめる

レベル2：能力や行動をほめる

レベル3：人格や性格をほめる



承認の例

レベル1：成果をほめる

「営業目標をクリアできて、すごいね」

「〇〇社のクレームにうまく対応できたのは、素晴らしいね」

レベル2：能力や行動をほめる

「最近、よく勉強しているね」

「君はパソコンの操作が上手だね」

レベル3：人格や性格をほめる

「君は明るくて前向きなところが素晴らしいね」

「君の気配りのおかげで、助かっているよ」

承認セルフチェック

あなたは普段、部下・社員をどれくらいほめていますか？

社員への言葉のうち、ほめる言葉は何%くらいですか？

そのほめ方は、レベル1～3のどのレベルですか？

承認を練習してみよう

部下・社員・周りの人を一人、思い出してください

1. その人はどんないい結果を出しましたか？
2. その人はどんないい行動を取っていますか？
3. その人のいいところはどんなところですか？

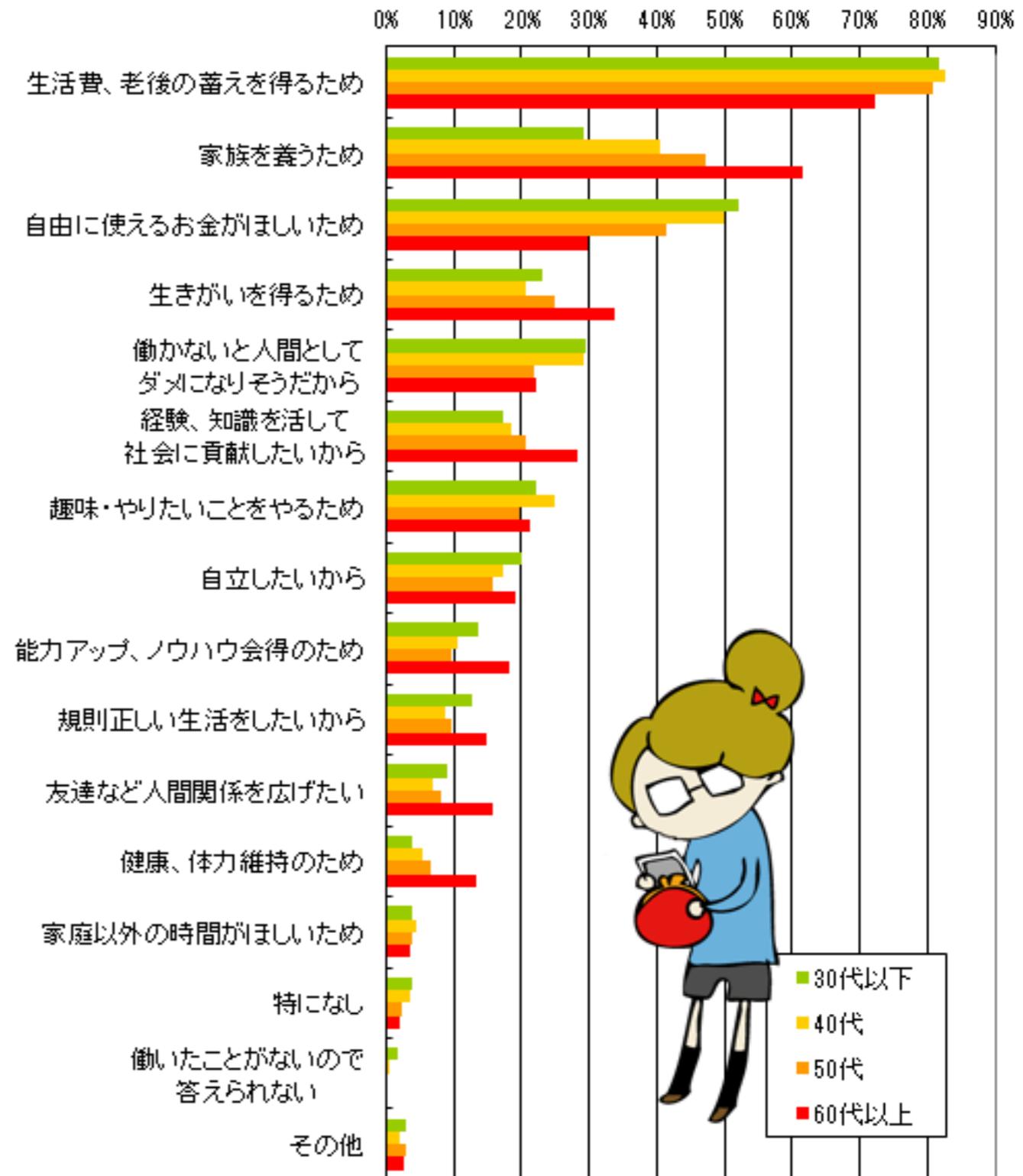
2. 仕事を自分ごとにする 「意味付け」の技術

社員は、できれば仕事をしたくない

働く目的ランキング

1位：生活費・老後の蓄え

2位：家族を養う



社員は、できれば仕事をしたくない

多くの社員は、「食っていくため」「老後のため」に
「やらなければならない」から仕事をしている

仕事はただの「食っていく手段」であり、
給料が貰えればそれでいい、という社員がほとんど

仕事を自分ごとにするには

仕事を頑張ると、自分が幸せになる

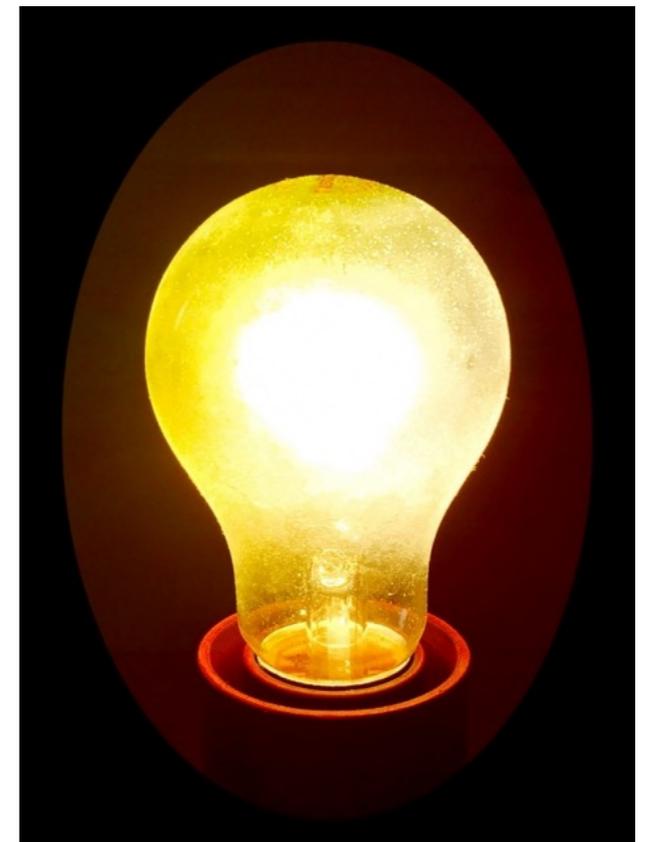
仕事の成果が、自分の利益につながる

仕事を通して、自分が喜びを感じられる

この目標を達成すると、

あなたにはどんないいことがありますか？

「電球を磨く仕事」に、やりがいを感じますか？



松下電器がまだ、
創業間もないころの話です。

まだ電球が普及してなかった時代、
電球をつくっている工場で、
電球を布で磨くだけという、
つまらない仕事があったそうです。



つまらなさそうに電球磨きをしている従業員に向かって、
松下幸之助さんは言いました。

「君、ええ仕事しとるな～」

それを言われた従業員のほうは、

「は？電球磨いてるだけやる？

こんなの誰でもできる仕事やし、

もっとすごい仕事あるやないですか…」

と言ったそうです。



すると幸之助さんは、

「君が電球磨く。

その電球で、町の街灯に明かりがつく。

夜遅くに、怖い思いして、

駅から家に帰らなあかん、女の人がおる。

君の磨いた電球のおかげで、

いつも怖い思いして帰ってたのに、

今日からは、安心して家に帰られる…。



おかあちゃんが帰ってくるのが遅くて、
もう暗くなってもうて、ウルトラマンの絵本、
読んでもらわれへん子供がおる。

そんな子供の家に、君の磨いた電球一個灯るだけで、
その子はおかあちゃんに、
絵本読んでもらえる。

ウルトラマンは続行や！！！！

君、ほんまええ仕事してるな〜。」

と言ったそうです。



これをいわれた従業員は、
自分の仕事に自信と誇りを持ち、
電球を磨くだけの仕事でも、
やりがいを感じるようになりました。

「すべての人間は無意味な仕事より、
有意義な仕事を好むものである。」



社長のすべきこととは・・・？

会社の理念・ミッションを示すこと

社員に、仕事の意義や夢を与えること



★ あなたの会社は、何のためにあるのでしょうか？

3. まとめ

今日のセミナーで、気づいたことは何ですか？

明日から、具体的にやってみたいことは何ですか？

ご質問など、お気軽にどうぞ

メール：charlie4690@180-0004.com

Facebook：<https://www.facebook.com/TakuyaNakashiro>