

# 成为教练式领导者

## 【课程背景】

- 为什么传统管理培训解决不了员工个性化发展的问题？
- 为什么激励方式用了那么多，员工的积极性还是不高？
- 为什么领导帮助员工解决了难题，员工却总是抱怨自己没有培养？

本课程循序渐进，通过教练心态和动机的引导，利用实际管理案例从日常沟通、反馈到年终评估、生涯规划辅导，一步步帮助管理人员建立教练辅导的信心和专业能力，从而从而有助于提升管理效率和组织业绩。

## 【课程收益】

- 掌握教练技术的原理及作用，建立教练领导的意识；
- 掌握教练的时机，合理使用教练技术，提高管理效能；
- 掌握教练的方法和技巧，提升教练领导力；

【课程对象】 中、高层管理人员。

【课程时间】 2天，共12小时。

【授课方式】 互动讲授+案例分析+视频分析+情景模拟+课堂演练+小组讨论+游戏

## 【课程特色】

- 将绩效辅导、职业生涯辅导、留任面谈等真实工作场景代入课程中，通过角色扮演练习教练式领导力核心能力；

- 掌握一系列问题清单的灵活应用，增强教练信心；
- 简单、实效、易懂、易会。

## 【课程大纲】

### 第一单元 心法——教练式领导力是什么？

1. 教练式领导力的起源
2. 为什么我们需要教练式领导力？
  - 2.1 VUCA时代的需要
  - 2.2 新生代员工的需要
  - 2.3 组织绩效提升的需要
3. 体验非教练式对话 vs 教练式对话
4. 教练原则
5. 教练心智模型
6. 如何唤醒自身以及团队的教练式领导？
  - 6.1 转换角色：从“我”到“我们”
  - 6.2 转换方向：从过去到未来

### 第二单元 功法——教练工具箱

1. 深度倾听
  - 1.1 同理心倾听
  - 1.2 接纳
  - 1.3 回应
  - 1.4 求证

## 2. 有力提问：欣赏式探询

### 2.1 面向“发现”的问题

### 2.2 启发“梦想”的问题

### 2.3 聚焦“设计”的问题

### 2.4 引导“实践”的问题

## 3. 有效反馈

### 3.1 积极性反馈

### 3.2 建设性反馈

## 第三单元 招法——教练流程

### 1. 开启对话——建立亲和/信任

### 2. 促进辅导的 GROW 教练模型

- 目标 Goal——你想要什么？创建愿景画面

- SMART 目标框架与提问话术

- 现状 Reality——现在的情况怎么样？

- 方案 Option——如何从现状到目标

- 行动 Will——你要采取的行动

### 3. 完成对话——这个对话有价值吗？感激，嘉许

## 第四单元 练法——场景演练

### 1. 如何教练低于绩效目标的员工

### 2. 如何教练刚刚达成绩效目标的员工

### 3. 如何教练高于绩效目标的员工

