

PRESS RELEASE

報道関係者各位



COACH A Co., Ltd.

2019年1月17日

株式会社コーチ・エイ

『新版 コーチングの基本』 刊行！ ～コーチングは人材開発から組織開発へ～ 「システミック・コーチング」の全貌を盛り込んだロングセラーの改訂版！

株式会社コーチ・エイ（東京都千代田区、代表取締役社長:鈴木義幸）の代表取締役社長鈴木義幸監修による『新版 コーチングの基本』が日本実業出版社から刊行されました。

■企業が取り組む「組織開発」の実例を紹介

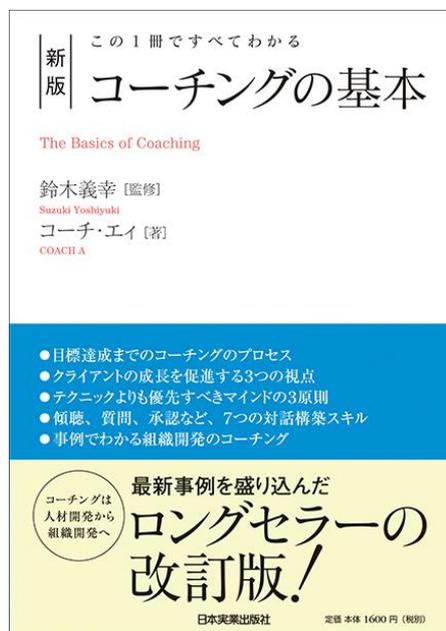
初版発行の2009年から10年。ベストセラーを続けるコーチングの実践的入門書の改訂新版です。ビジネス環境の変化により、コーチングの領域も、チームリーダー対象の「人材開発」から経営トップに対するエグゼクティブ・コーチング、組織全体に適用する「組織開発」へと変わりつつあります。

【コーチングの領域の変化】

1. エグゼクティブコーチをつける経営者の増加
2. 「組織開発の手段」としてコーチングを全社導入する組織の増加
3. エビデンスに基づいたコーチングへのシフト
4. マネジメントの基本が「1対1の面談」にシフト
5. ビジネスからスポーツ、医療、行政、教育への広がり

『新版 コーチングの基本』

著者： コーチ・エイ（著）
鈴木 義幸（監修）
定価： 紙の書籍 1,728円（税込）
発行日： 2019年1月20日
出版元： 日本実業出版社



改訂版では、1on1 に取り組むビジネスパーソンにむけた「コーチングの実践的入門書」としての位置づけを維持しつつ、「組織開発の手段」としてコーチングを多層的に導入する企業事例を取り上げた章を刷新しました。

株式会社コーチ・エイ 広報 大谷 恵

TEL: 03-3237-8050 <http://www.coacha.com/>

『新版 コーチングの基本』

■内 容：

第 1 章 コーチングとは何か

- ・コーチは目標達成を支援する
- ・コーチングにおける「目標」と「目的」
- ・マネジメントとコーチング

第 2 章 コーチのもつべき視点

- ・クライアントの成長を促進する 3 つの視点
- ・「身につけるべきもの」「起こすべき行動」「人としてのあり方」

第 3 章 コーチングの三原則

- ・双方向、継続性、個別対応という 3 つのマインド

第 4 章 コーチング・プロセス

- ・目標達成までのコーチングの流れ
- ・「目標の明確化」「現状の明確化」「ギャップの分析」

第 5 章 コーチングのスキルと実践例

- ・聞く、質問、承認など、7 つの対話構築スキル
- ・自動車メーカーのマネジャーへのコーチング事例
- ・IT 関連機器会社の社長へのコーチング事例

第 6 章 組織へのコーチング

- ・組織全体に働きかける「システミック・コーチング」とは
- ・組織開発型のコーチングにおける「リサーチ」と「効果測定」
- ・経営チームの一体化に取り組む企業例
- ・新任社長へのエグゼクティブ・コーチング例
- ・現場リーダーへのコーチングで業務改善、技術力向上、残業時間削減を実現した企業例
- ・コーチングの全社展開でイノベーションの創出に取り組む企業例