



三者面談が終わり、今はどんな気持ちで毎日を過ごしていますか。気分転換として、今回は、一流研究機関の学者が行った心理・行動実験から、君たちに関わりがありそうなものをいくつか紹介したいと思います。モチベーションキープやアップに利用してみてください。

ゴールを間近に感じさせる

あるコーヒーショップで、スタンプカードを使った実験をしました。

【Aパターン】

コーヒーを 10 杯飲むと
1 杯無料になる

①	②	③	④	⑤
⑥	⑦	⑧	⑨	⑩

【Bパターン】

コーヒーを 12 杯飲むと 1 杯無料になる
ただしスタンプは最初から 2 個押してある

❶	❷	③	④	⑤	⑥
⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫

結果、B パターンのスタンプカードを渡された人たちは、A パターンのスタンプカードを渡された人よりも遙かに多く、無料の 1 杯を手に入れた。

つまり、今ゴールにどれくらい近づいているか、フィードバックを与えるだけで、達成度が上がる。この実験では、「残りあと 10 個」という客観的事実に違いはありませんが、すでに 2 個スタンプが押された状態では、「もう 6 分の 1 も進んでいる」という認識に変わるのです。私たちはなかなか物事(勉強)を継続できません。その一方で、終わりが見えそうな物事(勉強)については、なかなかやめられない習性を持っています。受験勉強でも、ゴールまで「まだこんなに遠い」と気を張り続けるよりも、「もうこんなに進んでいる」と前進を感じ続けた方が、ゴールにたどり着ける確率が格段に上がるのです。

スモールプレゼントをする

架空の患者の症状や病歴を読み上げ、経験豊かな医者たちに診断してもらいます。

【A チームの医者には…】事前に何もしない

【B チームの医者には…】事前に医療関係の記事を読んでもらった

【C チームの医者には…】事前にキャンディをあげた(食べてもらったわけではない)

結果、C チームは、A チーム、B チームと比べ、2 倍の速さで正確に診断した。

つまり、「いい気分」をつくってから仕事に取りかかってもらった方が、結果的に作業がはかどり、ミスも減る。いい大人がキャンディ 1 つでうれしくなって、仕事を素早く、正確に仕上げるのです。朝一番に、何でもいいので「いい気分」になれると良い。人から物をもらったり、褒めてもらったり。あるいは周囲に小さな親切をして「いい気分」になる。「いい気分」になれば、勉強ははかどり、ミスも減るようになります。

報酬を予定する

被験者たちに今の幸福度を測定しました。被験者が旅行を「計画」するだけで、幸福度は高まりました。しかもその気分は、平均して 8 週間持続しました。しかし旅行が終わると、幸福

度はまたたく間に普通レベルに戻りました。その旅行による幸福度が「最高」だった人も、2 週間で元に戻りました。

つまり、消費ゴール(ご褒美)は人を幸福にする。しかしその効果があるのは「計画しているとき」だけであり。実践した後はほとんど効果がない。短期的にモチベーションが下がっているときは、「新たに報酬を用意する」ことが必要になってきます。おいしい物を食べに行くとか、欲しかった物を買に行くとか、ご褒美を予定することでモチベーションを調節します。このような一度きりのご褒美は、予定された瞬間からモチベーションを高め、「それが消費されるまで」モチベーションを保ってくれます。しかしこのモチベーションは、平均して 8 週間しか持続しない。そう考えると今から 2 ヶ月先にご褒美を仕込んでおくのが、最も効率よくモチベーションアップができる方法だと言えます。



自分にもお伺いを立てる

被験者たちにアナグラム(単語の順番を入れ替えて、別の単語を作る遊び)に取り組んでもらいます。その直前の 1 分間、チームごとに違うことをしてもらいます。

【A チームの人は…】「私はやる」と自分に言い聞かせる

【B チームの人は…】「私はやるかな？」と自分に質問する

結果、B チームの人は A チームの人より平均して 5 0 % 多く課題を解いた。

つまり、断定より疑問の方が、答えとモチベーションを引き出す助けになる。私たちは命令されることが苦手です。「お願いいたします」と口調が丁寧だとしても、拒否したい気持ちが生まれます。ところが「お願いできますか？」と聞かれると、「いいえ」と答える余地ができます。「はい、やります」という選択を自分でチョイスすることが重要なのです。この法則は対人だけでなく、自分に対してもよく当てはまります。「さあ、やるぞ!」「始めるぞ!」と自分を動かそうとするよりも、「できるかな?」「始められそう?」という風に優しく問いかけた方が、やる気になりやすいのです。やるべきけどやりたくないことは、「やるの?」と自分に聞いてみましょう。

手数を増減させる

試食調査の協力者たちに 24 枚入りのクッキーの箱を渡します。

【A チームには…】むき出しでクッキーが入っている箱を渡した

【B チームには…】1 枚 1 枚、クッキーが個包装されている箱を渡した

結果、A チームは平均して 6 日間でクッキーを完食した。B チームは平均して 24 日間でクッキーを完食した。

つまり、必要アクションの数が減ると行動が早まり、必要アクションの数が増えると行動がゆっくりになる。目の前にスマホがあると、SNS やメールをチェックする。なぜか? スマホをつかんで画面にタッチするだけだからだ。私たちの活動はアクション数が少ない方、少ない方へと流れます。ですからアクション数を意図的に増減させることは、生活に変化をつけるために有効な手立てです。スマホ依存の人は、バッグの奥底など取り出しにくい場所にしまいま。ふと気になっても、探すのが面倒くさくて、手を引っ込められるのです。勉強しようとする人は、アクション数を減らすようにします。勉強関係の物は、取り出しやすい場所にしまっておくのです。やりたいことは手順を減らし、やめたいことは手順を増やそう。

当人比で評価する

中学生たちをチームに分けて、テストをやってもらいます。

【Aチームには…】「他の学生と比較して評価する」と伝えた

【Bチームには…】「あなたの成績の上がり具合を基準にして評価する」と伝えた。

意気込みを尋ねると

【Aチームは…】「能力を示したい」「ミスを減らしたい」などと答えた

【Bチームは…】「頭を鍛えたい」「問題解決能力を高めたい」などと答えた

結果、テストを何度か繰り返しているうちに、Bチームの方が大きく成績が伸びた。テストが楽しかったという声も多かった。

つまり、他人との比較よりも、自分の成長度合いによって評価された方が人は努力しやすい。「親に喜んでもらうため」「友達より良い大学に入るため」など、客観的理由(人からどう思われたいか)を勉強の目的にしていると、しだいに成績は上がっていくでしょう。その勉強ぶりを評価されるたびにモチベーションは上がり、さらに良い結果を出し続けることができます。しかし、その状態がしばらく続くと、急にモチベーションが上がらなくなるときがやってきます。”客観的理由”は自分でコントロールしようと思ってもできないものだから、「評価を落とさないレベル」で満足するようになるのです。一方で、「自分自身を成長させたいから」「問題解決能力を高めたいから」など、主体的理由(自分がどうしたいか)を勉強の目的にしていると、モチベーションを一定に保つことができます。以前までの自分との比較になるので、工夫のしがいがあり、ストレスもたまりにくくなります。



あげるよりも、取り上げる

テストが始まる直前、小学生たちに以下のように伝えます。

【Aチーム】子供たちに 20 ドルを渡す。そして「前回よりも点が下がったら、その 20 ドルを取り上げる」と伝える

【Bチーム】「前回よりも点が上がったら、試験後すぐ 20 ドルあげる」と伝える

【Cチーム】「前回よりも点が上がったら、試験後すぐ 20 ドルあげる。ただし 1 ヶ月後」と伝える

【Dチーム】「前回よりも点が上がったら、トロフィ(3 ドル相当)をあげる」と伝える

【Eチーム】何もあげない。ただ「前回よりも良い点を取れ」と励ます

結果、全体の成績は 100 点満点中、平均して 5 ～ 10 点上がった。Aチームの成績の方が、Bチームよりもはるかに上がった。Cチームの成績は改善しなかった。Dチームは、小学 2、3、4 年で平均して 12 % 上がった。

つまり、インセンティブ(報酬)は、「成功したらあげる」より「失敗したら取り上げる」の方が効果がある。我々は「新しい物を得るため」よりも「今持っている物を失わないため」の方がアクティブになります。スマホばかりいじって、ゲームしている人には、「成績が上がらなかったらスマホを取り上げます」と言うと、効果があることがわかります。

うまい話は聞き流す

以下、問題を 3 問出します。簡単な問題ですので、まずは解いてみて下さい。

【問 1】バットとボールの値段を合計すると 1 ドル 10 セント。バットは、ボールより 1 ドル

高いです。では、ボールはいくらでしょう。

【問 2】ある湖にハスの葉が浮いています。ハスの葉は毎日 2 倍に増えます。湖全体をハスの葉が覆い尽くすまで 48 日間かかりました。では、ハスが湖の半分を覆うには何日かかるでしょう。

【問 3】5 個の部品を作るために、5 台の機械で 5 分かかります。では、100 台の機械で 100 個の部品を作るには何分かかるでしょう。

結果、全米トップクラスの大学生のうち、この問題に全問正解できたのは 20 % 未満でした。

つまり、思考せずにぱっと浮かんだ答えは間違ってることが多い。人間は元来、早とちりの癖が備わっています。何か問題を提示されると、自分は周囲よりも察しが良いと過信し、必要な検討をすっばかして、結論を急いでしまう傾向があります。ちょっと答え合わせをしてみましょう。問 1 の答えは、5 セント。10 セントと答えた人も多いと思います。でも 10 セントならバットの値段は 1 ドル。差は 1 ドルー 10 セント＝ですから 1 ドルになりませんよね。問 2 の答えは 47 日間。24 日間と答えた人が多いと思います。よく考えて下さい。2 倍 2 倍となるのですから、48 日目の前日はその半分になっているはずです。だから 47 日間で半分の覆うのです。問 3 の答えは、5 分。100 分と答えた人がいると思いますが、よく考えて下さい。5 個の部品を作るために、5 台の機械で 5 分かかるということは、1 台で 1 個作るのに 5 分かかります。100 台で 100 個作るのは、1 台で 1 個作るのと同じだから 5 分かかります。私は全問正解しましたが、君たちは何問正解できましたか。わかったつもりにならず、確認することの大切さを身につけましょう。「本当にそれでいいのか？」一度問いかけてみて下さい。

ダメだったものも、また試す

被験者をチームに分けて、それぞれの条件下で音楽を大音量で聴かせます。

【Aチーム】ボタンを押せば、音楽を止められる

【Bチーム】音楽を止められないし、ボリュームも下げられない

【Cチーム】音楽は流れない

翌日も A チーム、B チーム、C チームに音楽を大音量で聴かせる。ただ、今度はちょっと手を動かすだけで音楽が止まるようにした。A チームと C チームは、そのことにすぐ気がついた。B チームは何もしようとしなかった。ところが、B チームのうち 3 分の 1 は手を動かした。その 3 分の 1 の人たちは楽観主義だった。「挫折しても一時的で、いずれ克服できる」と信じている人たちだった。

つまり、何度か失敗したというだけで、うまくいく可能性が残されているにもかかわらず、私たちはいともたやすく諦めやすい。成功か失敗かという二者択一の考え方ではなく、「これも成功に至る 1 つの失敗」という考え方ができれば、成功数を増やすことができます。国公立大学をすぐに諦めたり、大学進学すら諦めたり、何人かは身に覚えありますよね。

