

以事实证明渗透式教练指导模式对组织变革产生的效果 ——于哥伦比亚大学发表教练指导的最新研究成果

株式会社 COACH A（日本东京都千代田区，董事社长铃木义幸）于 2014 年 10 月 22 日（星期三）和 23 日（星期四）两日在哥伦比亚大学（美国，纽约州）举办的首届“International Columbia Coaching Program Conference”上发表了题为“渗透式教练指导⁽¹⁾对客户和实践对象⁽²⁾产生的影响”（Systemic Coaching's Impact on Clients' Managerial Coaching Skills and Stakeholders' Engagement Behaviors in Their Work）的研究报告。

■于哥伦比亚大学发表研究报告

长期以来，教练指导均被聚焦在以经营层为对象的高管教练指导以及领导者个人的能力开发上。COACH A 自行研发的渗透式教练指导不但能对组织整体产生冲击力，还可以促进其不断变革。目前，众多企业都已导入这一以多语言版本展开的组织变革型教练指导模式。

此次发表的研究报告中，调查范围不仅包括接受 COACH A 教练指导的单独个体，还涉及其四周人群产生的变化及辐射效果。该调查围绕对组织的冲击力，以史无前例的调查规模进行定量了分析，其独具一格的新颖视角受到了高度关注，也直接为此次发表研究报告提供了契机。

本次大会为期两天，300 多名与会人员分别来自 17 个国家。COACH A 发表报告的分会场座无虚席，听众对渗透式教练指导的结构、研究对象的数据量及其收集方式表现出极高的兴趣，并对庞大的调查数据表示震惊。

■关于研究报告

调查结果显示，COACH A 所采用的渗透式教练指导模式，不但直接影响了接受专业教练指导的个人（客户），还间接辐射了四周（实践对象）的人群。这一结论也进一步表明，企业导入渗透式教练指导，不但可以改变单独的个体，还能对组织整体产生影响。

针对渗透式教练指导对客户及实践对象产生的影响，该项研究得出下列两项结论。

1. 客户接受教练指导后，教练指导的技术水平获得提升。
2. 实践对象接受客户的教练指导后，其所处职场的活跃度得到提升。

此外，上述第 2 点结论也意味着客户的行动变化密切左右实践对象的改变幅度，从另一个侧面证明了领导者驱动整个企业这一事实。

■调查期间与对象

<2012 年—2014 年> 教练 67 人，客户 567 人，实践对象 3,170 人 共计 3,804 人

■从个人到组织的教练指导模式

COACH A 通过开发组织与企业的领导者，助力众多企业开展以提高组织价值为目的的相关活动。

此次调查的有力结果，令 COACH A 可以在真正意义上开启通往美国的事业之门，在变革组织与企业的专业领域大展拳脚；同时朝着全球化的长远目标又迈进了一步。

■株式会社 COACH A 的基本信息

公司名称： 株式会社 COACH A（COACH A Co., Ltd.）
所在地： 东京都千代田区九段南 2-1-30
海外分支机构： 上海、香港、纽约、新加坡、曼谷
董事社长： 铃木义幸
公司主页： <http://www.coacha.com/>

■关于株式会社 COACH A

作为全球性教练指导团队，COACH A 在领导者开发领域里，已为 1,700 多家企业和事业团体提供了促进组织变革以及提高其自身价值的教练服务。

以上海、香港、纽约、新加坡及曼谷的海外分支机构为中心，目前 COACH A 正以多种语言形式提供自主研发的组织变革型的渗透式教练指导。COACH A 最显著的特点在于，基于融入 IT 技术的最先进的教练指导和 COACHING 研究所（CRI）设计并积累的各项评估与调查数据，即时验证在教练指导的过程中产生的各种变化和成果，以此实现基于实证的“可视”的教练指导。

■关于 COACHING 研究所 LLP（CRI）

Coaching Research Institute 是一家由株式会社 COACH A 出资创建的调查机构，其目的在于研究处于组织之中的人与人的关联性。该机构目前已针对约 800 家公司的 12 万人实施问卷调查，通过对领导力及组织状况的可视化调查积累了大量的研究数据，在此基础上还积极开展有助于提高教练指导效果的相关研究，以及设计与开发 COACH A 的各种评估工具。

注解：

（1）渗透式教练指导：

由 COACH A 自行研发的一种独特的教练指导模式。该模式以企业高管为起点，通过辐射四周，带动组织整体能力的提高。其成果在于，可对高管自身、周边影响以及与此相应的组织工作效率的变化进行测定，并做出定期反馈。这一方式可以令组织内部的某一个体及其周围的所有人受到教练指导的影响，进而对整个组织造成巨大的冲击力。截至目前，已有多家企业和组织成为这一教练模式的受益者。

（2）实践对象：

指接受教练指导的客户所指导的对象。

活动策划

株式会社COACH A 市场策划部：大谷 / 安冈
TEL: 03-3237-8050 FAX: 03-3237-8817
E-Mail: tm_pr@coacha.com URL: <http://www.coacha.com/>