

高绩效教练员工辅导

讲师：安百尚

【课程名称】 高效能基于教练的员工辅导

【课程背景】

教练技术起源于九十年代初的美国，是一种新兴的、有效的管理技术，能使被指导者洞察自我，发挥个人的潜能，有效地激发团队并发挥整体的力量，从而提升企业的生产力。教练通过一系列有方向性、有策略性的过程，洞察被指导者的心智模式，向内挖掘潜能、向外发现可能性，令被指导者有效达到目标。

据调查：在全球 500 强企业中，教练下属已成为高效领导的重要素质，教练为塑造组织核心竞争力提供了可靠保障。被誉为全球第一 CEO 的通用电气前董事长杰克·韦尔奇曾说：“一流的 CEO 首先是一名教练，伟大的 CEO 是伟大的教练！”

本课程基于教练技术，旨在帮助教练式管理干部通过使用教练技术让辅导对象内生动力，激发潜能，培养下属主动工作习惯的技巧，全面掌握教练技术的心法、理法、技法，赋能教练对象，从而影响整个组织的氛围与士气。

【课程收益】

- 深入全面理解教练的含义、原则、价值和教练对组织的价值；
- 掌握培育与辅导下属的内在核心激励因素；
- 掌握教练辅导与传统辅导的区别；
- 全面掌握教练的两大核心技能（干预和欣赏）
- 全面掌握教练的四项核心技能（提问、倾听、区分、反馈）；
- 系统学习教练的 GROW 对话流程

【课程对象】 企业中基层管理者

【授课方式】 课程讲授+小组讨论+案例分析+行动学习

【课程时长】 1天

【课程要求】

- 分组研讨，按 4-6 人一组，现场学员呈岛状安排座位便于讨论；
- 准备白板纸每个小组至少需要 2 张；
- 准备彩色白板笔，尽量达到每组使用三种颜色；
- 宽胶带、双面胶每个小组 1 个。

【课程大纲】

第一单元：认知教练

- 人的思维与心理特征
- 教练概念的前世今生
- 教练的核心价值
- 教练四大角色
- 教练辅导的原则

练习：教练对话—如何构建良好的沟通氛围

第二单元：培育教练式领导力

- 人的需求的变化
- 员工的内在激励因素
- 成为卓越教练的核心要素
- 教练式辅导对话与传统辅导对话差异
- 教练的心智模式
- 教练的五种超级影响力

练习：培养教练式的自我觉察（建立教练思维，培养教练心态）

第三单元：教练两大核心技术

- **管理干预技术**
测试了解你的管理风格
你了解辅导对象吗
知人善用的教练式辅导风格
- **AI 欣赏式探寻**
会欣赏才能激发员工
巅峰时刻-发现你的优势

探索你的梦想

第四单元：教练四项核心能力

能力一：精准强有力提问

- 提问原则与方向
 - 提问的应用场景
 - 教练工具：常用问话方式
 - 把握发问过程中的四个关键性问题
- 练习：教练辅导--有效提问

能力二：有效聆听

- 如何快速进入教练状态
 - 倾听的五个层次
 - 教练工具：3F 倾听技巧
 - 倾听常见七大症状
- 练习：教练对话倾听

能力三：针对性区分

- 区分的方向
 - 回应的注意事项
 - 教练工具；
- 练习：对话性针对性的区分

能力四：有效反馈

- 有效反馈的 3F 技巧
 - 教练反馈的三种方式
 - 建设性反馈的核心要点
 - 抗拒回应的技巧
- 练习：一分钟反馈对话练习

第五单元：教练式辅导流程四步曲

步骤一、聚焦目标

- 理清目标的四个步骤
- 教练对话对目标的三个要求
- 目标确定 SMART 原则
- 一致性原则

小组练习：模拟对话确定你的沟通目标

步骤二、了解现状

- 分析现状的四个步骤
- 清晰现状的有效对话架构
- 找出现状与目标的差距

练习：区分评论和事实

步骤三、探索行动方案

- 行动计划需要考虑的因素
- 探索方案的步骤
- 找出可能抗拒寻找方案的原因

小组练习：探索寻找方案

步骤四、强化意愿

- 什么阻碍人的行动
- 怎样让行动推进下去
- KISS 帮你清晰行动路径

练习：教练技术练习+双轮驱动练习

综合练习：根据一天学习的教练对话技巧，模拟场景完成一次全流程教

练辅导对话