

部下に自律・自走してもらいたい管理職・リーダーの方へ

オンライン受講
(Zoom)

部下が成長しているリーダーが実践する



「1on1ミーティング」の技術

／上司と部下が1対1で話し合う、部下が自律・自走し始めるスキル！／

と き 2021年 8月26日(木) <1日研修 10:00~17:00>

開催形式 オンライン開催(Zoom)

ご参加

いただきたい方

●管理職・リーダーの方

- ※特に、☒ 部下とのコミュニケーションがなかなかうまくいかない方
☒ 部下の課題や悩みをうまく解決し、仕事の生産性を高めてあげたい方
☒ 部下を上手く支援して、成長を促していきたい方

1on1ミーティングの技術がいかに部下の自主性やモチベーションを高めるか 本研修で実感することができます！

「1on1ミーティング」とは **上司と部下の1対1で行われる部下のためだけの定期的なミーティング** のことをいいます。
 もともとアメリカのシリコンバレーで行われていたもので、近年日本でもヤフーをはじめ、様々な企業が導入し始めており、**部下のモチベーションアップ、上司-部下間のコミュニケーションの質の改善、業績アップ** などにおいて顕著に効果が現れています。

ところで、部下と「1on1ミーティング」をした経験のある管理職や上司の皆さまは、以下のようなことを感じたことはありませんか？

- ☒ 部下から前向きで建設的な話が出てこない…
☒ 部下の話を聞くより、つい上司としての自分の思いばかり伝えてしまう…
☒ 部下に良かれと思って自分の経験則ばかりを話したり、アドバイスしてしまったりする…
☒ 目標面談以外で部下と1対1で話せと言われても、実際何を話せばいいのかわからず途方に暮れる…

など、実際うまくいかない方が多いようです。

▶「1on1ミーティング」を企業文化になじませた組織は確実に業績が伸びている！

ところが、「1on1ミーティング」を導入してうまく定着させた方や組織によると、

- 上司-部下間の会話の量と質が向上し、コミュニケーション不足が解消されてきた！
- 上司のマネジメントが機能し始め、部下がリラックスしアウトプットの質が向上してきた！
- 上司-部下を含んだ組織やチーム全体で、雰囲気良く働きやすい職場が形成されてきた！
- 上司のマネジメント力が高まり、チームや組織が以前より目標達成できるようになった！

といった成果や業績向上に繋がったということです。

▶実践中心で「1on1ミーティング」実践の考え方と手法(型)を定着させます！

そこで、本研修では、建設的で生産性の高い有意義な「1on1ミーティング」ができるようになるための管理職や上司が心掛けるべき考え方や手法(型)を実践形式で身に着けます。また、研修にご参加いただいた方からは、『講師によるライブの1on1がとても参考になった』、『場づくりや話の聴き方といった工夫でこれまで以上に部下と良い時間が過ごせる手応えを感じた』、『目標面談や形式的な面談ではなく、部下と管理職と一緒に成長していくために必要不可欠なものだとわかった』といったお声をいただいております。

管理職や上司である皆さまも、ぜひ「1on1ミーティング」を取り入れて組織の生産性や活性度を高め、自律した部下の育成に前向きに積極的に取り組んでいただきたいと思います。奮ってご参加ください。

部下が成長しているリーダーが実践する「1on1ミーティング」の技術

講 師

組織・人事コンサルタント 心理カウンセラー・セラピスト

大学卒業後、大手サービス業で管理職、コンサルティング会社の代表取締役、コンサルタントとして大企業の間管理職、公開前後のベンチャー企業役員、中小企業のオーナー社長とあらゆる立場で組織を牽引。その後、独立し講師・コンサルタントとして活動を始める。また一般社団法人代表理事として「人生学」や、対立を合意に導く「合意形成」の探求及び普及活動を行っている。「1on1」をはじめマネジメントや部下育成に関する著書を多数執筆。

◆ 研修プログラム

1. 1on1とは (1) 1on1の定義、頻度、時間、機能、対応関係 (2) 1on1の導入企業例 (3) 1on1は進捗確認ではない (4) 上司がスッキリする1on1は失敗である 【ディスカッション】我が社の1on1	(3) コミュニケーションにおけるグreshamの法則 (4) 1on1はディズニーランド・夢の国 (5) 教育的枠組みが成立していなければ教育は不可能
2. 1on1の目的 (1) デイビットコルブの経営学習サイクル (2) ダニエルキムの組織の成功循環モデル (3) エドワードデシンの内発的動機づけと自己決定 【ディスカッション】我が部署のコミュニケーション	4. カウンセリング型1on1のスキル (1) カウンセリング型1on1の3ステップ (2) 傾聴の3つの機能 (3) 傾聴はガマンするものではない 【講師によるデモ&ロールプレイ】シカゴスタイル・リスニング
3. 3つの1on1 (1) カウンセリング、コーチング、ティーチング (2) 指示的の度合いと気づきの度合い	5. コーチング型1on1のスキル (1) 解決志向ブリーフセラピー (2) GROWモデル (3) コーチング型1on1の3ステップ 【講師デモ&ロールプレイ】解決志向ブリーフセラピー+GROWモデル
	6. 研修の総まとめ

部下が成長しているリーダーが実践する「1on1ミーティング」の技術(8/26) 参加要項／参加申込書

参加費（1名様）	【会員】 30,800円（消費税込）【会員外】 36,300円（消費税込）
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
受講までの流れ	① 開催日の約1週間前になりましたら、参加者宛に「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ② テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 テキスト発送後(開催日の約1週間前)………受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail : seminar@chusanren.or.jp

年 月 日

会社名

〒

所在地

TEL FAX

参加者所属部課役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mail アドレス

申込責任者所属部課役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(https://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(〇印をお付けください)		会員	会員外	



FAX 0120-342-340

マネジメント事業部 小橋川 行 ★