

フォーカスコアリーダーシップ育成 プログラムのご案内

FocusCore（フォーカスコア）の事業は企業に最高の人材を提供するだけではありません。『フォーカスコアリーダーシップ育成プログラム』を通じて貴社社員の教育も行なっているのです！特にプログラムの根幹であるエグゼクティブコーチングは、企業にとっても、また社員にとっても、劇的で目覚ましい成果を生み出すことができるメソッドなのです。

エグゼクティブコーチングとは、クライアントと供託し、ビジネスとプライベートの両側面の可能性を十二分に引き出し、能力を最大限発揮させるための創造的思考刺激プロセスです。トレーニング（教育）と違い、エグゼクティブコーチングではクライアントを、「その人が活躍する仕事において、クライアントこそがエキスパートである」として接します。

コーチングに当たって、特に注力しているのは以下の点です。

- ・クライアントが達成したい目標を発見・明確化・整理。
- ・クライアントが自己発見できるようアシストする。
- ・クライアント自身から解決や戦略を引き出す。
- ・クライアントに信頼感・責任感を認識・増長させる。
- ・クライアントに、仕事とプライベート両方の将来的ビジョンをしっかりと描けるようになってもらうと同時に、それをサポートするリーダーシップスキルと秘められた可能性を解放する助けとなる。

弊社クライアントがFocusCoreのリーダーシップ育成プログラム、特にエグゼクティブコーチングを選ぶ理由は様々ですが、それだけ企業内で出世やレベルアップを目指している従業員がいる、ということです。これは企業が個人やチームのスキルアップと理想実現力に合わせて昇進の機会を設けたことが原因している場合もあれば、業務自体、もしくは従業員の役割が不明瞭でその明確化とスキルアップを必要としている場合もあります。時には取締役や役員が自分たちの強みや中核事業の再確認を必要としてくることもあります。

コーチング成功の判断を決定できる要因が用意されているか、がエグゼクティブコーチを選ぶ際に重要になってきます。成功判断はパフォーマンスを示す「外部指標」とサクセス（成功性）を示す「内部指標」の二種類で考えることができ、理想は両者が相互に影響しあっている状態です。

FocusCore

Focus on your Core business.

外部指標は例えば、コーチング開始時に確立した目標の達成、収益や収入の増加、昇進、クライアントの周囲（報告書、同僚、顧客、上司、マネージャーや自分自身など）からのパフォーマンスフィードバック、個人的な、もしくはビジネスのパフォーマンスデータ（生産性や効率など）を指します。ここで選択された測定値は、クライアント自身がすでに測定しているものであり、その結果と効果も即効性のあるものが良いでしょう。

内部指標の例としては自己診断、自己採点などコーチングの最初から定期的に行えるものや、自己認識や他者認識の変容、より効果的なアクションを取ったり、自信を刺激する感情へとシフトさせてくれるなどといった、精神的な変化の要因の事です。

FocusCore がどのように企業、チーム、個人にリーダーシップコーチングをして成功を引き出すか、より詳しく知りたい方は info@focuscoregroup.com までご連絡ください。