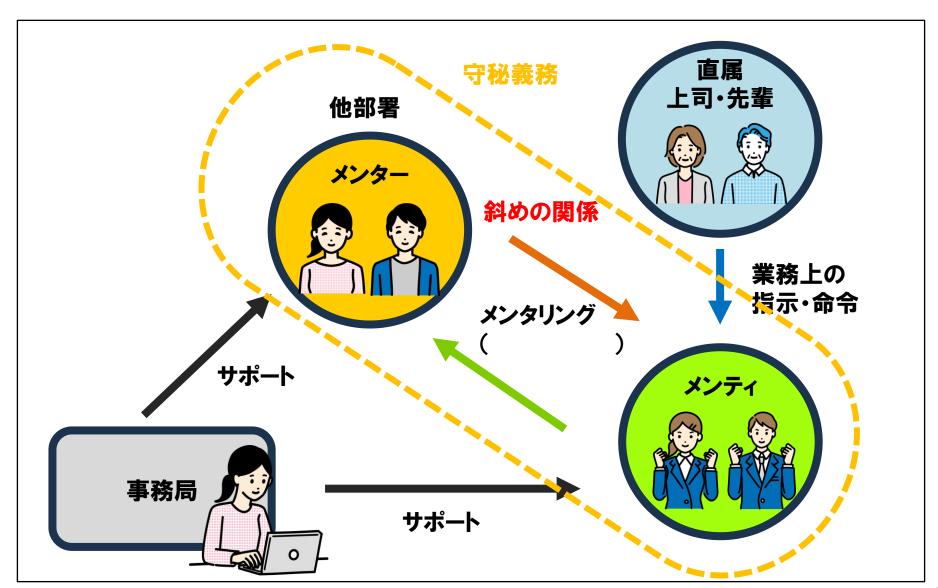
## ■ メンター制度とは



### ■ 効果が出る理由 【1:1で実施、定期開催、継続】

- 1. 安心感の醸成:定期的なコミュニケーション、相談機会
- 2. 、本音を引き出しやすい
- 3. ⇒ モチベーションにつながる
- 4. 個別、定期的、継続的実施で に
- 5. 「 がメンバーの努力につながる

■ メンター制度やメンタリングがうまくいかない、効果的なものにならないケース

【メンター制度で発生しやす悩	当み】	分からない/	の意義
【効果的なものにならないケー	-ス]		
□進行の問題:			
│ □取組み姿勢の問題: │ □		【目的・テーマ事例】 職場環境や社会人生	活の悩み・相談
□ □問題が発生しているにも関れ	らず、惰性で継続している		
□関係性(	)		
【起こりがちな失敗事例】		仕事観や人生観につ	いて
□メンターが相手視点に立てな	:61:		
□安心できる場であるはずが、 -	プレッシャーの機会となっている		
_			
ー押し付け			
□直属の上司・先輩との関係性	Ė		
	過ぎる		

## メンタリングの効果を最大化するためのコミュニケーションスキル

■ メンター制度やメンタリングがうまくいかない、効果的なものにならないケース

【べからずポイント】	
	に対する安易な同調 を適当に回答しない

## メンター制度の効果

## ■ メンティの声

	_	
【メンタリングを実施しての感想、気付き】		
•		
•		
•		
【メンタリング実施による変化や成長を感じたこと】		
•		
•		
•		
【メンター制度や事務局に対する意見、提案、要望】		
・ずっと続いて欲しい。		

### ■ 3原則を邪魔する要素と意識ポイント

# 【ブロッキング】 自分の感情 =

思いこみ、自己解釈、憶測、想像、深読み = 話をそらす、自分の意図・期待する方向に誘導する =

 $\rightarrow$ 

### 【間】

話し手が考えているのに、待ちきれず話す 話し手が話している途中で遮って話す、話を奪う

**—** 

### 【非言語コミュニケーション】

言語 7%

非言語 93% (視覚:表情・動作、聴覚:声のトーン・スピード) =

 $\rightarrow$ 

### ■ 傾聴技法

## 3原則をふまえ、適切な傾聴につなげるための技法

## <傾聴技法を活用する効果>

- •
- •
- ・話し手と信頼関係を築くことにつながる

## 受容・傾聴スキル

## ■ ワーク4:傾聴トレーニング

【メンター役(相談された側)】	【メンティ役(相談した側)】
①感想・気付き	①感想・気付き
2	2
③普段相談に乗る時と今回の違い(あれば)	3

### 伝え方

■ ワーク5:メンティの努力が実を結ばなかった時にかける言葉

以下シチュエーションの時に、どのように声をかけますか?

### 【シチュエーション】

メンティは業務に役立つ資格を取得をするために、日々の仕事の合間をぬって一年間勉強を続けてきました。しかし、試験結果は不合格で、

?リフレーミングでメンティが前向きに動ける

ような声かけを考えてみましょう。

### 質問スキル

### ■ 質問の種類

```
    ・クローズドクエスチョン: Yes、Noやひと言、ふた言で終わる回答 →
    ・オープンクエスチョン: 自由な回答 →
    6W: When(いつ)、Where(どこ)、Who(だれ)、What(何を)、Which(どれを) Why(なぜ)
    1H: How(どのように、どうしたら)
    事例)
    ・映画: アクション映画好き?
    ・仕事: 仕事好き?
```

#### 【活用ワンポイント】

- (1)オープンとクローズを様子を見ながら
- ②置き換え WHY:

HOW:

## 質問スキル

■ ワーク7:メンターとしての質問活用ワーク 【考える訓

メンティが自ら考え、意識・行動変容につながる質問を考えましょう

#### 【状況】

メンティは、今年、入社した新入社員です。報告・連絡・相談ができてないと上司から指摘される ことが多いとのことです。アドバイスではなく、メンティ自らが報連相の大事さやどう行動を変えれ ばいいか、意識、行動変容につながる質問を考えてみましょう。

#### 【質問】

・今後

相手視点

 ?」
 .
 .
 .

### 質問スキル

### ■ 質問の役割

5. 視点の切り替え、行動促進: ネガティブな気持ち、行動停滞を打破する



### 【手法】

ネガティブな気持ちや状況に対して、事象、プロセスやアクションに焦点をあてた質問を行うことで、次のステップを浮かび上がらせ、視点の切り替え、行動につなげる

例)上司の指示により、新商品のプレゼン資料をまとめて上司に報告したら、 「このプレゼン内容じゃ、全然ダメ。うまくいかないでしょ」とやり直しを命じられた。

パターン①自己否定、自己嫌悪 「私はなんでこんなにできないのだろう?」「なぜ何をやっても駄目なのだろう?」 パターン②立ち止まる、モチベーションにつながらない 「どうすればいいんだろう」

