黒木 正人

口頭での報告

•

相談は

飛騨信用組合 専務理事

をもらいたいときに声を掛けるこ に対して意見を聞いてもらいた た相談とは、若手担当者が管理者 て自発的に伝えることをいう。 者がこれは報告の必要があるとし や経過を知らせること、若手担当 の指示に対して若手担当者が結果 ほとんどの管理者は、 判断に迷っていてアドバイス 日常的に

情報収集スキルの指導法

な情報は隠れてしまいやす と勝手に判断している部分に重要 思いがちであるが、実は若手担当 報告・相談はうまくできていると 「これは報告の必要がない」

手法を解説する。

訪問活動の中で得た情報を、 若手担当者が管理者に

しっかりと報告できるようにするための

管理者から 事態が起こり得るのである。 協調融資が行われ、知らないうち 握し損ねていたところ、 規模では取り組むのは無理そうだ に優良な融資取引を逃してしまう と勝手に判断して報告をしなかっ 資案件を聞きつけたが、

管理者がこの情報を把

ことにより、

大きなビジネスチャ

あるので、小さな報告を漏らした

若手担当者は、まだ経験不足で

他行庫で

がことのほか大きな問題となって ンスを失うこと、小さな報告ミス

大きなリスクがあることが分かっ

しまうこと、小さな失敗の裏には

若手担当者が報告の必要

でもどこでも短時間ででき 頭での報告・相談は、 1

例えば、

若手

担当者が大口の融

自行庫の

用しなければならない るので、管理者としては有効に活 ここでの報告とは、

口頭&日報での報告を活用した

こう励行させる

何を招くか教える小さな報告漏れが

判断基準をいくつかのパターンに がないと抱えがちな情報は、どの ように生まれるのだろうか。その 次のようになるだろ

では、

とりあえず自分だけで処理してみ

レームなので管理者に報告せず、

な経験がないだろう

か。

小さなク

管理者も若手だった頃に、こん

管理者から「こんなことをいち自分で解決できると思っている

自分で解決できると思って

いち報告するな」と言われたこと

小さな融資情報を報告しなかった してしまった、取引先から聞いた ようとして後で大きな問題に発展

告・相談ができる環境を作ること たような気がするものである。そ めに心がけておくべきことは何だ 人は、管理者になると偉くなっ 聞くと、人は「いえ、実は……」 発展させていくのだ。 と返したくなる。そこから会話を ていることなんてないよね?」と しかし「○○さんは何か困

が言っていることは、こういうこ 手担当者は管理者が自分の話を聞 とだよね」と話をまとめると、若 相槌を打つのも効果的である。 して話を聞いた後は、「○○さん 「それはないよ」「ちょっと違う 「なるほど」「それいいね」など いう気になる。 たとえ思 間違っても もっと話

ポイント

要視しているということが伝わる

かけることによって、コミュニケ ンをとってもいい。管理者が声を 中に声をかけてコミュニケーショ

ーションをとろうとしている、重

理者も多いのではないだろうか。

多くなったといわれるが、

小さな

せんか?」と聞くと、

たいてい

「特にありません」と返ってく

ことでも日常的に話しやすく、

こんな質問をしている管

コミュニケ

ションが苦手な人が

若い世代の特徴として、

テクニックも大事である。「○

何か困ったことはあり

自分が意識しないと

さん、最近どうですか?」という

ば抽象的でダメな質問に、「○○ で聞き出すのがコツである。例え

若手への問いかけには

抽象的にではなく、

具体的な内容

をするようになるだろう。

者は気付き、積極的な報告・相談 報を欲しているのかと、若手担当

識して質問する力である。これは と、話したいと思うことを常に意 していること、困っていそうなこ

の融資攻勢に興味があり、

その情

こうすれば、今管理者は他行庫

気を意識的に作り、管理者から話 者には、日頃から話しやすい雰囲

しかけることが大切である。仕事

からない人もいる。そうした担当 ミングで管理者に話せばよ

若手担当者が苦労

- 敗談を話し、報告の重要性 を理解させる
- 質問を具体化することで、 報告を具体化しやすくする

な」といった言葉は、 いてくれていると感じ、 若手担当者の話を聞きながら、

質問力が足りていないのだ。

ることに気付いてほしい。すなわ をためらう原因が管理者側にもあ

うまく報告・相談を引き出す

でいないかい?

融資提案書を見たり、 さんの担当エリアでは、その

どのよ

若手担当者の中には、

どのタイ

いか分

かない。

底にあると、

若手担当者は心を開

う。このような意識が管理者の根 ろうという錯覚を起こしてしま

な状況か何か情報をつかん

ていると聞いたのだが、

・8%の運転資金を推進し

と理解させるように努めよう。

次に、若手担当者が報告・相談

のは管理者であることをしっかり

い人が持っていること、判断する

生きた情報はより現場に近

□□銀行では今、優良先をタ

くべきだし、

なんでも相談するだ

部下は自分の言うことを聞

ゲットとして5年固定で

告の必要がないと思う情報であっ

そして、若手担当者がこれは報

よる失敗談を話して聞かせてみて は、そうした自分の勝手な判断に

体的な内容で質問することだ。

次のように聞き出す。

うまく情報を引き出すには、

す」としか返ってこないだろう。

からない。おそらく「まあまあで

は、管理者の役目である。その

た側はどう答えたらよいか分

融資案件を他行庫に持って行か

若手担当者に

31 近代セールス 2017・10月15日号

の手を煩わせるのは悪いと思って

がないと勝手に判断している

些細なことまで報告して、

• この程度のことは報告する必要

進捗・変更点を報告しない

結果だけ分かればいいだろうと