
《教练型领导力》

——王静老师

2024

课程大纲



【课程名称】 《教练型领导力》

【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，中基层经理普遍缺乏教练能力，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。

教练的视角：用教练视角看待管理问题，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。

【课程对象】 企业中/基层管理人员

【课程时长】 1天（6小时/天）

【讲师分享大纲】

第一单元：全面了解教练及教练技术的运用

1. 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

2. 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

3. 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

第二单元：关于第三代培训技术：场景化教练的运用

1. 第一代培训以所讲授内容为核心
2. 第二代培训以所培训对象能力模型推演的学习地图为指导
3. 第一代培训与第二代培训的痛点：所谓的赋能却无法落地
4. 从伟大的教育家孔子教学所引发的思考
5. 第三代培训技术：场景化培训简介
6. 场景化培训的核心
 - 1) 以训战结合为执行方式，以解决问题为内在推进
 - 2) 对标优秀企业案例：华为“训+战”结合
 - 3) 对标优秀企业案例：万达学院连续5年获得最佳后勤支持团队

-
7. 从场景中来，到场景中去：学习内容从认知、赋能到结果改善和行为成熟度
 8. 如何运用场景化培训全面提升企业管理成效

第三单元：教练式领导力，从思维到行为的转变从场景练习开始

1. 场景化案例演练 1：教练式领导力-李雷从管理者到企业教练
2. 场景化案例演练 2：李雷的升迁之路存在哪些挑战？
3. 场景化案例演练 3：李雷在成为管理者后需要做的 8 件重要的事
4. 执行者思维 VS 管理者思维 VS 教练式思维
5. 谋事、谋人、谋局-建立管理者思维

第四单元：教练式领导力-运用在工作场景中

1. 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
2. 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
3. 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
1. 场景化案例演练：来自于资深员工的工作推脱
 - 1) 权力的定义：职位权力、交换权力、影响权力
 - 2) 实战讨论：使用三项权力的分析
 - 3) 马斯洛需求理论在教练式领导力中的应用
 - 4) 不同的员工应对不同的管理方式
4. 教练式领导力模型

-
5. 场景化案例演练：来自于资深员工对工作目标制定及工作任务分配的质疑
 6. 教练型领导之道—GROW 流程
 - 1) 聚焦目标
 - 2) 了解现状
 - 3) 探索行动方案
 - 4) 小组训练：运筹帷幄，决胜千里
 - 5) 强化意愿
 - 6) 亚当斯的公平理论在教练式领导力中的应用
 - 7) 德鲁克目标管理的基本理论
 - 8) 五个方向清晰目标