

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

## 部下との面談スキルアップ講座

～目標管理面談・1 on 1の技術を高め、部下育成につなげる～

### 講座時間／受講料

10:00～16:30（1日間）／会員1名：21,450円（税込）、一般1名：42,900円（税込）

### 講師名

キャラウイト 代表取締役 上岡 実弥子 氏

### 対象

管理職、部下との面談（目標管理面談、1 on 1）のスキルを高めたい方

### ねらい

- ①部下と「目標管理面談」「1 on 1」を行う技術を身につけます
  - ・「目標管理面談」：上司・部下間がともにP D C Aサイクルを回す能力開発の手法
  - ・「1 on 1」：高頻度で部下の状況把握や意思疎通を計りキャリア形成する手法
- ②面談に必要なアイスブレイク、コーチング、アサーティブ・コミュニケーション等の技法をロールプレイングで習得します
- ③動機付け（モチベーション）理論を知り、面談によって意欲・能力向上につなげます

### 講座カリキュラム

#### 1. 面談とは

- ・面談のメリット
- ・「目標管理面談」と「1 on 1」
- ・面談の設定：時間、場所、予告
- ・事前準備
- ・面談の心がまえ
- ・日頃の信頼関係構築がカギ

#### 2. 面談のながれ

- ・ステップ1～面談の導入・ラポール（心と心のかけ橋）
- ・ステップ2～部下の話を充分きく
- ・ステップ3～部下の話を整理する
- ・ステップ4～まとめ

#### 3. 面談に必要なコミュニケーションスキル

- ・アイスブレイク・雑談
- ・コーチング：積極的傾聴、質問
- ・アサーティブ・コミュニケーション
- ・ゴールとストーリー
- ・ポジティブアプローチ／ギャップアプローチ

#### 4. 動機付け（モチベーション）

- ・従業員満足（ES）とは
- ・動機付けの仕組みと段階
- ・権限委譲（エンパワメント）

#### 5. 面談実践トレーニング

- （1）目標管理面談
  - ①台本演習
    - ・良い例／良くない例
  - ②実践演習
- （2）1 on 1
  - ①台本演習
    - ・良い例／良くない例
  - ②実践演習
- （3）タイプ別面談方法