

最近になって、ビジネスの世界だけでなく、医療の世界でも「職場の上司と部下」や「医師と患者」の間のコミュニケーションツールとして“コーチング”という言葉が一般的になってきました。弊社のホームページを訪れるのは医療の現場で勤務なさっている方々が圧倒的に多いと思いますが、月 1 回のペースで、“コーチング”について自分の頭の中を整理しつつ、思いつくままにお話させて頂こうと思います。

さて、今日は第 18 回目の『コーチングの基本スキル=フィードバックする N03』です。

1. コーチングって何？
2. コーチングが必要になった時代的背景
3. コーチングの基本原則
4. コーチングとティーチング
5. 心理学からみたコーチングが機能する理由
6. 動機付け要因
7. パラダイムからの脱却
8. コーチングの基本スキル
9. 質問する（4回程度）
10. 傾聴する（3回程度）
11. フィードバックする（4回程度）
12. 部下育成のポイント
13. ミッション・ビジョンを共有する
14. GROWモデル
15. 目標設定のポイント
16. 最後に

『第18回：コーチングの基本スキル=フィードバックする NO3』

『フィードバックをする』の最後として、部下が心を閉ざしてしまう最悪のフィードバックを紹介いたします。

こんな上司にならないよう、くれぐれも気をつけましょう！

■心を閉ざす11の対応

あなたが部下から「私は仕事が向いていないと思う」をいう相談を受けたとして、

- ① 批判屋：相手の意見や考えを、否定・批判する
「そんなこと言っているからダメなんだよ」
- ② 説教オヤジ：上から偉そうに押し付ける
「君の性格を分析すると営業は向いていないから、総務の仕事にきなさい」
- ③ 見下し屋：相手を見下したり、ばかにしたりする
「君はそんなこと言えて気楽でいいね」
- ④ 肩すかし：ちゃんと向き合わない、話の腰を折る、安易な返事
「考えすぎですよ」
- ⑤ 自慢屋：自分が如何にすごいかを自慢してくる
「私はプラス思考で乗り切ってきた」
- ⑥ 比較屋：他の人と比べて劣っているように言う
「他にもそういう人もいるが、どうして君だけそんなこと言うの？」
- ⑦ うわべ人間：安易な同情や励まし等、その場限りのいいかげんなことを言う
「そんなことないって、大丈夫、大丈夫」
- ⑧ 脅し屋：いわゆる脅しでものを言わせないようにする
「そんなことを言っている人もいたが結局転職しちゃったよ」

- ⑨ 感情的：すぐ怒ったり、開き直る
「だから、俺にどうしろというんだよ！」
- ⑩ 質問魔：尋問のように次から次に質問する
「それはいつから、何が悪いの、どうしてそうなったの、
それでどうするの、転職のあてはあるの？」
- ⑪ 決めつけ屋：偏見や先入観、または勝手な分析をして決めつけでものを言う
「いつもそうやって愚痴ばかり言っているんでしょう」