

# 「情報伝達」から「深い対話」へ

項目	コミュニケーション	対話（ダイアログ）
目的	情報・意図の「伝達」	意見交換と「相互理解」の深化
方向性	一方向または双方向	双方向（共感と探求）
内容	短期的な報告・連絡・相談	内省を通じた問題解決・価値創造
具体例	メール、SNS、指示、朝会	1on1、コーチング、ブレスト

マネジメントの鍵は、事務的な連絡を超えた「対話」の質を高めることにあります。

# 1on1の本質：傾聴と質問の技法



## 傾聴力

相手に純粋な関心を持ち、言葉の裏にある「本音」を理解する。沈黙を受け入れ、共感を示すことが重要です。



## 質問力

「開かれた質問」で思考を広げ、「解決志向の質問」で前向きな行動と気づきを引き出します。



## 魔法の最初の一問

「なぜここで働こうと思った？（初心）」「会社の良いところは？（希望）」など、価値観に触れる問いから始めましょう。



# 目標を具体化する「SMART」の法則

1on1での対話を成果に繋げるために、達成可能で明確な目標を設定します。



## Specific

具体的で分かりやすいか



## Measurable

数字で計測可能か



## Achievable

同意があり達成可能か



## Relevant

目的や利益に関連するか



## Time-bound

期限が明確か

### × 曖昧な目標

「部下とより多くのコミュニケーションを図る」

### ☑ SMARTな目標

「週1回、最低30分の1on1を実施して課題を共有する」