



Coaching Readiness サンプル 様

日付 2017/10/13

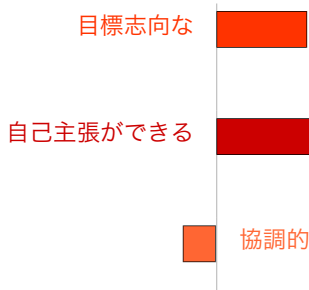
所属先 Learning Masters (International)
Marketing

プロジェクト

この表は対象者のコーチアビリティについて、研究に基づいた「理想的なコーチングの対象者」と、どのような領域において類似、または乖離しているかを示すものです。同表は、コーチング行為に影響を与え得る13の具体的な行動を特定しており、これらの分析はFacet5の個人プロフィールから抽出されたものです。



意思決定と目標の設定



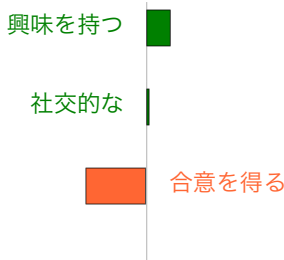
予め意見を固めているところがあります。質問を投げ掛けて考えを深めるようにしましょう。

何か言われると討論に発展し易いです。相手が自問自答するような質問を有効に活用しましょう。

議論を好みます。アイデアを求めると積極的に発言します。



他者との関わり合いと協議



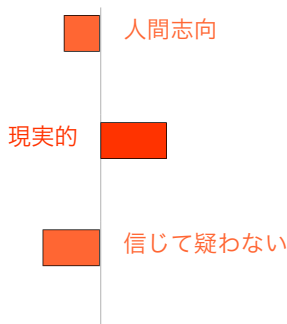
周囲の熱意に合わせる事ができます。

穏やかでありつつも社交的で、新しい人と上手く馴染めます。

考えることが好きなタイプです。考えていることを発言して貰うようにする必要があります。



人間志向/タスク志向



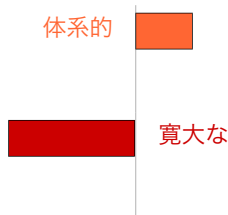
取り組みに対して、実用的な視点で向き合います。目に見えるメリットを期待します。

相手の能力を疑い、取り組みを始める前に、その能力の高さを証明してくれることを期待します。

取り組みにコミットしたり、弱みを認めたりするのに時間が必要です。



自らのタスクや責任の管理

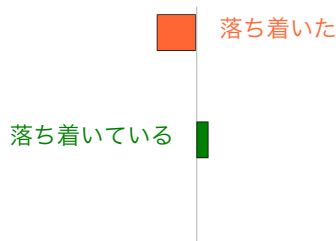


考えてからアプローチするタイプで、意味があると分かれば新たなことにも挑戦します。

手続き重視なところがあり、物事を改善するためのプロセスを大事にします。



ストレスへの対応とリスクの認知



正当なものであれば、フィードバックに対してもオープンに受け止めます。

現実的でバランスの取れた見方ができます。能力開発すべきポイントを認識して継続的に改善に取り組みます。