

10 管理職の方、面談を担当されるリーダー職の皆さま向け

—— 信頼を育む傾聴の基本を学ぶ ——

# 部下の強みを引き出す 傾聴と面談力

開催日：2020年1月28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：(株)FeelWorks た おか ひで あき  
エグゼクティブコンサルタント **田岡 英明** 氏

略歴：

1992年、国内製薬大手の山之内製薬(株) (現在のアステラス製薬(株))に入社。全社最年少のリーダーとして、年上から女性まで多様な部下のマネジメントに携わる。傾聴面談を主体としたマネジメント手法により、コミュニケーションに溢れる職場風土を形成し、組織の成果拡大を達成。また、仕事のやり方・意義の理解に苦しむ若者に対し「喜びの仕事学」を「ひよこ倶楽部」と銘うって展開。2014年、(株)FeelWorksにジョインし、希望と絆に溢れる企業社会作りのために活動中。

## ◆特色

近年、管理職はプレイングマネージャーとして業務が多忙な上、職場でもIT化、分業化などにより、上司と部下との日常的なコミュニケーションは少なくなるばかりです。また、年上部下・女性・正規社員・非正規社員など職場でも様々な人が働いている事もあり、コミュニケーションの難易度も上がってきています。そこで、重要視されているのが面談の力です。面談で部下の話を聴き、強みを把握し、信頼関係を育むことができれば、活き活きとした組織形成にもつながります。

本セミナーでは、面談に必要な傾聴の基本を学び、ロールプレなどで実践的に面談力を学びます。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 強みとは何か。なぜ強みを活かすべきなのか

- (1)あなたは部下の「強み」を語ることができますか？
- (2)弱み克服より強みを活かすべき5つの理由
- (3)多様な部下を活かす5つの鍵

### 2. 強みを引き出す面談の重要性

- (1)現在の上司が抱える課題
- (2)部下と上司のすれ違い
- (3)現場で人を育てる3つのステップ
- (4)日本企業の人材育成モデルの変化

### 3. 傾聴とは何か

- (1)傾聴とは
- (2)傾聴の効果とは
- (3)傾聴を体験する【ワーク】

### 4. 傾聴の6ステップ

- (1)姿勢・受容・共感・確認・理解・内省 (に導く)

### 5. 会社・役割に対する満足・充実・不満・悩みを聴く

【ロールプレイング】

- (1)傾聴面談シートの使い方
- (2)やってしまいがちなNG対応

### 6. 「部下の強み・弱み」を聴く【ロールプレイング】

- (1)思い込みで部下の可能性を狭めない
- (2)やってしまいがちなNG対応

### 7. 「将来の希望」を聴く【ロールプレイング】

- (1)やってしまいがちなNG対応

### 8. まとめ・質疑応答

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」に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします) 受講料：会員…24,200円 一般…31,900円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

1/28(火) 部下の強みを引き出す 傾聴と面談力 【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)