

# 如何成为教练型领导者

## 课程背景：

当今社会已步入到移动互联时代，快速变化的商业环境使得企业竞争越来越激烈，而管理者也需要不断提升其管理技能来提高员工的工作效率。企业的管理能力并不体现在策略上，而体现在人的行为上，因此，管理者教练、指导水平的高低直接影响了员工的绩效水平。提高人的行为能力的最有效方法是管理者自上而下的言传身教和指导，没有大量善于指导下属的“教练”，企业的管理水平不可能真正提高。但是，传统管理者较多地从事技术性、事务性工作，为员工解决具体问题，重点在事而不在人，管理者普遍缺乏教练能力，这是提升管理者领导力水平的明显瓶颈。

教练式领导力是一门新的管理技术，运用一套技术，更多地激励员工，让员工发挥创意，找出解决之道，重点在人而不在事。教练让员工看到自身的盲点和潜力，也让员工认清自己在组织架构中的位置以及应当发挥的作用。《教练式领导力》课程不仅系统的讲解教练式领导的实质与内涵，还结合案例解析、小组讨论、现场实操等方式，使学员在课堂上就能熟练掌握教练式领导的关键技术和方法，直接将知识转换为技能。

## 课程特色：

- **教练的视角**：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。

- **体验式学习**：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观所在。
- **实践性产出**：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。

**课程形式**：情境体验+问题研讨+角色扮演+工具演练

**课程对象**：经理人、管理者

**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、 教练式领导法则

**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

**三、教练技术的本质**

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

## 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
- 4、 **实战演练**：换框技术的练习

### 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

小组训练：运用教练流程解决每个人的实际问题

### **第三模块：教练型领导实用工具—GROW 模型**

#### **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：教练型领导实践—不同下属的领导艺术**

#### **一、影响下属个人绩效与执行的影响因素**

1、理解

2、认同

3、意愿

4、方法

## 5、技巧

### 二、四种不同成熟度下属分析

### 三、不同成熟度下属的领导艺术

## 第五模块：教练技术的实战运用

### 一、A→B 教练模式

1、什么是 A→B 的教练模式？

2、怎样令被教练者发现现实的真实状况？

3、怎样订立有效的企业目标或个人事业发展目标？什么样的目标是可执行的  
的有效目标？

4、怎样令被教练者发现所订立的目标与自身的联系？

5、怎样寻找从现状到达目标的有效途径？

6、如何运用 A→B 教练模式，发现解决自身案例的更佳方案

7、**实战演练**：A→B 教练模式

### 二、行为精进教练模式

1、什么是“行为精进教练模式”？

2、如何运用“行为精进教练模式”令当事人发现计划中的哪些行为是可以精

进的？

3、如何运用“行为精进教练模式”令当事人发现对于达成目标还缺少哪些行

为？

4、输入这些行为后，将可能引致的正面及负面效果是什么？这些正面及负

面效果可能带来的影响是什么？

5、如何运用“行为精进教练模式”进行集体或团队教练

6、**实战演练**：“行为精进教练模式”

### 三、成果导向教练模式

1、什么是“成果导向教练模式”？成果导向教练模式的关键作用是什么？

2、什么是有效的、可执行的目标？什么是预期的成果？

3、从目标拆分为行动的关键是什么？什么是有效的行动？怎样订立有效的

行动计划？

4、什么是“关键价值链”？如何运用“关键价值链”帮助当事人提升绩效？

5、**实战演练**：“成果导向教练模式”