

部下がやる気をなくす リーダーの一言

注目トピックス

01 | 部下がやる気をなくすリーダーの一言

「部下が成果を出さない」「社員のやる気を感じられない」と悩んでいるリーダーは多いのではないのでしょうか。その原因は、普通の「何気ない一言」にあるかもしれません。

ここでは、部下がやる気をなくすリーダーの言葉を大きく5つに分類し、それぞれの言葉について解説していきます。

1. 保身のための言葉
2. 不信を意味する言葉
3. 軽視する言葉
4. 不正を働かせる、また道徳的に問題のある言葉
5. 機会でなく問題ばかりに焦点を当てる言葉

話題のビジネス書をナメ読み

02 | ヤル気の科学 (文藝春秋)

ダイエットや禁煙を試みても、なぜすぐに挫折してしまうのでしょうか。それは、私たちが「長期的な利益」よりも「短期的な誘惑」にとても弱いからです。本書では、目標を達成するための究極の方法「コミットメント契約」について紹介します。



社会保険労務士法人 未来経営より

03 | お問い合わせについて

04 | 近況報告

部下がやる気をなくす リーダーの一言

「部下が成果を出さない」「社員のやる気がない」という悩みの原因は、リーダーの「何気ない一言」かもしれません。

部下がやる気をなくす言葉5 類型

部下がやる気をなくすリーダーの言葉には、大まかに以下5つの類型があります。

1. 保身のための言葉
2. 不信を意味する言葉
3. 軽視する言葉
4. 不正を働かせる、また道徳的に問題のある言葉
5. 機会でなく問題ばかりに焦点を当てる言葉

【1. 保身のための言葉】

リーダー個人の立場や報酬のみを守るような言葉。成果を自分のものにし、失敗の責任を部下に押し付けるもの。

「部下が自己判断で進めただけで、私は悪くありません」
「上から言われて指示を出しているだけだ」など

【2. 不信を意味する言葉】

部下の言動や成果に向けた取り組みを疑い、部下の行動を性悪説的にしか考えていないもの。

「本当にきちんと仕事をしているのか？」
「最初から君には出来ないと思っていたよ」など

【3. 軽視する言葉】

部下が人格と意思を持った存在であることを考えず、軽視している言葉。

「余計なことは考えず、指示通りに仕事すればいいんだ」
「代わりの人間はいくらでもいるんだからな」など

【4. 不正を働かせる、また道徳的に問題のある言葉】

反社会的・反道徳的なことをするよう仕向けたり、強要したりする言葉。また、性差や人種などを攻撃するもの。

「もし不正だとしても、誰にも言わなければ大丈夫だよ」
「女だから なんだ」「中卒だから なんだよ」など

【5. 機会でなく問題ばかりに焦点を当てる言葉】

部下が成果をあげる「機会」についてアドバイスをせず、問題や能力不足ばかりに焦点を当てる言葉。具体的な改善方法や機会を話し合う姿勢を見せない。

「あなたは がダメだから役立たずだ」
「その という欠点がある限り、足を引っ張る」など

いかがでしょうか。かつて自身が部下の立場だった頃に、上記のような言葉を言われて一気にやる気がなくなったという経験はないでしょうか。

「成果に向かわせる」言葉の重要性

もちろん、これらの言葉すべてを絶対に使ってはいけないということはありません。リーダーも人間ですから、感情的になり声を荒げてしまう時もあります。重要なことは、言葉そのものより、その言葉が「部下を成果に向かわせるための指導・鼓舞の言葉として正しいか」だと思います。

リーダーは、自分の言葉が「部下個人への感情的報復や攻撃」になるのではなく、「会社が目指す成果を部下にあげさせる言葉」になるよう、自らを律することが必要なのではないでしょうか。

ヤル気の科学

イアン・エアーズ 著

単行本：306 ページ

出版：文藝春秋

価格：1,785 円（税込）

はじめに

「今日から禁煙する」「夏までには絶対痩せる」といった目標を立てても、すぐに挫折してしまう人が多いのは何故でしょうか。本書では、「長期的な利益よりも短期的な誘惑に弱い」という人間の性質を理解した上で、目標を達成するための効果的な方法「コミットメント契約」について紹介しています。

今日のリンゴと、1年後のリンゴ

1981年、経済学者のリチャード・セイラーは、以下のようないきかけをする実験を行いました。

Q1. 次のうち、どちらか一つを選んでください。

[A] 365 日後にリンゴが 1 個もらえる

[B] 366 日後にリンゴが 2 個もらえる

Q2. 次のうち、どちらか一つを選んでください。

[A] 今日リンゴが 1 個もらえる

[B] 明日リンゴが 2 個もらえる

面白いことに、Q1 では[B]366 日後にリンゴが 2 個もらえるを選んだにもかかわらず、Q2 では[A]今日リンゴが 1 個もらえるを選んだ人が多かったのです。

日が近づくにつれ、人は「1 個でもいいからリンゴが欲しい」と考えるようになります。これを行動経済学では双曲割引と呼びますが、**考えが切り替わるタイミングでコミットメント契約を利用すると効果的**だと著者は言います。

コミットメント契約

コミットメント契約とは「**将来の良くない行動に選択制約をかける、また大掛かりにして無視できない状態にする**」ことを指します。また、インセンティブとは、「**行動に価値付けして、選択肢のどれかに誘導する**」ことを指します。

コミットメント契約は、本人の性格や環境に応じて多種多様な内容が考えられます。例えば、ヘビースモーカーの友人に禁煙をさせたいと考えている場合は、以下のような方法を試してみましょう。



	コミットメント	インセンティブ
アメ	禁煙できたら 10 万ドルもらえる	残ったタバコ 1 本あたり 5 ドルもらえる
鞭	タバコ 1 箱を 5 千ドルで購入する	吸ったタバコ 1 本あたり 5 ドル支払う

損失は大きく見える

サルを檻に入れ、片方ではリンゴ 2 切れを見せ、もう片方では 1 切れを見せる。サルが 2 切れ側に来たら、50%の確率で 2 切れをあげ、50%の確率で 1 切れをあげる。一方、サルが 1 切れ側に来たら、50%の確率で 1 切れをあげ、50%の確率で 2 切れをあげる。

どちらも同じ確率なのにもかかわらず、ほとんどのサルが**1 切れ余計にもらえる方を好んだ**。サルたちは、自分のリンゴを失うリスクが嫌だったのだ。

人間もサルと同じように、すでに手元にあるものを手放すのが大嫌いだと著者は言います。これを、行動経済学では「**損失回避**」と呼びます。同じ金額でも、**インセンティブ効果はアメより鞭の方が大きい**ことがあるのです。

いかがでしたか？本書を参考にして、仕事やプライベートで挫折してしまった目標を今度こそ達成できるよう、コミットメント契約を実践してみたいはいかがでしょうか。

当事務所からの お知らせ

労務管理や助成金などのご相談がございましたら、お気軽に当事務所までお問い合わせください。

当事務所へのお問い合わせについて

今回の労務の達人はいかがでしたか？

次回も充実した内容でお届けしていきますので、よろしくお願いいたします。

なお、今回の内容に関して、ご不明点やご依頼などございましたら、お気軽にお問い合わせください。

社会保険労務士法人 未来経営	
代表	高山 正
所在地	〒390-0874 長野県松本市大手 4 6 4
営業時間	平日 8:30~17:30
電話	0263-32-2002
FAX	0263-32-7684
メール	info-sr@mirai-keiei.net

スタッフよりあいさつ

こんにちは、未来経営の竹内です。

サッカー日本代表の前田遼一選手にJ1シーズン初ゴールを決められたチームはJ2に降格するというジンクスをご存知でしょうか。サッカーファンの間ではかなり有名な話で、今年もまさかのガンバ大阪が降格となり6年間連続してこのジンクスが破られていません。ジンクスを気にしない私は日頃、サッカー中継で「選手がゴールした試合は試合負けなしなどの話がよく出ますが、サッカーのようなロースコアのゲームでは、当たり前の話と思っています。しかし、このジンクスは常勝軍団ガンバ大阪までが降格となるとさすがに気になります。とにかく、おかげで来年は遠藤はじめタレント軍団のガンバ大阪が松本山雅と対戦することになるわけで、前田選手様と思っています。

