

《教练技术：重塑高绩效管理者》

【课程背景】

据调查：在全球 500 强企业中，教练下属已成为高绩效领导的重要素质，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！”

传统的推动式管理者难以激发团队成员的自驱力，越来越多的领导者开始转变为以发展团队核心能力为导向的教练技术，激发团队自我发展，自我成长，从而自发地提升工作[绩效](#)。

【课程收益】

1. 了解教练技术的重要性和必要性；
2. 理解教练技术的前提和目的：员工的自我认知和自我责任，激发潜能；
3. 掌握教练技术的三项核心技能：倾听、反馈、提问；
4. 学习掌握 GROW 成长模型并在实践中学会使用；
5. 用教练技术辅助高绩效团队的打造。

【授课特色】

体系化的理论知识 + 丰富的实战案例 + 现场的角色扮演 + 简单易用的管理工具

【课程对象】 中层管理者

【课程时长】 2 天（6 小时 / 天）

【课程大纲】

第一部分 从管理者到教练

1. 六种常见的管理风格
2. 六种组织氛围
3. 教练的定义及目标：追求人和事的平衡
4. 管理者的工作现状及与教练的区别
5. 教练技术实施的两个信念基石
6. 浮冰理论和需求层次论
7. 新生代价值观变迁
8. ABC 认知模型

案例 1：秘书请示工作

案例 2：领导指导小张

案例 3：孩子和家长的对话

演练：模拟员工和领导对话

第二部分 教练技术的三个核心

1：有效倾听

倾听如何设计、倾听内容

倾听的六大技巧

倾听的三大诀窍：用身倾听、用脑倾听、用心倾听

有效倾听的四大铁律

案例 1：谈话的座位安排

演练：有效倾听中如何反映情绪的演练

2：有效反馈

三明治法则的局限性

二级反馈模型

BIC 负面反馈的步骤

案例 1：三明治法则实践

案例 2：陶行知三块糖的教育方式

演练：用二级反馈的方式和家人进行沟通

3：有效提问

四种提问类型：优质提问、轻松提问、劣质提问、沉重提问

优质提问的公式： $3f + 5w1h$

学会追问的意义：面试时、咨询时

好问题的五个标准

优质提问公式： $3v + 5w1h$

案例：下属小王的面谈

演练：面试场景还原

第三部分 教练技术的四个步骤

GROW 成长模型定义

教练技术的目的及正确发问的注意点

目标设定及 SMART 原则

现状检视及问题激发洞察力

备选方案的选择及建议提出

获得承诺及强化实施意愿

案例演练：小王如何平衡家庭矛盾和工作压力

第四部分 打造高绩效团队

技术：沟通、激励、授权

制度：要事第一、建章立制、结果为王

文化：共同愿景、组织文化、狼性组织

教练型领导产生导图