

■ 若手社員に調査。出世の鍵は「人間関係」。社内の人に「キレた」経験がある人は3割以上も！

22歳～35歳の若手社員は、出世についてどのように考えていて、また、出世には何が重要だと思っているのか、という「出世欲と人間関係」についての調査を行いました。

まず、「あなたは出世したいと思いますか？」という質問に対しては、「出世したいと思う」という意見が74%でした。実際にどこまで出世したいかという問いに対しては、「部長・プロデューサー職」が24%、「役員」が21%、「社長」が14%となり、過半数の若手社員が部長・プロデューサー職以上の出世を望んでいるという結果になりました。【グラフ1】

続いて、「出世するのに必要だと思う条件は何だと思えますか？」と複数回答形式で聞いたところ、「仕事での成果」という回答が最も多く84%、続いて「上司との人間関係」(70%)、「部下への指導力」(57%)、「広い人脈」(52%)と続きました。

出世するために必要な条件と考えられている「人間関係」の実態について詳しく聞いてみました。「会社の上司や取引先の相手への接し方や対処法に自信がありますか？」との問いには、「自信がある」と回答した人は43%にとどまり、過半数の若手社員は上司や取引先の相手への接し方や対処法に自信がないことが分かりました。次に、社内の人間関係について聞きました。「社内の人々の面倒な言動に対する対応が分からなくて困ったことがありますか？」という質問には、71%の人が「ある」と回答。また、「**社内の誰かに対してキレたいと思ったことがありますか？**」という質問には**77%の人が「ある」と回答し【グラフ2】、そのうち、実際にキレてしまったことがあると答えた人は40%にものぼりました【グラフ3】(全体に対しては31%)**。キレてしまった後、その相手との関係について聞くと「最低限のコミュニケーションしかとらない状態になってしまった」(35歳)「人間関係断絶の冷戦状態になった」(28歳)と、キレてしまったが故に相手との関係が悪くなってしまったという意見が多く見られる一方、中には「キレた後、理由を明確に説明して理解してもらった」(34歳)、「腹を割って話せるようになった」(30歳)と、うまくキレることで問題がおきず、相手との関係が却って良くなったケースもありました。

このようなことから、相手との関係が悪くならないようきちんとした「賢いキレ方」を身に付けることで、出世する際に重要な条件と考えられている人間関係を良くすることができると言えます。

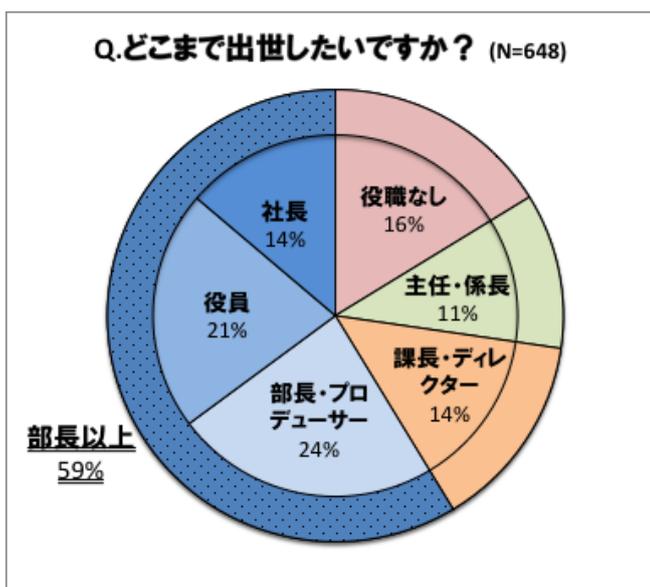
また、今回発売の『出世するキレ方』の特徴でもある「キレてしまっても相手との関係が悪くならないような『賢いキレ方』の方法を知りたいですか？」との問いには、77%の人が「知りたい」と回答しました。

【調査概要】

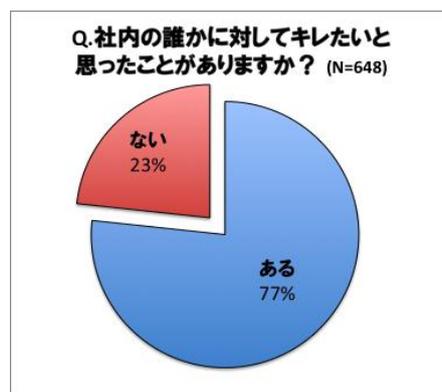
調査対象：22歳～35歳の男性社員 648名

調査期間：2012年9月5日(水)～2012年9月11日(火)

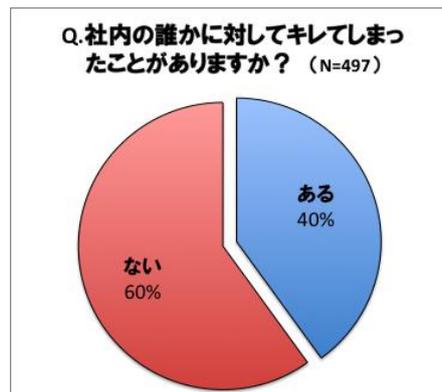
調査方法：インターネット調査



グラフ1



グラフ2



グラフ3

■ 自分もスッキリ、相手も納得するコミュニケーションの対処法、それが『出世するキレ方』

調査の結果からも、若手社員には出世欲があり、その出世のためには人間関係が重要と考えていることが明らかになりました。しかし、社内や取引先に苦手な相手がいたり、理不尽な要求をされたりといったように、職場での人間関係は複雑で、対処法に困ってしまうことがよくあります。

そこで、もし正しい怒り方を知り、そして相手も納得するような有効な「キレ方」を実践できればどうでしょう？自分自身のストレスを回避・解消できるだけでなく、問題解決にも繋がるはずです。そしてこのようなコミュニケーションを行うことは他の人からも評価され、出世の一助となるでしょう。

本書で取り上げる「キレ方」は、感情にまかせて相手を威嚇するようなものではなく、**相手を気持ちよくさせたり、話題をずらしたり、というようにさりげなく巧妙に対応して、相手が反論できないようにする「スマートで賢いキレ方」です。**

この『出世するキレ方』は、あなたの身の回りにはいるであろう「嫌な人間」を21のタイプに分けて、それらの人に対してどのように「賢くキレル」かを説いたコミュニケーション本です。



本書の構成は

1. あなたの身の回りにはいる“嫌な人”の紹介
2. その“嫌な人”に対する「いなし方」（キレルほどでもない場合の受け流すテクニック）
3. その“嫌な人”に対する「キレ方」
4. 「いなし方」「キレ方」テクニックのまとめ

となっており、誰にでもすぐ実践できる具体的解決方法を紹介しています。

■ あなたの周りにも必ずいる21の嫌な人の分類と事例紹介

本書では嫌な人を5つのジャンルに分類し、そこからさらに細分化して21種類の“嫌な人”を事例として扱っています。

【21の嫌な人たちの分類一覧】

●典型的な嫌な人たち

- ・無神経な人
- ・言うことが変わる人
- ・陰口を言う人
- ・自慢する人

●周りが見えない人たち

- ・ネガティブな人
- ・情緒不安定な人
- ・能天気な人
- ・公私混同する人

●自分が大好きな人たち

- ・愚痴を言う人
- ・ナルシストな人
- ・言い訳する人
- ・恩着せがましい人
- ・一方的に話す人

●自分勝手な人たち

- ・頼み事ばかりしてくる人
- ・融通がきかない人
- ・頑固な人
- ・約束を守らない人

●傷つけてくる人たち

- ・ケチをつける人
- ・見下してくる人
- ・説教ばかりする人
- ・体臭がキツイ人

本書の「嫌な人」への「いなし方」、「キレ方」について事例紹介 ～「無神経な人」編～

本書で紹介している“嫌な人”への対処法の例として「無神経な人」を取り上げます。「無神経な人」は相手の立場になって気持ちを想像できない相手です。

・無神経な人への「いなし方」・・・ウォータールー大学のロッド・マーティン博士の理論によると、困難な状況の打破にはユーモアが最も効果的で、コミカルなことを言える心理的余裕が悲愴感を打ち消す働きがあります。そこで、「無神経な人」の心無い発言に傷ついた瞬間、自虐ネタで切り返して笑いを生み出すことで周りの人からも親しみやすい人間と見られて一目置かれるようになります。

・無神経な人への「キレ方」・・・「無神経な人」の多くは自分より弱い者を選んで無神経な発言をします。そのため、「1度マジギレしてすぐ謝る」というキレ方が有効です。マジギレすることで相手に恐怖をすりこませることができます。しかし、そのままでは周りからも冗談の通じない人間と思われてしまうかもしれないのですぐに謝り、感情の緩急を見せ、場の空気をケアする動きを見せて周囲の信頼を損ねないようにすることが重要です。

◆◆◆『出世するキレ方』概要◆◆◆

タイトル：出世するキレ方

著者：楠元 博丈

編集：水野 敬也・佐渡島 瞳

出版社：文響社 定価：1400 円+税 ページ数：240

内容：

ビジネス現場で使える「スマートで賢いキレ方」(怒り方)を実践会話例を交えて紹介したビジネスコミュニケーション実用書。人生で一度はキレたいと思ったことが誰にでもあるはず。ただキレるという行為はさまざまな意味でリスクを伴い、一歩間違えれば致命的になりかねません。

本書では代表的な『嫌な人』を21のタイプに分類し、彼らに対して、自分の立場を危うくするどころか周りを味方につけ、それでいながら自分のストレスも発散できる、そんな「スマートで賢いキレ方」を紹介しています。さらに、『キレる』ことにそれでも抵抗を感じる人が使えるように、『キレ方』と同時に『いなし方』も紹介してあります。まさに現代ビジネスマン必携の一冊。

著者プロフィール：

楠元 博丈 (くすもと ひろたけ)

大学卒業後、バラエティ番組の構成を手がける構成作家。また、舞台の脚本も手がける脚本家としても活動。

責任編集者プロフィール：

水野 敬也 (みずの けいや)

作家。著作に200万部の『夢をかなえるゾウ』や30万部の『ウケる技術』等がある。

Amazon リンク：

<http://www.amazon.co.jp/dp/4905073022>

本書に関するお問い合わせはこちらです。

株式会社文響社

TEL: 03-6450-1212 FAX: 03-6450-1213 E-mail: info@bunkyosha.com