

—— 部下の成長を促す「対話力」を手に入れる! ——

自律した部下を育てる雑談・面談・相談の技術

開催日: 2019年10月29日(火)10:00~17:00

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: コネクティングハート おおやぎ ともこ
大八木 智子 氏
代表

略歴:

大学卒業後、さくら総合研究所(現日本総合研究所)に研究職として入社。アジア経済、産業レポートの執筆に携わる。約9年、介護した母親が他界したのを機に退社。執筆活動をしながら、コーチや研修講師の道を進む。研修のテーマは、モチベーションアップ、女性の活躍推進、部下の可能性を引き出す関わり方など。ユニークな演習と振り返りにより、多くの参加者が深く現状を理解し、気づきを得ると高く評価されている。
(著書)『アジアの経済発展と中小企業』(共著) 他

◆特色

「働き方改革」の始動により、部下の育成はますます難しくなっていますが、その解決策として「ワン・オン・ワン・ミーティング」が注目されています。上司と部下が1対1で向き合うと重い面談になりがちですが、ワン・オン・ワンは、ストレスなく部下の本音を引き出し、お互いの理解が深まり、より高い目標に取り組むことができ、働きやすい職場作りにも効果があると導入企業が相次いでいます。

本セミナーでは「ワン・オン・ワン・ミーティング」を成功させるための心構えから、話す内容、話し方など実践的なスキルを学び、部下の自発性を日頃から引き出す「対話力」を磨いていただきます。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

はじめに 上司なら誰でも持つ部下の4つの悩み

- (1)「はい」と返事をしていても実行しない
- (2)報告・連絡が遅い
- (3)指示待ちが根付いている
- (4)突然、辞める

1. 部下と上司が1対1で話し合う

「ワン・オン・ワン・ミーティング」とその効果

- (1)部下の新たな面を知る
- (2)上司と部下の関係性が変わる
- (3)部下のやる気がアップする
- (4)部下の進む方向性や課題発見の場になる
- (5)突然の退職が少なくなる

2. 「ワン・オン・ワン」で話し合う5つのテーマ

- (1)学びを深化させる「業務報告」
- (2)主体性を高める「能力・キャリア開発」
- (3)安心につながる「プライベートな相談」
- (4)納得感のある「目標・ビジョン設定」
- (5)今と未来を創造する「会社の方向性」

3. 「ワン・オン・ワン・ミーティング」の進め方

- (1)「ワン・オン・ワン」の理想は週一回、その理由は?
- (2)上司も育つ「ワン・オン・ワン」
- (3)部下からの信頼は「ワン・オン・ワン」から

4. 相談されにくい上司の共通点とは?

- (1)機嫌が悪い、近寄りづらい
- (2)部下の話をお聴かない、すぐアドバイスをしたがる
- (3)自分の話ばかりする
- (4)相談内容を他者に話す、人の悪口を言う

5. 「ワン・オン・ワン」に必要な上司の力

- (1)信頼関係を作る「雑談力」
- (2)打ち明けてもらえる「相談力」
- (3)部下の考え方や行動に影響する「面談力」

6. 信頼関係を作る「雑談力」を磨くには?

- (1)日々の観察こそがポイント
- (2)呼び水になる自己開示のコツ
- (3)雑談の目的を忘れない

7. 打ち明けてもらえる「相談力」を磨くには?

- (1)自分の表情や姿勢が与える影響を自覚する
- (2)相づち、うなずきなどのアクティブリスニングを行う
- (3)先に自分の意見を言わない

8. 部下の考え方や行動に影響する「面談力」を磨くには?

- (1)部下が経験から学び、次の行動につながる質問をする
- (2)具体的なフィードバックを行う
- (3)面談ノートをつける

9. 「ワン・オン・ワン」を磨くロールプレイング

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」 受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円
関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします) (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

10/29(火) 自律した部下を育てる雑談・面談・相談の技術【FAX. 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒	連絡担当者	部署・役職				
			ふりがな				
			氏名				
業種(具体的に記入してください)	E-Mail						
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。 [お問い合わせ先] 一般の方: 受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。 03-5653-3951 *キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 (H)