部下のやる気に火をつける方法（第13回）

若くて純粋な人ほど「貢献」に魅かれる

2020.03.12

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13回は、「貢献」についてです。仕事はお客さまや社会に貢献するだけでなく、自分の成長にも貢献することを伝えれば、モチベーションはアップします。

部下の感情にまで届くメッセージ発信の技術（3）

仕事は、相手（お客さま）、社会、そして自分のためにもなると伝える

1年前に、ハッと気付かされる体験をしました。それは都内のある美容系の会社における研修で新入社員に60分間の講演をしたときのことです。私は講演を頼まれると、自分の直前の講演も聞くことにしています。会場で聴衆の様子を見れば興味の傾向が分かり、その場で自分が話す内容を変更したり、微調整したりできるからです。

その日もそうでした。会場に到着すると、私の前の講師が美意識について話していました。あちらでコックリ、こちらでコックリ。どうやら聞き手にはニーズがない話題のようです。そこで、私は用意をしていた「日本人の自己表現の特徴」というテーマをやめ、「人を助ける仕事と話し方」について話すことにしました。新入社員が自分事として捉えられるテーマに変えたのです。

講演の中で心理学者のアルフレッド・アドラー（1870～1937）の言葉に言及しました。最近はやっているアドラー心理学ですが、実は1992年に、私がパフォーマンス学会を立ち上げたほぼ同時期に日本でアドラー心理学の勉強が始まったのです。私自身、アドラーの自己肯定的な考えを基に、それを自己表現にどうつなげようかと、パフォーマンス学を組み立ててきました。

アドラーは、3つの貢献――「自分に貢献」し、「相手に貢献」し、そして「社会に貢献」するという考え方を提唱しています。「自分に貢献」とは耳慣れない言葉ですが、これは自分の能力を伸ばして自らを成長させることを意味しています。自分も成長し、目の前の相手に貢献でき、さらに社会にも貢献できると感じられることが、人間が生きていくときに最も大切な感覚だとアドラーは説いたのです。

自分の成長に貢献していると考える… 続きを読む