

実践！ コーチング入門 “対話で人を動かす力”

～聴く・問いかける技術で、個人・チームの潜在能力を最大化するノウハウ～

LIVE配信
アーカイブ配信

7日間視聴可能

★日時：2025年11月5日（水）10:00～16:00

★受講料：1名 49,500円（消費税込）

同一セミナー同一企業同時複数人数申込みの場合 1名44,000円

★会場：WEB受講のみ（Zoomシステム）

※LIVE配信／アーカイブ配信（7日間視聴可能）

★受講資料：PDF資料（受講料に含む）

ビジネスの現場で成果を出すためには、個々のスキルだけでなく、メンバーの潜在力を引き出す「対話の力」が不可欠です。本講座では、コーチングの基本概念から、心理的安全性を築く傾聴・承認の技術、行動変容を促す問いの立て方、目標達成に導くGROWモデルまでを実践的に習得できます。1on1やプロジェクトマネジメント、人材育成に直結するスキルを磨き、エンジニアとしての影響力を飛躍的に高められる特別セミナー！！

【講師の言葉】技術の力で未来を創造するエンジニアの皆様へ。

日々の業務において、皆様の持つ高度な専門知識と論理的思考力は、不可欠な武器であることに疑いはありません。しかし、プロジェクトが複雑性を増し、多様な才能との協働なくしては革新が生まれ得ない現代において、もう一つの強力な力が求められています。それが、人の内に眠る可能性を引き出し、チームという一つの生命体を躍動させる「対話の力」です。

この研修でお伝えするコーチングは、単なるコミュニケーションの技法ではありません。それは、「1対1の状況で発揮されるリーダーシップ」そのものです。メンバー一人ひとりの当事者意識に火を灯す「問い」の深さ。チームの心理的安全性を育み、自由な発想の土壌となる「傾聴」の質。これらは、一部の特別なリーダーだけが持つ才能ではなく、誰もが学び、実践できる再現性のある技術です。私自身、ビジネスの最前線で数々のプロジェクトや組織開発を率いの中で、この対話の力がチームの成果をいかに劇的に左右するかを、身をもって経験してきました。本研修では、その実践知を結集し、皆様が明日から現場で使える具体的な思考のOSと行動のOSを「体得」することに全力を注ぎます。この研修が、皆様の専門性に「人を動かし、未来を共創する力」という新たな軸を掛け合わせ、キャリアの次の扉を開く確かな一歩となることをお約束します。

【受講形式】WEB受講のみ ※本セミナーは、Zoomシステムを利用したオンライン配信となります。

【予備知識】特に必要はありません。

【受講対象】

- ・組織やチームのリーダーとして、メンバーの主体性を引き出したい方
- ・部下や後輩の育成、1on1ミーティングの質を高めたい管理職の方
- ・人事・組織開発の担当者として、組織風土の変革を推進したい方
- ・プロのコーチとして、クライアントの本質的な変化を支援する在り方を確立したい方
- ・自らのキャリアや人生において、リーダーシップを発揮し、新たな一歩を踏み出したいと願う全ての方

【習得知識】

- 1) コーチングの基本概念
- 2) リーダーシップの新定義
- 3) 傾聴スキル
- 4) 質問スキル
- 5) GROWモデルの理解
- 6) 自己理解の深化

【講師】 フォーストラストジャパン 代表 黒澤 修一 先生 薬剤師

（財）生涯学習開発財団認定 マスターコーチ／ワークショップデザイナー

PHP研究所認定 上級ビジネスコーチ／チームコーチLEGO® SERIOUS PLAY® メソッド活用認定ファシリテーター

（社）全国チームコーチ連盟認定 チーミングリーダー養成講座トレーナー Hogan Assessment 認定

1. はじめに

- ・講師自己紹介
- ・本日のゴール共有
- ・チェックイン：簡単な自己紹介と今の気持ち

2. コーチングの論理的理解

- ・コーチングとは何か
- ・「1対1で発揮されるリーダーシップ」という定義の解説
- ・ティーチング、コンサルティングとの明確な違い

3. なぜエンジニアにコーチングが必要か

- ・技術的課題解決から、人の潜在能力を引き出すアプローチへ
- ・グループディスカッション：自身の業務との関連性を探る

4. 信頼関係を築くための基本スキル

- 信頼関係（ラポール）の重要性
- ・心理的安全性がパフォーマンスに与える影響

5. 傾聴とアクノレジメント（承認）

- ・講義とデモンストレーション
- ・ペアワーク：相手の話を深く聴き、事実を承認するエクササイズ

6. 課題解決を促進する対話のフレームワーク “GROWモデル”

- GROWモデルの解説
- ・Goal（目標）、Reality（現状）、Options（選択肢）、Will（意志）の4ステップ

7. 気づきを促す「問い」の立て方

- ・問いの種類：オープンクエスチョン／クローズドクエスチョン
- ・グループワーク：GROWモデルで役立つ問いを創る

8. 実践：GROWモデルを用いたコーチング・エクササイズ

- 役割と進め方の説明、3人1組での実践
- ・コーチ役、クライアント役、オブザーバー役を体験

9. 相互フィードバック

- ・客観的な視点から自身のコミュニケーションの癖や強みを発見
- 学びの統合と明日への接続

10. 全体での質疑応答とラップアップ

- リフレクションとチェックアウト
- ・研修での気づきと、明日から実践する行動を言語化

◆セミナーお申込要領

- ・弊社ホームページの申込欄又は、E-mailかFAXにてお申し込みください。
- ・受付後、受講票・請求書等をメールで送信します。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

◆申込書：2025年11月5日：セミナー

会社名： 部署名：
住所：
TEL： FAX：
氏名：
Email：

◆申込先



TH企画セミナーセンター



株式会社TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4丁目5-11 芝プラザビル5F

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

Email: th@thplan.com

URL: <https://www.thplan.com/>

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

検索

TH企画



サイト内
キーワード検索

1105
（開催日）