

部下のやる気に火をつける方法(第26回)

リーダーの表現力は3つのポイントで向上する

2021.04.13



パフォーマンス心理学の最新の知見から、部下をやる気にする方法を紹介する連載。どんなに苦勞してもへこたれないリーダーのメンタル講座の2回目です。上の立場に立てば立つほど、大きなプレッシャーやストレスを感じることも増えるでしょう。リーダーの心を支える考え方と技法をお伝えします。

どんなに苦勞してもへこたれないリーダーのメンタル講座(2)

リーダーの表現はパフォーマンス心理学のABC理論が基本

すでに30年間ビジネスパーソン向け研修をやってきました。その中ではっきりと気付いたことがあります。一流のリーダーに欠かせない表現力の基本は「ABCの原則」だということです。

Aはappearance(目に見える行動)、Bはbelief(信念・判断基準)、Cはcommunication(コミュニケーション)です。これら3つのうちの1つがなくても、部下がついて来る上司にはなれないでしょう。例えばAとBの元気はつらつとしたルックスがあり心の中に素晴らしい信念があっても、その表現形として自分の思いをうまく部下に伝えられなければ、部下は決してついて来ません。

例えば、優秀な部長が「私にはパワーと信念がある」と言えば言うほど部下は「そうですか。でも僕たちは部長とは違いますから」と心の中で引いていることはよくあるケースです。

また、リーダーのbelief(信念・判断基準)は、appearance(目に見える行動)とcommunication(コミュニケーション)の両方に影響します。これはカウンセリング学の「論理療法」という技法ですが、何かが起きたときにどんな信念で物事を判断するかで行動が変わるからです。

例えば、ある部下の仕事が遅いとしましょう。それを見て「この部下は先天的にのろまなんだ」という判断をすれば、口から出る言葉は、「君はどうしてそんなのろまなんだ。いつからなの?」と心ない発言になります。

もし、これが「部下はまだ仕事に慣れていないからだ」という判断になれば、「分からないことがあったら聞いてね。僕が具体的に教えるから」という支えの言葉や行動に至るのです。

リーダーの条件と能力… 続きを読む