

# “教练式跨代管理”课程大纲

## 一、课程背景

教练时代的来临，《财富》1000强企业中，80%以上都在其内部推行教练式的管理方法，用以提升企业绩效；未来的领导者，最重要的素质将是激发员工积极性和创造力，即教练型领导者。

教练这门管理技术是以人本管理基础，如何在实际应用中发挥教练的艺术，掌握更多的教练工具，从而在实际中训练别人如何做事、帮助下属成长，带出能够独挡一面、忠心耿耿的做你左膀右臂的管理人员，如何成为一个解决问题的高手，平衡生活，快乐工作是本课程的目的。

教练（coaching），这种激励潜能、提升效率的技术，以往多为体育界所用。近年来，经过西方企管专家学者的悉心研究与实践，已成为欧美企业家提高生产力最新、最有效的管理技术。教练如一面镜子，以教练技巧反映出对方的心态，使对方洞悉自己，并就表现的有效性给予直接的回应，令对方及时调整心态认清目标，以最佳状态去创造成果。

## 二、课程收获:

- 管理的发展  
多年来，管理的发展经历了经验管理、科学管理、文化管理的不同阶段，如今我们用这些方式还能有效地管理 90/00 后的员工吗？有没有更好、更行之有效的管理方法可以运用呢？
- 为什么同样的团队，绩效产出不同？  
为什么同样的团队在成长经营过程中，可能会出现不一样的绩效呢？团队中的领导，是怎样影响团队发展的？这之间会有什么关联呢？
- 什么是教练领导力  
到底什么是教练，什么是教练式的管理？通过培训来揭示教练式领导力的神秘面纱。

## 三、课程纲要介绍

### 第一部分 教练式管理的起源

- 1、教练式管理的概念、发展历程；
- 2、教练式管理的应用以及发展；
- 3、教练式管理与传统管理模式的差异。

### 第二部分 教练的工作模型的讲解

- 1、亲和关系：快速让对方认同，这是教练过程顺利进行的保障和基础；
- 2、成果约定：教练成果约定；
- 3、聚焦目标：找到开始行动的方向和目的地——画出愿景；
- 4、行动步骤：潜意识和意识的联结；
- 5、有效问问题的方式——引发对方思考，指向目标，创造体验。
- 6、嘉许鼓励
- 7、跟进推动

### 第三部分 如何建立教练关系

- 1、建立亲和力
- 2、肯定的艺术
- 3、开放式问题
- 4、先跟后带
- 5、两人一组练习

### 第四部分：教练的四个能力

- 1、聆听的作用、目的、出发点、技巧与案例学习；
- 2、区分的作用、目的、出发点、技巧与案例学习；
- 3、发问的作用、目的、出发点、技巧与案例学习；
- 4、回应的作用、目的、出发点、技巧与案例学习。

### 第五部分：教练式管理的四个关注点

- 1、接纳的语言模式与练习
- 2、调整焦点的语言模式与练习
- 3、选择价值的原理、语言模式与练习
- 4、有效的行动计划模型与承诺的力量

### 第六部分：提升绩效的平衡轮

- 1、平衡轮理论指引
- 2、如何应用教练平衡轮提升绩效
- 3、练习（三人小组练习 **ABC** 角色分别扮演教练、客户、观察者）

### 第七部分：问题处理器——全面系统的思考，创造新的解决问题方案

- 1、感知位置法
- 2、奇迹式问题
- 3、练习（三人小组练习 **ABC** 角色分别扮演教练、客户、观察者）