

社員が自分から動くようになる コーチングのやり方

2019.3.7 東京商工会議所 渋谷支部

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 S C S K 株式会社）にて S E 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

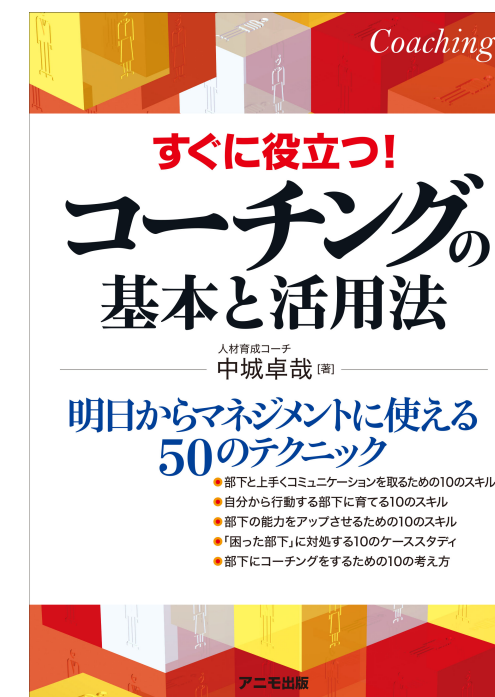
大手銀行 大手電機メーカー 大手自動車メーカー 大手鉄鋼メーカー 大手生保
大手コンピュータメーカー 大手コンサルティング会社 大手ホテルチェーン
大手通信会社 国立大学 有名私立大学等多数

講師実績

東京商工会議所 武蔵野商工会議所 三鷹商工会 調布市 日経 B P 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

★社員が前向きに仕事をできるようにする方法

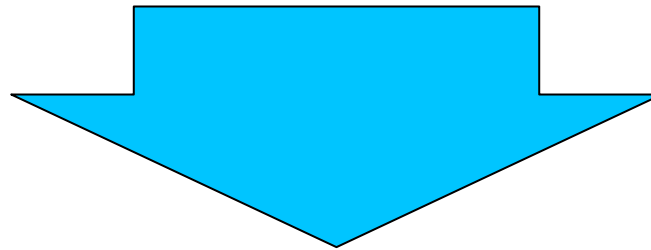
やる気やモチベーションは、単なる気分の上下ではありません。
やる気を引き出すメカニズムと技術をお伝えします。

★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。

多くの会社で抱える「人材」の問題

- ☑ 社員に自主性がない
- ☑ こちらが指示しないと行動しない
- ☑ 言われたことしかやらない
- ☑ 積極性がなく、受け身



社員が同じ方向を向いて、積極的に行動するようになる

1. なぜ、「指示待ち社員」 になってしまうのか

社員が指示待ちになってしまう理由

「やるだけ無駄」 「黙っていたほうがいい」

頑張っても認めてもらえない

積極的に関わっても、否定される

「自分には関係ない」

多くの社員が、会社の発展に無関心

働く理由が「給料のため」「生活のため」

➡給料がもらえて、生活できればよい

➡クビにならない程度にしか働かない

「やるだけ無駄」と思わせない

社員の頑張り、積極的な姿勢を承認する

「承認」のスキル

社員の考えを、最後まで聴く

「傾聴」のスキル

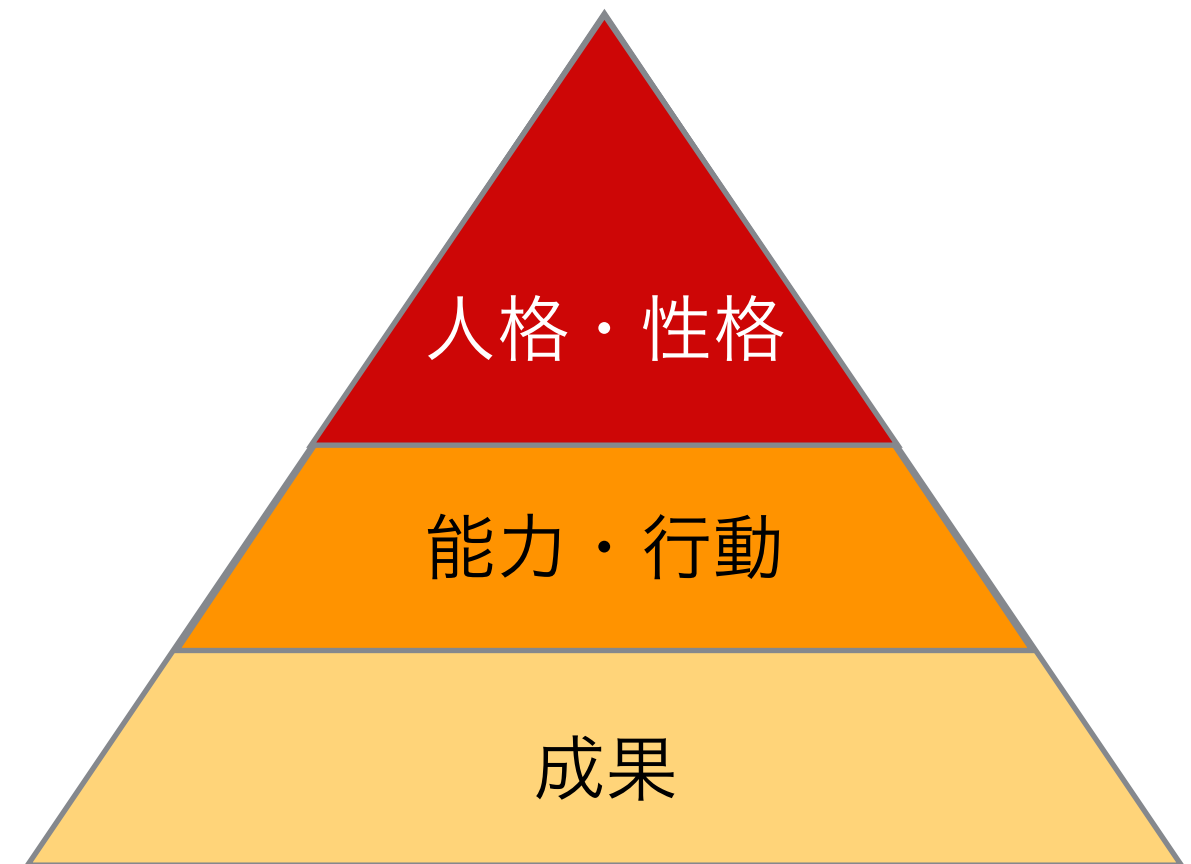
承認の3レベル

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」

コーチング的話の聴き方

パッシブ・リスニング（受動的な聴き方）

アクティブ・リスニング（能動的な聴き方）



2. 社員の意欲を引き出す 「2つの感情」

人間の行動原理

「痛み」を避けたい

嫌なこと、不快感

「快感」を得たい

好きなこと、快感



「痛み」を避け、「快感」を求める

痛みを避けたい	快感を得たい
失敗	所属
否定	承認
叱責	成長
恥	貢献
劣等感	楽しみ
孤独	夢

3. 思いを共有する伝え方

社員が指示待ちになってしまう理由

「やるだけ無駄」 「黙っていたほうがいい」

頑張っても認めてもらえない

積極的に関わっても、否定される

「自分には関係ない」

多くの社員が、会社の発展に無関心

働く理由が「給料のため」「生活のため」

➡給料がもらえて、生活できればよい

➡クビにならない程度にしか働かない

「自分には関係ない」 → 「自分ごと」

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

会社が発展すると、

社員にとってどんないいことがありますか？

4. 最短で社員の生産性を 倍増する方法

生産性の公式

成果＝能力 × 熱意 × 考え方（稻盛和夫）

能力：業務スキルや知性、健康など

熱意：情熱、やる気など

考え方：思考パターン、価値観など

能力や考え方を育成するには時間がかかるが、
熱意を持たせるのは一瞬

「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？

どんな人の助けになるのでしょうか？

どんな問題・課題を解決するのでしょうか？

世の中のどんなことに貢献するのでしょうか？

5. 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>