

3-2 マネジメント行動 M2 交渉力（上司向け調査 Q9、部下向け調査 Q8）に関する集計結果

上司向け調査結果から、自分自身の交渉力に関する自己認識について検討すれば、「5 あてはまる」ないしは「4」の肯定的回答を、7割強の対象者が回答している（図3-2-1 参照）。具体的には、「Q9_3. あなたは、リソース（予算と人員）が足りないときに上司にかけあっている（77.6%）」、「Q9_13 あなたは、自職場に新たなリソース（予算と人員）が必要なときに、上司に要求している（74.3%）」について、4人中3人までが、自分の交渉行動が妥当であるという判断を行っている。

同様に、部下向け調査結果を見れば、上司の交渉力に関する認識は、管理職層と比べれば厳しいものの、「5 あてはまる」ないしは「4」の肯定的回答を過半数の部下が行っている（図3-2-2 参照）。具体的には、「Q8_3. あなたの上司は、リソース（予算と人員）が足りないときに上位者にかけている（59.9%）」、「Q8_13 あなたの上司は、自職場に新たなリソース（予算と人員）が必要なときに、上位者に要求している（57.1%）」について、上司の交渉行動が妥当であるという判断を行っている。

図3-2-1
上司向け調査結果

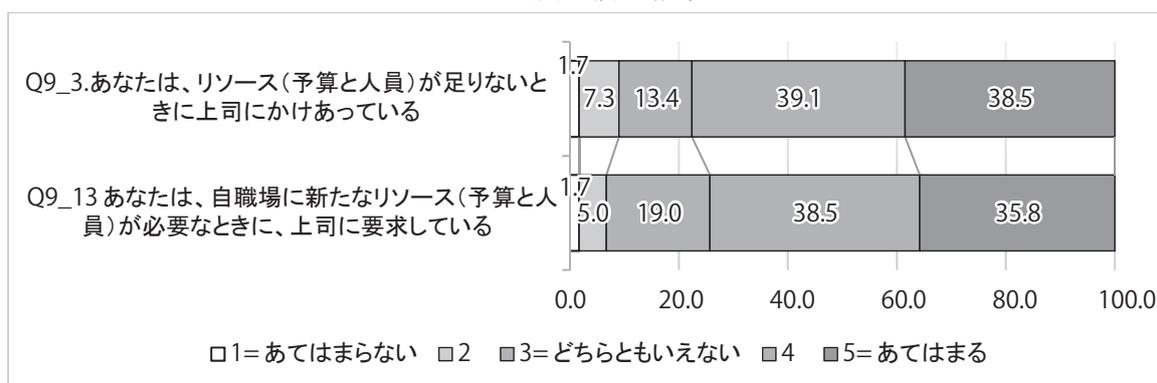


図3-2-2
部下向け調査結果

