

1on1セッションテンプレート【Basic】

1on1面談の進め方



1on1レッスンメモ

経験学習サイクル

上司が部下の経験学習サイクルをまわすことで、**実際の課題解決が同時進行で行われていく**ことを目指すコミュニケーション。



話をうまく進めるポイント

＜話を上手く進める3つのポイント＞

1. 話を上手にすすめる言葉として＜あいづち＞と＜つい相手が話してしまう質問＞があります
もし話に詰まったら（つまりそうになったら）下記のリストにある質問をしてみよう
2. 【重要ポイント】の解説について
相手と話を続けていくと、つい「相手をコントロールする」内容になりがち。常に心がけて進めてください。
3. 【提案】についての解説について
1on1面談はあくまでも「相手のためにある時間」それを常に忘れず進めること。

【話を上手く続ける言葉／あいづち】

- ・うんうん（うなずきながら）
- ・なるほど、なるほど、・・・
- ・スゴイですね～
- ・そうなんですかあ～
- ・へえ～
- ・だよねえ～
- ・それで、それで・・・
- ・そっかあ～
- ・他には？
- ・わかる、わかる／なんとなくわかりますよー

【話を上手くつづける言葉／相手がつい話してしまう質問】

- ・～というと
- ・もう少し、詳しく教えてください
- ・～って、具体的には？
- ・例えば？
- ・～ってどんな感じですか？
- ・どんなイメージですか？
- ・エピソードを教えてください
- ・なんでもいいですよ
- ・ご意見、伺いたいです
- ・他には？

【重要ポイント】の解説

「XXさんのお話でしたが、〇〇さんはXXさんとの様に関わりたいですか？」

1on1面談で最もやってはいけないことは、自分の事ではなく、他人のことを扱う事です
「他の人に～やって欲しい」「同僚の〇〇さんに～変わって欲しい」というような
他の人を変えようとするのがテーマになりがちです。

【変えられるのは「自分と今（から未来）」】ということを常に忘れず、面談に臨むことです

【提案】に関しての解説

提案に関して、気を付けることは、あくまでも「提案」であって、それを選ぶかどうかは
相手に権利があります。決して強制ではないということを理解しておいてください。

強制になればそれは、この面談の本来の意味である、【相手のための時間】になりません。

*面談終了後のステップ

1. 本日の1on1セッションを面談記録シートに記入しましょう
2. 次回の1on1セッションまでにご自身で本日の面談相手にどのように接するか決めて行動しましょう
3. 本日の面談相手の経験学習サイクルを意識して、次回の面談で成長した姿を楽しみにしましょう