

部下との信頼関係を築き、成長支援ができる

「1 on 1ミーティング」の技術



とき 2025年 11月 27日(木) 9:30~16:30

開催形式 会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加
いただきたい方

●管理職・チームリーダーの方

- ※特に ① 会社の指示で1on1ミーティングを始めてみたものの、まだ効果を実感できない方
- ② 部下に不安をできるだけスッキリ解消してもらうことで、心おきなく仕事に打ち込んで欲しい方
- ③ 部下一人ひとりが自律的に考動して有機的に連動し、チームレベルで成果を上げたいと願う方

部下を応援して勇気づける“横から目線(伴走)の1 on 1”で、
安定感のある信頼関係を構築し、自律的な成長を支援する！

GOAL !**START !**

「1 on 1ミーティング」とは“部下のため”に定期的に行う上司と部下の1対1のミーティングです。もともとアメリカのシリコンバレーで始まり、日本でも大手企業を皮切りに、最近では中小企業も次々と導入しています。

部下のモチベーションアップに加え、上司・部下間の関係の質が向上することで、部下の成長や悩みの解消に様々な効果があるのが大きな特徴です。

とはいって、いざ会社からの指示で、手なりで部下との「1 on 1ミーティング」を始めてみたものの、以下のようにお困りの管理職やチームリーダーの方々は少なくないようです。

- (泣) 部下が1 on 1に消極的で前向きな意見が出てこず、実際何を考えているのかわからない…
- (泣) 部下の話を聞くことよりも、つい話を遮って上司としての自分の思いを伝えてしまう…
- (泣) 良かれと思って部下にアドバイスをしても、つまらなそうな表情をされる…
- (泣) 定期的に部下と1対1で話せと言われても、そんなに話すネタがないので本当に困る。正直、お互いにとってもストレスになると思う…

このように「良質な進め方(型)」を学ばずに我流で「1 on 1ミーティング」を実践しても、部下の成長につなげることができず、その結果、とりあえず惰性で続けていくか、はたまた、1 on 1を止めてしまうことにもなりかねません。

◆「1 on 1ミーティング」を企業文化に定着・浸透できた組織では、働きがいと業績が確実に伸びている！

一方で、「1 on 1ミーティング」を企业文化としてうまく定着・浸透させることができた組織やチームによれば、

- (笑) 上司・部下間の会話の量と質が上がり、信頼関係が(再)構築され、「コミュニケーション不足が解消」された
 - (笑) 部下が上司に安心して相談するようになり、以前と比べて「元気よくのびのび仕事に取り組んでくれる」ようになった
 - (笑) 1 on 1に慣れてくるにしたがってチームの雰囲気が明るくなり、「みんなで助け合える働きやすい職場」になった
 - (笑) 上司に“人を育てる意識”が強くなったことで「上司の部下育成力」が上がり、チーム全体の士気も上がって連携が良くなった
- など、様々な効果を実感しているようです。

◆部下の自律考動と成長促進に加え、上司も成長できる「1 on 1ミーティング」の実践スキル(型)を習得！

そこで、本研修では、部下の自律考動と成長を促進する良質な「1 on 1ミーティング」のスキル(型)を身につけます。

過去、本研修にご参加いただいた方からは『● 部下が話をしやすい場のつくり方・話の聴き方・質問のしかたなど、良好な信頼関係をつくるためにかなり役に立った』、『● 普段実践している目標面談や評価面談とは大きく違い、部下だけでなく副産物として管理職の自分も二人三脚で成長できる有効な取り組みだと感じた』といったお声をいただいております。

本研修をきっかけにぜひ「部下の自律的な成長を促進する1 on 1ミーティングの進め方(型)」を取り入れてチームの連動性と活力を高め、自律考動できる部下を1人でも多く量産して、組織の活力アップを実現させてください。皆さまのご参加をお待ちしています。

◆ 研修プログラム (9:30~16:30)

1. オープニング

- ・研修の趣旨と目的
- ・アイスブレイク

2. 良質な1on1を実践するマインドセット

講義

- (1) 1on1の定義
- (2) 1on1の目的・進め方・扱う内容
- (3) 1on1が必要と言わるようになつた背景
- (4) 1on1に臨む上司側のマインドセット
- (5) 1on1における解決志向と費用対効果の弊害

3. 1on1の初期段階における注意点

講義×演習

- (1) 目標面談・評価面談と1on1の違い
- (2) 有意義な1on1にするための上司&部下双方の姿勢
- (3) 部下が話すテーマを持っていない(話してくれない)時
- (4) 1on1が軌道に乗らない時
- (5) 部下が話しやすくなる「9つの切り口」
- (6) 9つの切り口における部下への質問のしかた
- (7) それでも部下が心を開いてくれない時は

4. 1on1における傾聴

講義×演習

- (1) 聞くと聴くの違い
- ～積極的に話を聞くとは
- (2) 部下が自己開示に向かう「7つの傾聴スタンス」
- (3) 部下の自己開示の「触媒」になる7つの留意点とは
- (4) 言葉よりも態度(表情・姿勢・声)が大切
- (5) 部下が無理なく自己開示に向かう「心理的安全性」を生む4つのポイント

(6) 1on1における「傾聴」の実践

(7) 部下の話を傾聴することで生まれる効果

5. 1on1におけるフィードバック

講義×演習

- (1) フィードバックの本質
- (2) 有益なフィードバックとは
- (3) 「相手軸(相手目線)」が大切な理由
- (4) 部下の言動にポジティブな変化を起こしたいなら
- (5) 有効な「3種類の承認」のフィードバック
- (6) 有効な「指摘」のフィードバック～BeingとDoingを分ける
- (7) 指摘は原因論ではなく目的論で
- (8) 1on1が部下の成長の機会になる「経験学習サイクル」とは

6. 1on1の実践

総合演習

～ここまで学んだ内容を実践で試して、有意義な1on1が実践できる感覚を養う～

7. 1on1のマンネリ化(形骸化)防止法

講義

- (1) 部下が業務過多で悩んでいる時は
- (2) 部下から出てきた話があいまいでざっくりしている時は
- (3) 1on1とコーチングの違い
- (4) 1on1をマンネリ化(形骸化)させない3つの方法
- (5) 1on1がマンネリ化(形骸化)させない部下との共通認識

8. クロージング

・アクションプランの設定&発表【演習】

・学びを習慣化&定着化させるポイント

講 師

中産連講師（人材育成トレーナー）

大学卒業後、経済団体にて人事評価制度改革に携わった後、欧州へスポーツコーチ留学し、現地のプロコーチ養成機関で組織心理学の理論体系の習得に加え、クラブチームでの指導で実践技術を得る。帰国後、通訳・語学学校講師を経て(一社)中部産業連盟に入職。公開&企業内研修のコンテンツの企画・開発・運営に携わる。組織風土改革&企业文化づくりのコンサルティング、教育計画作成&再構築のコンサルティングの他、心理的安全性づくり、アンコンシャス・バイアスの外し方、1on1ミーティングの進め方、仕事のアンラーニング、加速成長を実現する仕事術、仕事の教わり方、状況判断力など“正解がない時代”に必要なテーマを中心に研修講師として登壇する。これまで携わった企業向けの研修は公開&企業内研修を合わせて3,000件に上る。

部下との信頼関係を築き、成長支援ができる「1on1ミーティング」の技術 (11/27) 参加要項/参加申込書

参加費（1名様）	中産連会員	中産連会員外	★事後行動支援のラーニングコーチが「1on1ミーティングのスキル」の定着と日常での実践をサポートし、マインド&行動変容をしっかり後押しします！
セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)	
フォローアップ(事後行動支援)付き★	42,900円(消費税込)	48,400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。 ●FAX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。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「[レ]」を入れてください。 ※コール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	<会場受講の場合> 受講票と請求書を発行日の約2~3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 <オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「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。 ・接続が切れてしまう場合の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。 ・会場受講の場合：開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合：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 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL: 052-931-9824 e-mail: kohashikawa@chusanren.or.jp		

会社名

年 月 日

〒

所在地

TEL

FAX

参加形態	フォローアップ(事後行動支援)を希望(✓)	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
□ 会場				
□ オンライン				
□ 会場				
□ オンライン				

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	今回ご記入いただいた個人情報は、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(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧下さい。同意のうえ、ご協力ををお願い致します。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。
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)	会員	・	会員外	<input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない