

金融マンは対話で世界を変える



熱金

熱い金融マン協会

# 勉強会の目的と運営

- ①目的：対話の理論とノウハウを吸収する。  
（金融機関内部、金融機関と顧客、金融機関と当局との対話のあり方？）
- ②**読書会**：課題図書の要旨説明（持ち回り）と対話。
- ③日程：**毎月第3水曜日**の19：30～（ZOOMオンライン）
- ④参加条件：**課題図書に事前に目を通してくる**。運営に協力。
- ⑤運営方法：参加無料。**全員ボランティア**。FBで毎回記録を作る。
- ⑥要旨説明者：毎回最後に、次回課題本の要旨説明者等を決めます

## 事務連絡

- ①お名前は、ご本人と分るもので。
- ②発言する時以外はミュートで。
- ③質問・感想は積極的にチャットに。
- ④記録への協力をお願い
  - ・研究会終了時にご自身の感想等をFB記録ページに。
- ⑤録画します（全体のみ。個別対話は録画しません）。
- ⑥本日の資料は、熱い金融マン協会HPに掲載済です

第19回  
ZOOMオンライン

# 対話研究会

2022年9月21日（水）19:30～21:30

## 「1on1研修」の内容紹介と対話



プレゼンター  
山口省蔵  
金融経営研究所 所長

【参加申込】 <https://taiwaken19.peatix.com>



事務局：金融経営研究所  
madoguchi@kinen.biz

参加費 無料

- ①本研究会はボランティアで運営しています。
- ②運営へのご協力をお願いします。

# 本日の次第

1. 事務連絡
2. 1on1研修の内容紹介
3. 対話
4. 事務連絡

# 金融経営研究所による1on1研修の概要

## 1. 集合研修（3時間～6時間）

（1）対話とは

（2）金融における対話の事例

（3）1on1のポイント ← 本日はこの一部を紹介

（4）実習…2on2で対話を体験

## 2. 個別実習…対話経験者とZOOM等を使っての1on1

# 1on1のポイント

- (1) イントロダクション
- (2) 1on1のポイント
- (3) 聞く
- (4) 問い
- (5) 話すときのポイント

# (1) イントロダクション

## 1 on 1 とは？

上司と部下との**対話**（上司が**部下の話**を聞く）



# ワークその1

- ①身近な部下を3名思い浮かべてください。
- ②名前と性別と年齢層を書いてください。

(例)

①山田 男 40代

②田中 女 30代

③鈴木 男 20代

# ワークその1

- ①身近な部下を3名思い浮かべてください。
- ②名前と性別と年齢層を書いてください。

(例)		目標	悩み
①山田	男 40代	.....	.....
②田中	女 30代	.....	.....
③鈴木	男 20代	.....	.....

## ワークその2

- ① 今までに仕えた上司は何人くらいですか？
- ② そのうち、「自分のことを理解してくれた」と思う上司を思い浮かべられるだけ思い浮かべてください。

# 上司と部下の対話の課題

	傾聴して受け止める	心の声を率直に伝える
上司	×	○
部下	○	×

**部下の話を聞ける上司になる！**

名リーダーは聞き上手

## (2) 1on1のポイント

### 普段の関係性

- ①部下に**興味**を持つ（観察する）
- ②**声**をかける（特に変化を感じた時）
- ③**聞く**
- ④**問い**を出す（助言・指示はしない）
- ⑤**感謝**を伝える

# 1on1に影響する上司の普段の言動（マイナス）

## ①上下関係を意識させる言動

厳しく指導する。評価・権限を意識させる。威張る。

## ②寛容さに欠ける言動

正しさにこだわる。変化を嫌う。

## ③余裕のない言動

忙しそうにする。いらいらする。怒る。

# 1on1に影響する上司の普段の言動（プラス）

## ①フラットな関係を保つ

部下にも謙虚でいる。自分を飾らない（自分らしくいる）

## ②寛容でいる

多様性（変わった言動）を受け入れる。変化を厭わない

## ③余裕を持つ

楽しそうにしている。部下からの話を歓迎する



## (3) 聞く

### 聞くことの効果

- ① 疲れる（相手を理解する労力）、ストレスがたまる（特に、消化できない話、納得できない話を聞かされる場合） ..... 時には**苦行**
- ② **話し手が癒される**→**良好な関係**が構築される
- ③ **今まで見えなかったものがみえる**ようになる

# 聞く時のポイント

① **興味を相手側に向ける**

(通常、自分に向きがち)

② **全肯定**で聞く。共感する

③ 自分の**話をしない**

(アドバイス×、体験談×、自慢話×××)

## ①興味を相手側に向ける

- ・ 「自分はまだ知らない」との意識を持つ
- ・ 相手を観察する（表情、声のトーン、仕草等）

## ②全肯定で聞く（内面）

- ・「あなたがそう思うのなら、あなたにとってはそうなんだね」と考える（自分の考えは脇におく）
- ・相手を、小説やドラマの主役のように捉える  
（相手に共感するが、自分と混同しない）
- ・話の**内容**よりも**相手**に焦点を当てる（なぜ、相手はそういった話をするのか？）

## ②全肯定で聞く（相づち）

- ・ 肯定的な相づちで受ける（はい。そう。へ～。そうなんだ。なるほど.....種類は多いほど良い）
- ・ 逆接の言葉（しかし、けれど、でも）を使わない
- ・ 相手が使った言葉をそのまま使う
- ・ 相手の話すリズムに合わせて相づちを打つ
- ・ 相手が考えている時は、沈黙して待つ

### ③自分の話をしない

- ・こちらが話すとき相手の話す時間を奪う  
(聞いている時間は長く、話している時間は短い)
- ・人は他人のことに口出ししたくなる  
(アドバイスや体験談は、基本的に役に立たない  
→本人自身が見つけ出したものしか使えない)  
(上司の不安が大きいほど、部下に干渉しがち)

# (相手の話が止まった時)

以下の対応の後、相手が話し始めるのを待つ

①「それで？」と話を促す

②相手が考えている時は、**沈黙して待つ**

③**相手の話を整理**してみる

例えば、「話し手にとっての問題」と「話し手の気持ち」に分けて、それぞれ一言ずつにまとめてみる。

④**問い**を出す

⑤**自分の心に浮かんだこと**を言う (CF 「話すときのポイント」)

# (4) 問い (何を問うか? ①)

	あなたは知っている	あなたは知らない
相手は知っている	<p><b>A 確認的質問</b></p> <p>お互いに確認するための質問</p> <p>「〇〇は、こうでしたよね？」</p>	<p><b>C 相手を理解するための質問</b></p> <p>あなたが相手を理解し、共感するために必要な質問</p> <p>「どうして、そう思ったの？」</p>
相手は知らない	<p><b>B 指導的質問</b></p> <p>自分で答えを探すので、単に「こうしろ」という指導よりは効果的</p> <p>「この業務の伝統的な手順を知っていますか？」</p>	<p><b>D 共に探究する質問</b></p> <p>対話を導く質問 (見えない世界を見にいこうとする)</p> <p>「銀行員人生とはなんだろう？」</p>



# (4) 問い (何を問うか? ①)

	あなたは知っている	あなたは知らない
相手は知っている	<p><b>A 確認的質問</b></p> <p>お互いに確認するための質問</p> <p>「〇〇は、こうでしたよね？」</p>	<p><b>C 相手を理解するための質問</b></p> <p>あなたが相手を理解し、共感するために必要な質問</p> <p>「どうして、そう思ったの？」</p>
相手は知らない	<p><b>B 指導的質問</b></p> <p>自分で答えを探すので、単に「こうしろ」という指導よりは効果的</p> <p>「この業務の伝統的な手順を知っていますか？」</p>	<p><b>D 共に探究する質問</b></p> <p>対話を導く質問 (見えない世界を見にいこうとする)</p> <p>「銀行員人生とはなんだろう？」</p>

## (5) 話す時のポイント

### ①話す内容

**自分の心に浮かんだことを素直に話す**

(自分の内側をみつめる)

## ②話す前のことわり

今、心に浮かんだことを言ってもいいですか？

### ③話し方

× あなたは、～～だと思えます。

◎ 私は、～～と感じました。

## ④話をした後

- 感じたことを率直に言ってくれませんか？
- 私の話に関して、ニュアンス（微妙な意味合い）の違いを感じる点はないですか？

ロールプレイしてみましよう！

# (相手の自分に対する話にひっかかりを感じた時)

× 私は、～～ではありません。

◎ あなたは、～～と思ったのですね。

なぜ、そう思ったのですか？

**質問はありますか？**



**感想！**

**あなたなら、どんな研修をしますか？**

**(こういったワークを取入れてみたら、こういった  
観点が必要等)**

熱い金融マンワークショップ（第9回）

# 「金融と対話 その2」

2022年10月5日（水）

19：30～21：30



プレゼンター

山口省蔵

金融経営研究所 所長

- ①熱い金融マンによる対話の事例を紹介
- ②事例を踏まえての参加者による対話

ZOOMによるオンライン対話



【参加申込】 下記Peatixから  
<https://atsukinws9.peatix.com>

第20回  
ZOOMオンライン

# 対話研究会

## オープン ダイアログ 対話会

2022年10月19日（水）19:30～21:30

【参加申込】 <https://taiwaken20.peatix.com>



**熱金**  
熱い金融マン協会

事務局：金融経営研究所

madoguchi@kinen.biz

参加費 無料

- ①本研究会はボランティアで運営しています。
- ②運営へのご協力をお願いします。

# JPBVリーダーシッププログラム体験会

ZOOMオンライン

2022年 **10**月**22**日（土） 10:00～12:00

変革の実践者との対話

自己変革と共創のスキル

価値を大切にする金融

JPBV  
THE JAPANESE PRACTITIONERS  
FOR BANKING ON VALUES

後援：金融庁

【参加申込】 下記Peatixから

<https://jpbvlp221022.peatix.com>

以上です

ありがとうございました。

本資料に関する照会は、以下までお願いします。

株式会社金融経営研究所

山口省蔵

〒1510051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-30-9Kビル

メールアドレス：shozo@kinken.biz

電話：0353856216



<https://atsukin.kinken.biz/>

**熱金**  
熱い金融マン協会