



部下のモチベーションを高める方法

こんにちは！あけぼの通信です。

今月11月号は部下、仲間のモチベーションを高める方法についてお話していきます。

あけぼの通信の読者の方には、部下をマネジメントする立場に立ったり、チームを引っ張っていくポジションの方もいらっしゃると思います。そのような方の悩みとして自分は仕事ができるけど、部下やメンバーのやる気が低いと思われる方も一定数いるかもしれません。

「自分はこんなに頑張っているのになんで部下は動いてくれないんだ」とか
「部下は言ったことしかやってくれない。もっと気が利いたり、モチベーションの高い社員に育てるためにはどうすればいいのだろう」と
思われている方はぜひ読んでみてください。

これを実践できれば、チームのモチベーションが上がるだけでなく、チームや会社を引っ張るあなた自身のモチベーションも上がり、仕事をするのが楽しくなってきます。

部下のモチベーションを高める方法

もし、あなたがたとえ周りがどんな環境であってもどんな部下であっても相手、チーム全体のモチベーションをなるべく低コストで高められれば、一番得をするのはあなたですね。

実際に、経営者、マネージャーという立場になると、このような周りのメンバーのモチベーションをいかに高められるかが重要になってきます。

さて、あなたは他人のモチベーションはどうすれば上がると思いますか？
「がんばれ！」といえばモチベーションは上がると思いますか？
お金を上げたらモチベーションが上がると思いますか？
実は、そうではないのです。

組織や会社の中で仕事上で最も自分や同僚、部下、取引先などのいろんな人たちのモチベーションを上げることができるのは聞き上手なのです。

聞き上手になると自分だけではなく自分の周りの人の生産性やモチベーションも上げることができます。



ゼンガー・フォークマン社の研究によると、マネージャー教育プログラムに参加した3492人を集め、周りから聞き上手だと認識されている人の上位5%に対して調査を行いました。そして、聞き上手トップ5%の方とそうではない方を比べて仕事上にどのような違いが生まれたかを調べました。

すると、聞き上手には驚くべき共通する4つの特性があったのです。

①聞き上手は発見を促す質問をする

さて、あなたは聞き上手にどんなイメージを持っているでしょうか？イエスマンでなんでも一生懸命話を聞いてくれる人をイメージするかもしれません。

ただ、ここでいう仕事上の聞き上手は全然違います。聞き上手はただただ黙って聞いたり、相槌を打てばいいのではないのです。ここでいう聞き上手は話し手の誤りや思い込みにマイルドな質問を行い相手の行動を変えていくのです。

どうということかと言いますと、話し手が何か間違っただけを話していた場合、聞き上手な方は「それってちなみにこうこうこういうことですか？もっと詳しく聞きたいのですが〜」というように質問を深掘りしていきます。そうすることで、話し手に自ら間違いを発見させることができます。しかも誤りを指摘されたと感じさせずに。逆に普通の上司、マネージャーは部下が間違っただけに公開処刑みたいに指摘してしまいます。聞き上手のマネージャーは部下に気づかせる質問をさせることで部下は自分の仕事に好奇心を持ってもらったというオープンな状態になり自分の間違いに気づくことができます。

だから、聞き上手の方は注意をしつせず、自ら気づかせる質問をしてコミュニケーションを円滑にすることができるそうです。

②聞き上手は相手の自尊心を高められる

聞き上手の方は相手にサポートしてますよ、信頼してますよというイメージを与えることができます。聞き上手になればなるほど、相手に対して、より信頼感や満足感を抱くようになります。こういう感覚を部下に与えることによって、「この人には安心していろんなこと言っているんだ」と思えるようになります。

だから、聞き上手の方はいろんな人脈や情報が集まるようになるのです。そうすると例えば、同じチームの中で、部下の方がミスを隠したり、大事なことを言わなかったりということが起きづらいのです。部下としても、相談しても間違いを責めたりせずにマイルドにコミュニケーションをとってもらえると、なんでも相談したくなりますよね。そんな聞き上手の方がマネージャーに向いてるということなんです。

③聞き上手は協力的な会話をする

聞き上手の方は協力的な会話をします。聞き上手ではない人は競争意識が高く、相手の誤りを指摘したり、今、流行っている論破みたいなことをしてしまいます。

しかし、聞き上手な人はこれをするのがなく相手をサポートするために間違いを指摘します。例えば、部下が間違いをしていたときに「お前間違ってるだろ、馬鹿だな」というよりも「それって、大丈夫？例えばこういう場合とかああいう場合とかが起きたらどう思う？」という風にサポートしてあげるの方が本当の意味での聞き上手です。

④聞き上手は提案をする

聞き上手な方は相手の話を聞いた後にポジティブな提案をして相手の行動を変えていきます。聞き上手が何がすごいのかというと頭ごなしに相手の言うことを聞かせる人よりもはるかに簡単に相手の行動を変えることができるということです。

聞き上手な方は相手が受け入れやすい方法でフィードバックを行い、自論を押し付けてくるような印象はなく、相手の心の中に入ってから提案をするので提案が素直に飲み込まれやすいのです。

もし、あなたが周りの方、部下、同僚の方のモチベーションを高めたいとお考えならぜひ、聞き上手になってみてください。

聞き上手になるのに必要な3つの要素

①難しい問題や感情的な問題でもオープンに話し合えるような、安全な環境を作っている

上司と部下の関係で感情的な話、悩んでいることなどを部下が相談するのはとてもしづらいと思います。



そこで具体的にどのように部下が相談しやすいような環境にするかと言うと、先程のお話したオープンな環境を作りつつ、**相手に話して欲しいことを先に自分が話す**というのも一つの方法です。

例えば、相手が仕事で悩んでいること、失敗したなということを知りたい場合は、上司のあなたが「俺も入社したばかりのときはこんなひどいミスをして先輩に怒られたんだよね。君もそんなことあった？」というようなことを話すわけです。

そうすると、先に上司が話しているのだから、部下は話しやすいわけですね。というように、安全な雰囲気、といいますか、この人には言っても大丈夫という雰囲気を作って上げるのが大切です。

他には週に1回ミーティングの前にそれぞれ失敗したことをシェアするなどの場を設けるというのも有効です。

②携帯の通知など、注意が散漫になるものをカットして、お互いに会話に集中できる環境を作ることができる

人はテーブルにスマホがあるだけで注意が持っていられないのです。表情とか会話のリアクションなどに集中できなくなり、一見、相手の話に集中しているようでも集中できなくなり、大事な話ができなくなるのです。

③相手の話そのものに興味を持ち、相手の考え方と話題の本質を理解するための質問をする

会話をするときにやりがちなのは質問がうまくない方は自分の話ばかりをしてしまいがちです。そう言う方は自分の話題を正当化するために質問をして、最終的に相手を論破してしまったりするので、これは注意してください。そうではなくて、相手の話に興味を持ちなぜそう考えたのか、根拠、自信、根幹は何かみたいなことを質問するようにしてみてください。今回は以上です。最後までお読みいただきありがとうございます。

会社情報

社名 曙建設株式会社

ホームページ

<http://akebono-con.co.jp/>



曙建設株式会社