

部下のやる気に火をつける方法(第24回)

「威張り屋」と「従順」の見抜き方、動かし方

2021.02.09



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。部下に対して効果的にメッセージを伝える方法を紹介する第14回は、威張り屋=支配欲求の強いタイプ、従順=服従欲求の強いタイプの見分け方と動かし方です。部下がどちらのタイプなのかを的確に判断して、それぞれにあった使い方をすることが大切です。

部下の感情にまで届くメッセージ発信の技術(14)

「威張り屋」か「従順」かを見抜き、指示の仕方を工夫しよう

私たちの行動を突き動かしている2つの欲求があります。「支配欲求」と「服従欲求」です。部下も、どちらの欲求がより強いタイプかに大きく分かります。

支配欲求は「俺についてこい」という、人を従わせたい、人をコントロールしたいという欲求です。いわば威張り屋、俺様タイプです。このタイプは、見ていると簡単に分かります。とかく偉そうにふんぞり返って座り、偉そうに後輩に指示をするのです。相手ができるかどうかは見極めずに、次々と仕事を命じ、「とにかく言う通りにやってくれ」と一方的な物言いをします。

例えば会議などでも、自分より先に後輩や同僚からいい意見が出ると機嫌を悪くします。他の人から「こうしませんか」と言われるのが不愉快で「いや、そうはいつでもね」と難色を示しますが、同じ内容を自分から「こうしよう」と言うことには何の抵抗もありません。

さらに特徴があるのは腕組みです。相手の説明を聞くときには腕を組んでいることが多く、特に腕を胸の「高い位置」に置きます。

実に扱いにくそうな部下ですが、上司がこんな部下に物事を伝えるのは意外と簡単です。「意見聞かせてね」「ちょっと教えてほしいんだけど」と下から出ること。何かうまくいったときには必ず名前を挙げて「〇〇さんのおかげでうまくいったよ、助かった」「〇〇さんのおかげで仕事ははかどるよ」と相手を尊重した表現を心掛ければいいのです。

成功している上司は、自分より地位が下の人でも、その人に支配欲求があれば見抜いて、あえて敬語を使ったり、うまく褒めたりしています。その上で次のようなくぎを刺すと効果的です。「この調子で次のプロジェクトも成功させてくれよ」「君に任せておけば安心だ。今度の商談もきっちりまとめてほしい」

服従欲求型には明確な指示を出すのがポイント… 続きを読む