システム構築のための調整力向上講座（第34回）

言葉や態度を通貨として「価値交換」で人を動かす

2018.07.12

権限を持たずに人を動かす6つの法則

コーエン氏とブラッドフォード氏は、価値の交換を成立させるために心得るべき6つの法則を提示しています（図2）。以下、個別に解説します。

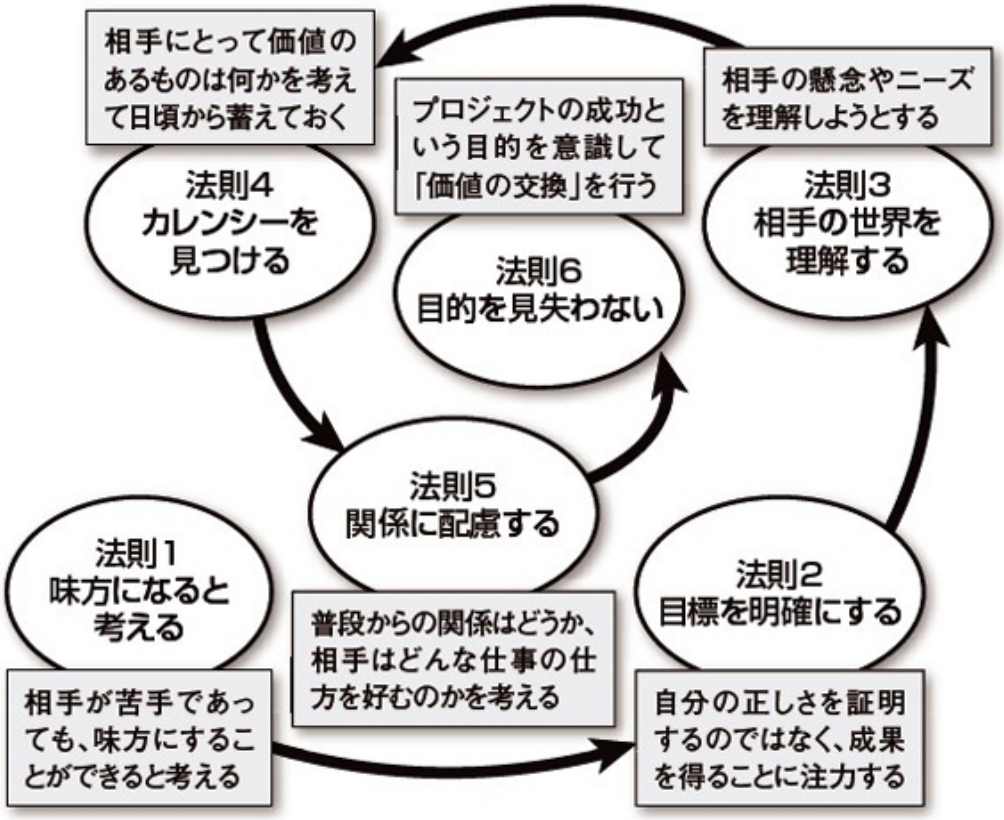


図2 コーエン＆ブラッドフォード影響力モデル

価値の交換を成立させるために心得るべき6つの法則を示したモデル。「影響力の法則」（アラン・R・コーエン/デビッド・L・ブラッドフォード著、税務経理協会）から引用し、説明を加えた

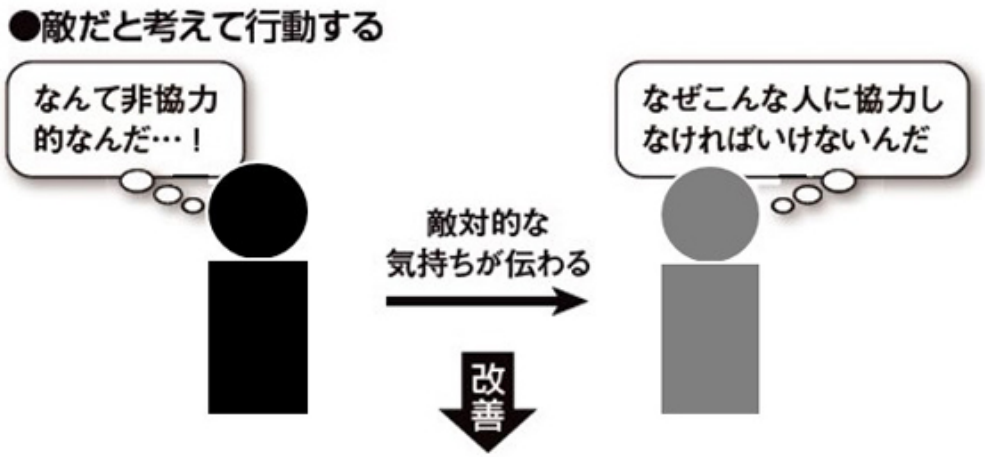


図3 味方になると考える

相手を「敵」だと考えて行動すると、おのずとその気持ちが伝わり、相手の態度をさらに硬化させることになる

法則1：味方になると考える

相手が非協力的だと、どうしても相手を「敵」だと見なしてしまいがちです（図3）。しかし、プロジェクトを成功に導くには、すべてのステークホルダーの協力が必要です。相手がどんな人物であっても、プロジェクトの成功という共通の目的を達成するための「パートナー」だと考えるべきです。「同じ目的を共有する仲間であれば必ず味方にできる」と考えることが、影響力を発揮する出発点となります。

法則2：目標を明確にする

相手から協力を引き出したいにもかかわらず、どんな協力をしてほしいのかがあいまいなときがあります。これでは相手も協力のしようがありません（図4）。例えば、プロジェクトが遅れているとき、「人を貸してほしいのか」「納期を調整してほしいのか」など、具体的な目標がなければ、人は動きようがないでしょう。人を動かすためには、「自分が何をしてほしいのか」を明確にしておく必要があります。

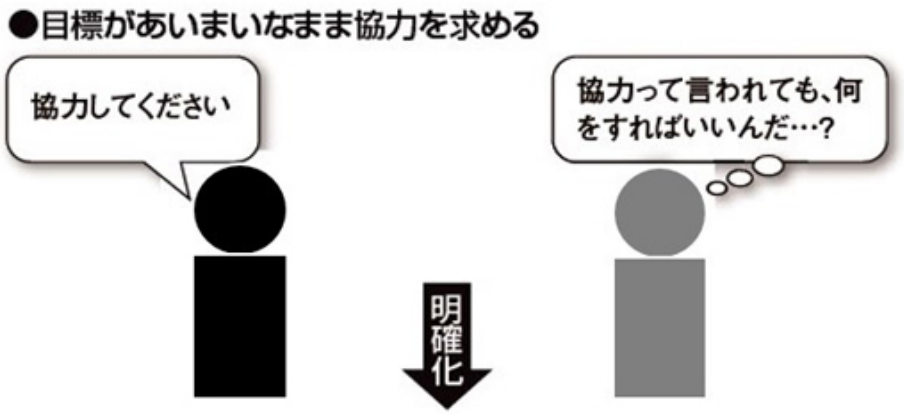


図4 目標を明確にする

相手の協力を引き出せないのは、何をしてほしいかあいまいなことが原因かもしれない。目標を明確にすると協力を引き出しやすくなる

法則3:相手の世界を理解する… 続きを読む