

上司とのコミュニケーションはビジネスパーソンにとって重要なポイントの一つ。だが、企業再編や人事制度の変更で思わぬ上司のもとで働く人もいるだろう。そんな上司に指導を求める際などにどうアプローチすればよいのか。営業コンサルティングを手掛けるカーナー・プロダクト（東京・千代田）社長で上司と部下の関係作りに詳しい横田雅俊氏の話をもとに対策をまとめた。

上司と関係上手に築く

経験やノウハウを豊富に持つ、成果をあげている上司ほど多忙を極めているもの。そんな上司に仕事上の相談を持ちかけたいときは、どうすればよいのだろうか。横田氏は「変に気兼ねするのは絶対にマイナス」と指摘する。

有能な上司はすっと忙しているだけでは相談に乗ってもらえる可能性は低い。「自分が質問したいこと、分からることを教えてもらえるまで聞き続ける姿勢が大切」という。情熱をもって接すれば、自分のための時間をとってくれるかもしない。横田氏によると、

多忙な人から助言得たいとき

熱意と事前準備を

「分かるまで徹底的に質問し続ける姿勢は、成功している営業パーソンに必ずといってよいほど共通する特徴」という。

ただ、相談に乗ってもらつても、すぐ上司が効果的なアドバイスができるとは限らない。上司にも「考へる時間が必要」（横田氏）だから。短時間で有効な助言を得たいなら、事前に指導や相談に関する資料や情報を上司の元にメールなどで送付しておこうことが重要だ。さらに自分でも対策を2~3項目は考え、それのメリットとデメリットを挙げておけば、上司も判断しやすくなる。

上司との付き合い方

極めて多忙な上司には……

- 上司に時間がない場合でも、「ホウ・レン・ソウ（報告・連絡・相談）」は気兼ねしない
- 知りたいことは、根気強く聞き続ける
- 事前に相談内容を送った上で、指示を受ける

怖い印象のある上司には……

- 怖い話し方の本質や背後関係を考えて、内容をそしゃくするよう心がける
- 無視されるよりも、怒られているうちが花だと受け止める
- 失敗などマイナスの情報は迅速に報告して指示を仰ぐ
- こびを売るのは逆効果。同僚の反感を買いつける可能性も

担当部門の経験がない上司には……

- 逆に担当部門以外の専門知識を学べる可能性もある
- 担当部門の経験がない上司にこそ、積極的に質問する。新たな視点に基づく問題点を指摘されるチャンスもある



営業コンサル社長 横田氏に聞く

長。著書『トップセールス』1000人の結論 営業は感情移入で上司との関係のあり方をまとめていなだろうか。横田氏は「直属の上司には業務に影響が出そうなプライベートな状況については伝えておいた方が自身の仕事もやりやすくなるはず」と指摘する。

上司から何気なく「プライベートな内容を尋ねられた場合、どう対応すれば適切なだろうか。横田氏は「直属の上司には業務に影響があるかもしれないプライベートな情報とは、例えば、出産が近いことや育児、介護の必要な家族がいる」となど。このほか、今の仕事に役立つと、帰宅途中に語学学校に通っている場合なども情報を伝えていい。上司があるかじめこうした事実を分かつていれば、休暇の取得申請のほか、仕事の上で協力や支援を求めやすくなる。

業務に影響あれば伝えて

ただ、こうしたプライベートな情報を一緒に団体で、さりげなく話を伝えるの方法だ。『コミュニケーション』と話すのが苦手な人もいるだろう。そんな人は月に1回程度は上司とランチなどを一緒に団体で、さりげなく話を伝えるの方法だ。『コミュニケーション』と違つて約1時間で話を切り上げることができ、「話がだらだらと長引く恐れもない」と横田氏は推奨する。

本質を考え行動を

聞くのは、「自分の考えがない」などと上司を不快にさせる危険性が高くなると

学ぶ姿勢、常に持つて

上で営業手法を立案するなど

部下は上司を選べない。肝要だ」と強調する。中には、怖い印象があり、現在はパワー・ハラスメントへの理解が産業界全体に上昇する。上司の場合は、自分に対する話し方や指して厳しく接する。そのため、上司も部下に対し、リスクも少なく済む。尋ねれば、改善策の優先順位も把握することができる。一方、相性などが合わない感じの上司の場合、いと感じる上司の場合は、プライベートでも付き合つてみて、相手の性格や価値観を理解していく。相手を主導し、大きく成果倒的に多い」（横田氏）。

一方、相性などが合わない感じの上司の場合は、自分に対する話し方や指して厳しく接する。そのため、上司も部下に対し、リスクも少なく済む。尋ねれば、改善策の優先順位も把握することができる。一方、相性などが合わない感じの上司の場合、いと感じる上司の場合は、

企業再編や人事制度の変更で、全く畠違いのキャリアを歩んできた人が上司になる場合もあるだろう。営業部門の場合、営業経験が全くない上司を尊敬できないといふべき点がある。しかし、その人は、仕事の上での思いやりや期待がある裏返しとも見える。横田氏は「上司の言い方など表面部分ではなく、發言内容の本質や背後関係改善策を聞くつもりで」「どうしたらいいんですか」と考えて、行動することがうしらいいんですか」と

畠違いの相手には

が優れていたり、広い人脉を持つている可能性もある。営業現場に精通している場合もあるだろう。実際に、営業未経験の人が科学的な手法のことを知っているケースが圧倒的に多い」（横田氏）。

具体的には、定量的なマケティングや商品ごとのターゲッティングを実施しためられる。（西根千博）