

アンダードッグ効果

私がこれまでに学んだことの一つに「アンダードッグ効果」というのがあります。

あまり耳にしない言葉ではありますが、日本語では「判官贔屓効果」と言われます。あえて失敗談を話すことによって応援者や共感者が増える可能性があるということです。

この効果は、人間が本能的に弱い者を守ろうとする感情や、同情心、正義感などが作用することで起こるそうです。スポーツ等の場面で負けているチームや劣勢のチームを応援したことがあると思います。そういう不利な立場にいるチームや人を「アンダードッグ」と言い、このようなチームや個人に対して応援や指示が増える心理的現象が「アンダードッグ効果」です。

職場での事例として、部下に自分の失敗談や弱点を話すことで、次のような心理的効果が得られると言われます。



- ① 共感・・・失敗は多くの人を経験する普遍的なテーマなので、その共有によって感情的な繋がりが生まれやすくなる
- ② 信頼・・・人は自らの弱点や過ちをオープンにする人を信頼する。完璧ではない自分を見せることで他者との間に信頼関係が築きやすくなる
- ③ 学び・・・失敗から学んだことを共有することで、その経験が他者の役に立つ可能性が高まってくる
同じ失敗を繰り返さないためのヒントやアドバイスとして有益になる
- ④ 応援・・・失敗から立ち上がり、逆境や困難に立ち向かおうとする姿に人は魅力を感じる。その結果、応援やサポートする人が増加することが期待できる

仕事で責任者やリーダー的な立場にいる人や、性格的に完璧な印象を持たれやすい人は、あえて過去の失敗談等を話すことによって、「この人でもこんな失敗をするのか」と部下や周りの人もほっとしたり共感したり、また「失敗をしても、反省し次につなげることができればいいんだな」と安心感につながったりするものです。

営業活動においても自社商品の良いところばかりを言うのではなく、あえて弱点を伝えることで、より顧客の信頼を得ることができると言われます。

お試しになってはいかがでしょうか。

