

Management Viewpoint

『人間の承認欲求はすごい！』

先日、2歳になる子どもと自宅近くの幼児施設に遊びに出掛けた。普段はなかなか子どもと一緒に過ごす時間がないので、「今日は思いきり遊ぼう」と意気込んで出掛けたのだが、私たち2人が遊び出すやいなや、初対面の子どもたちから早々に洗礼を浴びた。

「見て見て、これすごいでしょ」「見て見て、これ富士山」「ちょっとこれ持って、重いでしょ」。初めて出会った筆者に気軽に声を掛け、自分の作った物や遊びを見てくれと言ってくるのである。

筆者は自分の子どもと遊びたい気持ちでいっぱいだったが、無視するのかわいそうかと思いつつ「すごいね」と返事をすると、さらに勢いを増して「ね、これ見て」と次々に声をかぶせてくる。

彼らの「自分を見てほしい」という承認欲求はすごい。しかも一度承認すると、さらに欲求を増し「見て見て」と次々に新しいことをしてみせるのだ。改めて子どもは「見られたい(＝認められたい)」という気持ちが強いのだと感心すると同時に、「これは子ども時代だけの特別なものなのだろうか」と考えた。

さすがに大人ともなれば、「部長、見て見て・・・」「課長、これ見て・・・」などと言う社員はいないだろう。しかし、心の中ではそう叫んでいる社員がたくさんいるのではないだろうか。それに気づき、「すごいね」と言ってあげられるかどうか部下指導では重要だ。

もちろん全社員が、あの子どもたちと同じようにはならないだろうが、中には新たな貢献意欲を見せてくれる社員がいるはずである。

さらにもうひとつ気づいたことがある。あまりにも他の子どもに声を掛けられ、肝心の自分の子どもと遊ぶことに集中できないので、「もう無視してしまおう」と反応しないようにしてみた。

そうすると最初は「聞こえてないのか?」と思うらしく、「ねえ、ねえ」と語気を強めてくる。それでもそっけなくしていると声を掛けてこなくなった。子どもたちの中で「この人は承認してくれない人だ」と判断したのだろう。

ところであなたの職場では、部下からあなたに「ねえねえ」と言ってきてきていますか。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましてもは万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

FCC REVIEW



100年先も一番に選ばれる会社を志す経営者へ送るエグゼクティブ総合戦略誌。
優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツをご提供いたします。

年会費：24,000 円(消費税別)

配信日：毎月1冊 年間12冊配送 / A4判 84ページ

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営
マネジメントパートナーズ本部

TEL :06-7177-4006
FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。