

WIDE DENTAL CLUB

ワイドデンタルクラブ 2020 / 4

226号

春暖の候、貴医院ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。
コーチングマネジメントセミナーに参加いたしましたので報告いたします。

マネジメントの研修としてコーチングのセミナーに参加させていただきました。もともとコーチという言葉は、「馬車」のことを指し、「大切な人をその人が望むところまで送り届ける」という意味で使われており、そこから「人の目標達成を支援する」という意味で使われるようになったそうです。(COACHのブランドロゴ見たら馬車でした！)

そして、コーチングでは、基本的に「教える」アドバイスではなく、その代わりに「問いかけて聞く」という対話を通して、相手自身から様々な考え方や行動の選択肢を引き出します。研修を受けてみて、今までの業務で傾聴力、肯定的な質問の大切さ、自分の観察力のなさを実感しました。今回の学びから、普段の社内での対話が、教える(ティーチング)ばかりでなく、相手に自発的行動を促す(コーチング)ができるよう意識してみます。

営業1課 杉本



「コーチング型マネジメントの可能性」についてのセミナーを受講して参りました。コーチングでは、「答えは相手の中にある」という考え方に基いて、相手の様々な気づきを引き出すためにコーチングスキルを用い支援します。マネジメントに取り入れることによって、目標達成のために自主的に行動できる人材の育成に有効とのことでした。

また、実際に演習を行いました。どのようにして相手から答えを引き出すかが非常に難しく、コミュニケーションにおいて聞き手の重要性を改めて感じました。今回のセミナーで学んだこと、感じたことを日々の業務に活かしていきたいと思っております。

営業3課 堀内

新入社員紹介



深澤翔太

営業3課

1995年8月15日生まれ

趣味：スポーツ観戦

一日でも早く歯科の知識をつけていき
先生方に信頼して頂けるように
頑張りますので宜しくお願いいたします。

編集 渡邊