

MY BOSS MY PARTNER

2023年3月4日 本圓

自己紹介

- 本圓 隆義(ほんえん たかよし)
- 出身 奈良県
- 勤務地 静岡
- 所属 自動車関係 樹脂成型品担当
- 中四国NW会幹事



このプレゼンから学べる事

- 仕事の円滑な進め方のヒント
- 人との付き合いかたのヒント

このような経験はありませんか？

- 交渉を円滑に進めたいけれど、埒が開かない
- 社内調整がうまくいかない

今回ご紹介するのが

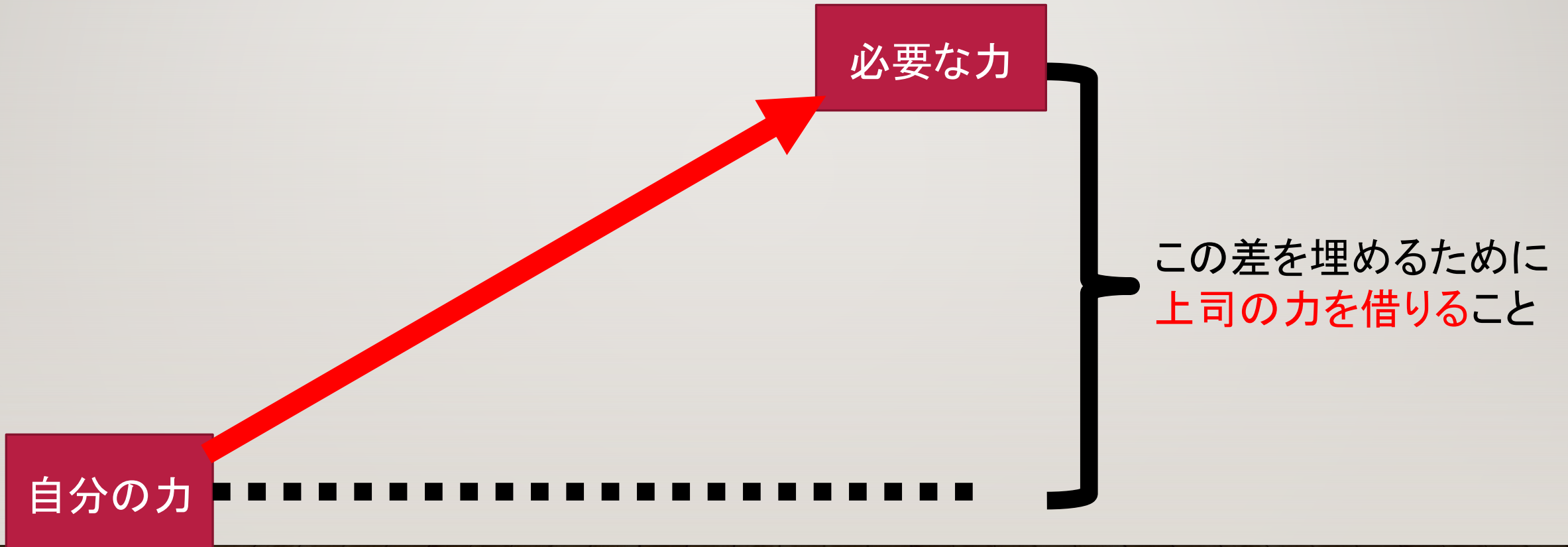
ボスマネジメント

“ボスマネジメント”とは？

- 仕入先様との交渉を円滑に進めたいけれど、埒が開かない
 - ➡ 上司の力、関係性を使って話を進めてもらった
- 社内調整がうまくいかない
 - ➡ 自身より上の立場の人を交えて話をした

上司の関係性、立場を利用して物事を進めること

“ボスマネジメント”とは？



マネジメントとは

- Manage-ment
 - 経営すること、管理すること
 - **どうにかして達成する、なんとかすること。**

例

ミーティングが円滑に進むように時間を管理する(タイムマネジメント)

関係を保つ、業務がうまくいくように怒りを抑える(アンガーマネジメント)

参考：普段の業務のマネジメント

- タイムマネジメント
- デマンドマネジメント
- リソースマネジメント
- アンガーマネジメント
- ステークホルダマネジメント

などなど

マネジメントは何のため？

- 限られたリソース(時間、人手、資金)の中で、
無駄なく効率よく目的を達成するために必要。

例 会議におけるタイムマネジメント

	タイムマネジメントあり	タイムマネジメントなし
すべきこと	はっきりわかる	はっきりとしない
優先順位	何を決めるべきかわかる	何を決めるべきかあやふや
話の筋道	わかる	わからない
結果	効率的に達成	非効率的に達成

なぜ“ボスマネジメント”？

- 価格の決定権はサプライヤ様に
- 仕様の決定権は要求元に
- 価格も、仕様もことも一人で決めるのは不可能
そのためステークホルダとの合意形成が必要

➔ 合意形成を円滑に進めるために上司の力を借りる

なぜ“ボスマネジメント”？

- 先ほどの例では
仕入先様との交渉を円滑に進めたいけれど、埒が開かない
上司の力、関係性を使って話を進めてもらった
自身で交渉を継続するよりも、効率よく問題解決を図った
- もしそのまま自分で解決を図っていたら…
問題は解決したかもしれないが、より時間がかかっていた

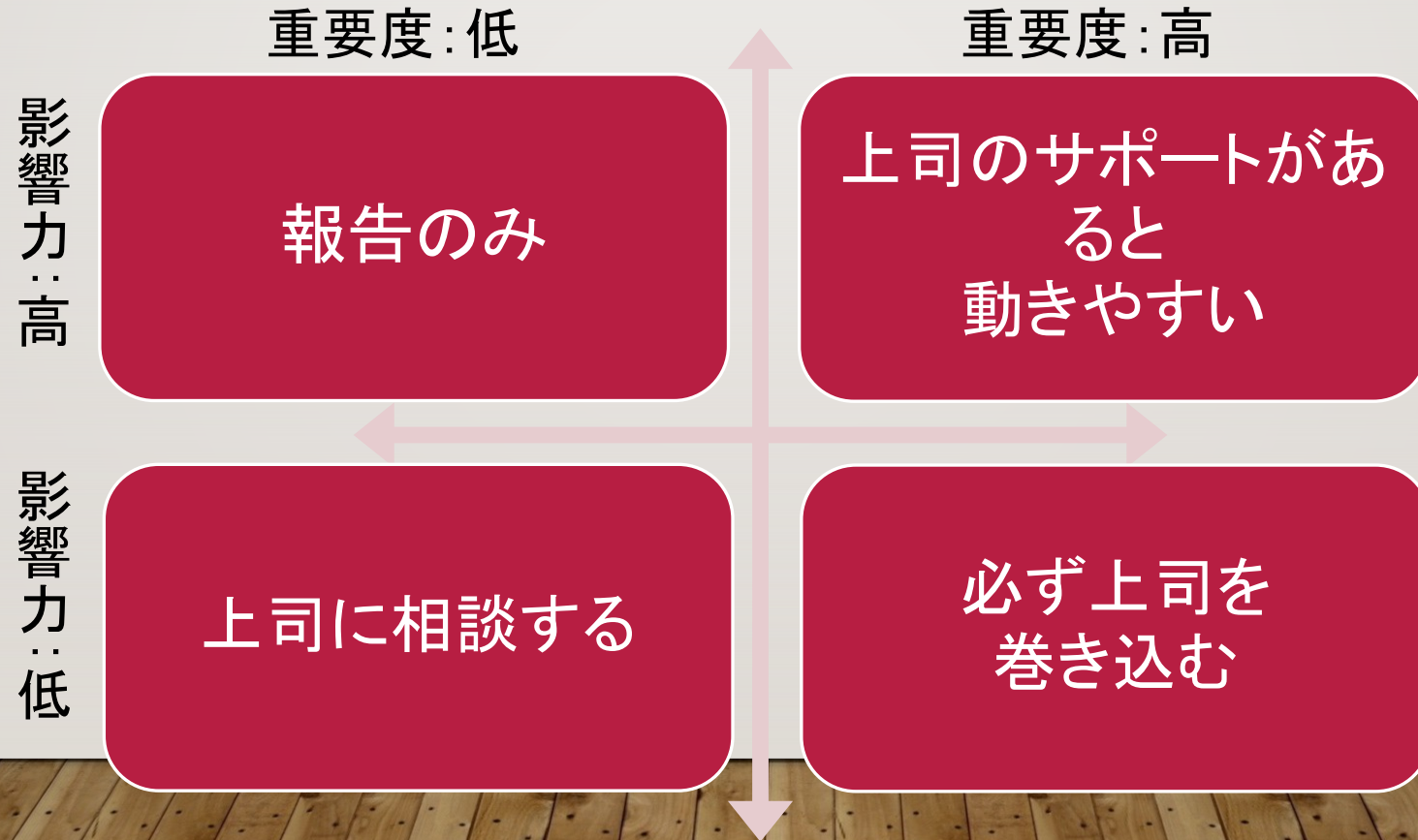
いつ“ボスマネジメント”？



この説得し行動につなげるところで
ボスマネジメントを行う

いつ“ボスマネジメント”？

例：自身の影響力と重要度の4象限



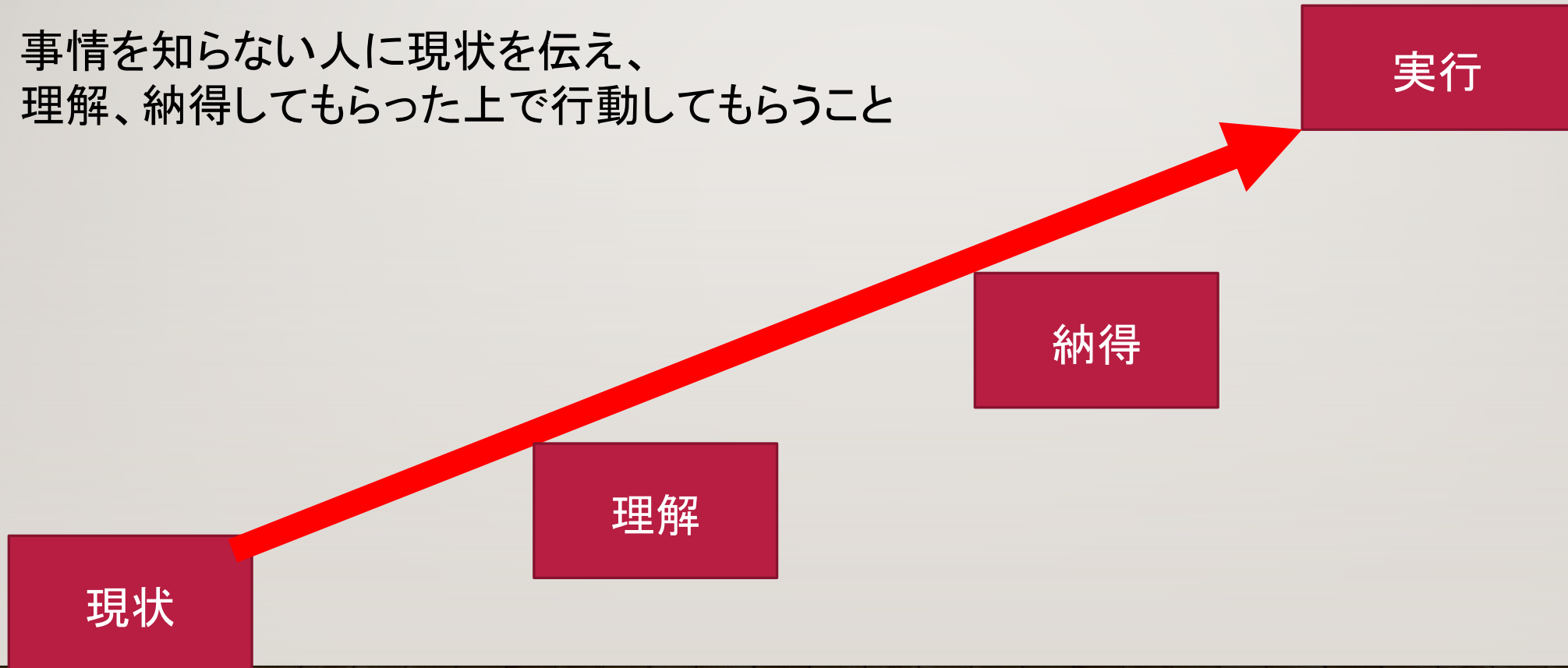
HOW TO “ボスマネジメント”

上司を説得するために

1. あるべき姿から考え
2. ボスを理解して
3. 自信をもって話す

そもそも説得とは？

事情を知らない人に現状を伝え、
理解、納得してもらった上で行動してもらうこと



あるべき姿から考える～理解～

- あるべき論とは正論である
- 正論は論破できない。
- 正論で話すためにはロジカルに話す必要がある。
- 正論をゴールとして、道筋を描く。

ボスを理解する ～納得～

- 相手にメリットがなければ意味がない
- ボスの価値基準、MBOを知りそれに合わせた話をする
- ボスのタイプを理解しそれに合わせた戦略を取る
- ボスの目線に合わせて話をする

タイプ別戦略



タイプ別戦略 コントローラー

- 特徴
 - 人も場をも支配しようとする人
 - トップダウンで物事を進める人
- 提案方法
 - 単刀直入に語り判断を仰ぐ
 - 教えを乞う形で話す
- 例 ジャイアン

タイプ別戦略 プロモーター

- 特徴
 - 人に影響を与えたい人
 - 他人を巻き込んで仕事をこなす人
- 提案方法
 - 自身のビジョンを伝えて動いてもらう
 - アイディアを引き出す。
- 例 のび太

タイプ別戦略 サポーター

- 特徴
 - 人間関係が何より大事な人
 - ビジネスよりも人周囲の調和を大切にする
- 提案方法
 - 合意をとりつつ、一つ一つ丁寧に話を進める
 - お願いベースで話をする
- 例 ドラえもん

タイプ別戦略 アナライザー

- 特徴
 - 冷静沈着慎重に物事を判断する人
 - 客観的な視点で問題解決を行う
- 提案方法
 - 正確で詳細な情報を伝える
 - 判断のためにはその根拠とリスクを示す
- 例 出来杉くん

ボスの目線に合わせる

- 現状をどこまで知っているのか
- 知識のレベル
- 経験のレベル
- 業務負荷状況

ボスのレベルに合わせる

- 比較的時間のある上司には
互いの合意をとった上で
打合せに最初から最後まで参加していただく
- 比較的時間のない上司には
打合せ前に、方向性の合意をとった上で
打ち合わせの最後に念押しの一言だけもらう
何を話して欲しいのか、どのタイミングで話して欲しいのか台本を用意する

自信をもって話す～納得～

- 準備は自信につながる
必要であれば、台本を用意し、それをもとに打ち合わせを行う
- 声のトーン、姿勢や目線も影響するので注意

自信をもって話す

準備について

打合せ前に、方向性の合意をとった上で…

- ・ 何を話して欲しいのか、どのタイミングで話して欲しいのか台本を用意する。
- ・ 上司に打合せのアジェンダを伝え、事前に根回ししてもらう。
- ・ 自身も根回しをする。 など

普段の業務からできること

- 一貫性

一度した決断は、自身の内と外から一貫した行動をとるように圧力がかかる

一度YesといったものをNoとは言いにくい

普段の言動に注意する

- 返報性

何かをしてもらったのであれば、お返しをしたいという感情

良いことには良い形で、悪いことには悪い形で帰ってくる

普段の業務からできること

- 報連相

言わずと知れた情報共有の手段

事前の情報共有ができているとコミュニケーションがスムーズに

実例

- 現状

超少量生産かつ品質の使用が厳しい製品のアロケーション

フラッグシップモデルに搭載される重要な製品の構成部品

月産数が20set(通常少なくとも100set)品質仕様が厳しく量産のリスク高

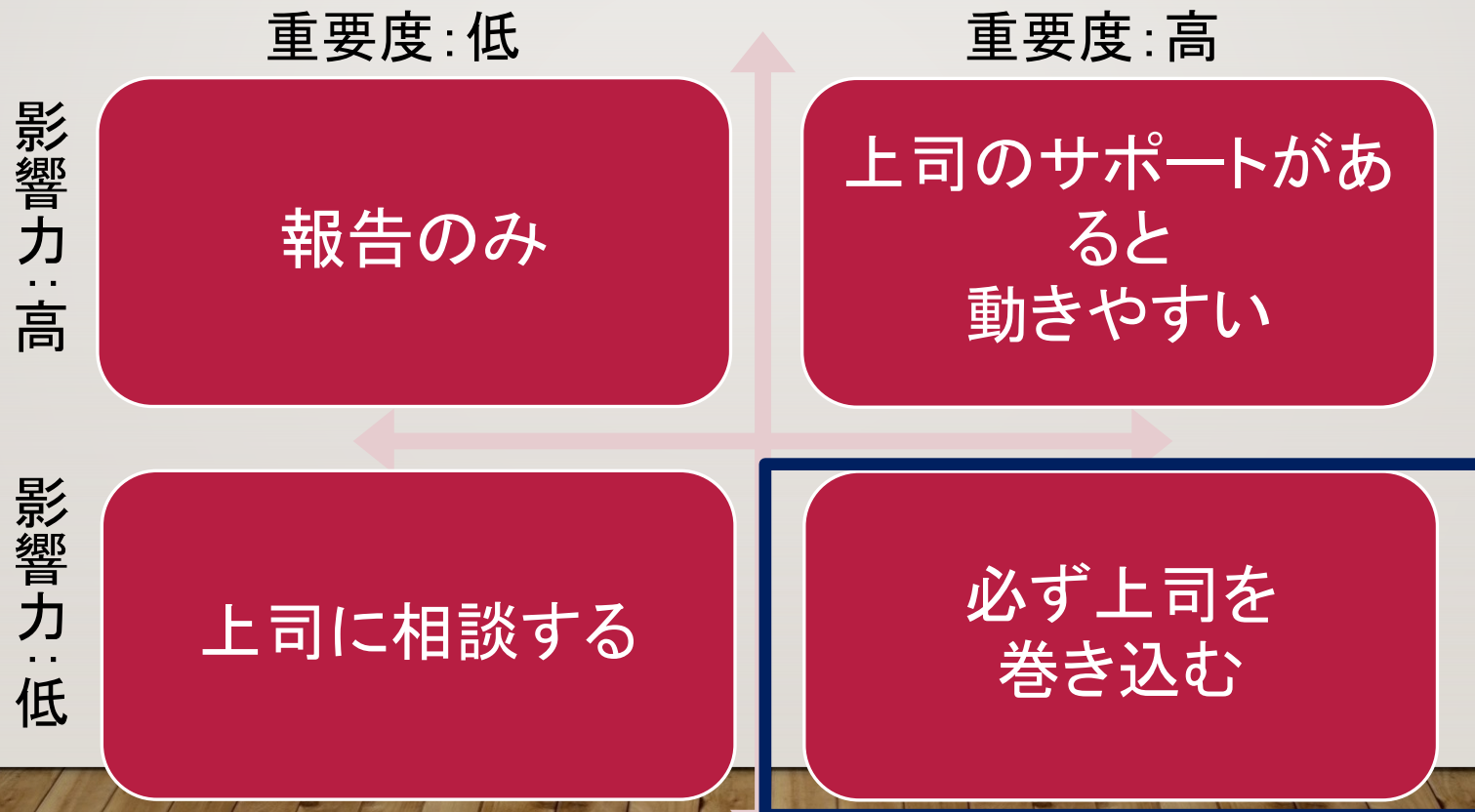
サプライヤ様にとってはメリットの少ない製品

そのため10部品あるうち2部品のみ決定し、残り8部品は断られている状況

➡自身の力では解決まで時間を要す状況となっている。

実例

例：自身の影響力と重要度の4象限



実例

- ボスの理解

タイプ:コントローラー ➡単刀直入に助けを求める

一貫性:減産で厳しい時期なので、発注は平等にという指示が以前よりあった

➡以前の指示に則って各仕入先様に発注する方向で検討する

- 提案内容

状況を伝え、仕入先様に口添えをして欲しいことを求める。

その際、発注は平等にしたいという自身の考えを交えつつ、判断を仰ぐ形で

実例

- 結果

上司から仕入先様に口添えいただき、各仕入先様は了承。
残る製品を均等に割振る形で決定した。

- 振りかえり

上司から、自分にはない、長年の関係性から成る影響力を
借りることで、業務が円滑に進んだ

まとめ

- ボスマネジメントとは

目的を円滑に達成するために、上司を巻きこむことである

相手を動かすために必要なのは

1. あるべき論で語る
2. 相手を理解し相手に合った提案をする
3. 自信を持つ

とは言ったものの...

いつでも期待された結果を出すことは当たり前。

使えるものは何でも使って、結果を出そうとするマインドが根幹

逆に自身は取引先様の営業から社内を動かすために使われる事もある

返報性の原理から将来の利益のために、彼らに協力することが必要

参考文献

- 伊藤守 鈴木義幸（2006）
『図解 コーチング流タイプ分けを知ってアプローチするとうまくいく』
ディスカヴァー・トゥエンティワン
- ロバート・B・チャルディーニ（2021）
『影響力の武器[第三版] なぜ、人は動かされるのか』