

# 教练型领导力

## 课程背景：

随着新时代的到来，市场环境急速变化，同质化竞争加剧，客户个性化需求提高，传统管理遭遇知识员工和新一代员工的价值挑战，企业经营模式也在变化中，对员工的管理面临极大挑战——

- ✓ 为提升业绩，管理者必须有效地干预大多数员工的行为和表现，落实日常管理行为；
- ✓ 当员工不了解该做什么、怎么做、不理解为什么时管理者须提供反馈，使员工对你的期望了解于胸；
- ✓ 当员工高估自己的能力、低估自己的责任，指派的任务没有得到员工应有的重视，你需要强化工作的优先度，提供充分有效的辅导。

本课程通过采用案例、模拟演练来推进课程教学，用真实的案例贯穿每个教学环节，教学内容模块化和工具化，简单易懂，让管理者轻松掌握教导力的工具和流程，促发管理者与员工有效沟通，驱动员工积极性，使管理者成为教练型的领导者，在组织内部培育亲和、支持、结果导向的企业文化。

“无代马走，使尽其力；无代鸟飞，使弊其翼。”

**课程特色：**

- **全新视角：**用教练的视角看待管理问题，用教练的思维方式进行管理工作，站在教练的位置推动管理创新。
- **深入浅出：**通过互动体验式学习，引发学员深刻感悟，体会到教练型领导的核心价值所在。
- **知行合一：**知道不一定做到，将教练方法和工具与实际工作真正接合起来，转化成落地有效的行动方案。

**课程收益：**

- 掌握深度倾听的 3 个步骤，能够迅速打开员工的心扉；
- 掌握有力提问的 3 种方法，能够有效的启发员工的思维；
- 掌握有效反馈的 3 个要素，能够有力促进员工付诸行动；
- 掌握辅导员工的 4 步流程，支持员工积极行动，达成绩效。

**课程形式：**情境体验+问题研讨+角色扮演+工具演练

**课程对象：**企业各层级管理者

**课程时间：**2 天（6 小时/天）

**咨询项目：**4-5 天（咨询式项目训练，实际天数依据客户需求）

## 课程大纲：

### 第一模块：管理者到管理教练的变革

#### 一、传统型领导者与教练型领导者

- 1、传统型领导者
- 2、教练型领导者
- 3、领导力 4\*4 法则

小组训练：传统领导和教练型领导的区别

#### 二、教练技术原理

- 1、表现=潜能-干扰
- 2、从问题导向到目标导向
- 3、从失败思维到结果思维

小组训练：传统思维与教练思维的不同

#### 三、教练技术的本质

- 1、教练的工作核心及原理
- 2、教练的 11 项能力
- 3、教练与被教练者的关系

小组训练：教练型领导应具备的品质

## 第二模块：教练型领导之术—核心能力

### 一、 深度倾听

- 1、深度倾听的 3R 步骤
- 2、倾听的 5 个层级，3 种境界
- 3、倾听中的同理与共情技巧

### 二、 有力提问

- 1、有力提问的 3 种方法
- 2、有力提问的建构 5W2H
- 3、SMART 目标框架搭建

### 三、 有效反馈

- 1、有效反馈的 2 种模式
- 2、有效反馈的 3 要素
- 3、有效区分观察与评判

训练 3 人小组：运用教练流程解决每个人的实际问题

## 第三模块：教练型领导之道—**GROW** 流程

### 一、 聚焦目标

小组训练：目的转化成行动的 SMART 目标

## 二、了解现状

小组训练：知彼解己，百战不殆

## 三、探索行动方案

小组训练：运筹帷幄，决胜千里

## 四、强化意愿

小组训练：激发下属执行目标的动力

## 第四模块：带走“干货”—工具箱

### 一、逻辑层次

- 1、原景：未来期望哪些方面有所不同？
- 2、身份：我想成为谁？
- 3、信念/价值观：什么对我来讲最重要？
- 4、能力：我要具备什么能力？
- 5、行为：具体如何去做？
- 6、环境：我可以借助的资源有哪些？

### 二、目标价值公式：数字化呈现锚地目标

### 三、目标平衡轮：看清现状才能找出差距

### 四、头脑风暴法：建立不同角度，开拓不同视野

## 五、双轮驱动 **CPU**：明确方向，直达成果

### 第五模块：习惯养成行动计划

- 一、 个人行动计划
- 二、 教练训练表单
- 三、 训后作业反馈