

成果を引き出す！ 仕事のヒント10選

院内研修ですぐに活かせる実践マニュアル

大石江利子

①目標に対する達成の傾向

ゴールを間近に感じさせる



実 験

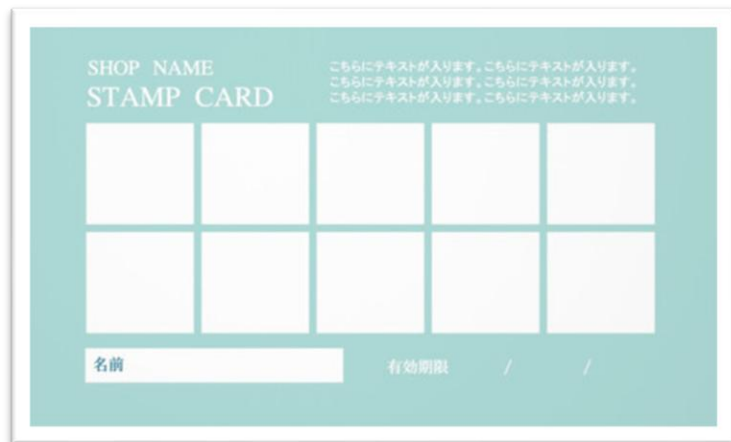
あるコーヒーショップで、スタンプカードを使った実験をしました。

(参考 コロンビア大学ビジネススクールの研修)



Aパターン

コーヒーを10杯飲むと
1杯無料になる。



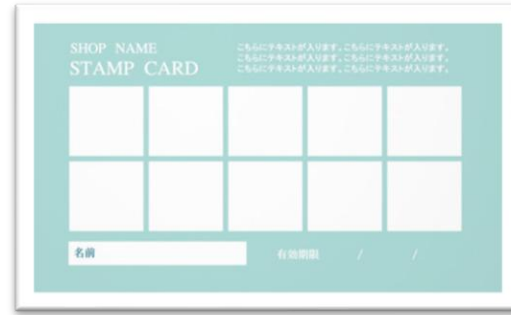
Bパターン

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。



結 果

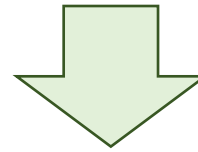
Aパターン



Bパターン



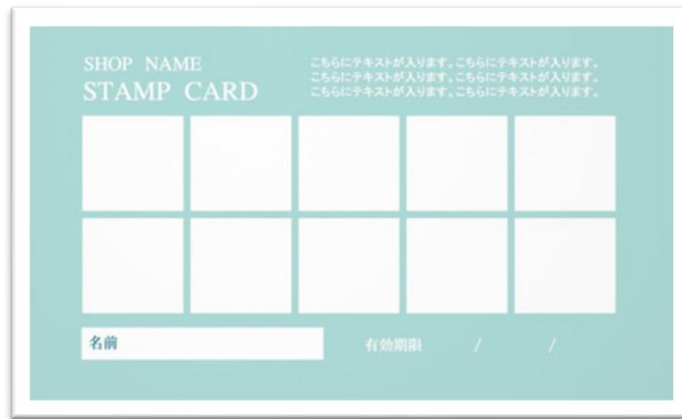
はるかに多く、無料の1杯を手に入れた



いま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。

ゴールが提示されると、私たちは「**ゴールまでの距離**」を意識しますが、その距離が全く同じであっても「**とらえ方**」によってモチベーションに変化が起こります。

Aパターン



あと10個

Bパターン



2個進んだ

②キャンディー効果

スモールプレゼントする



実 験

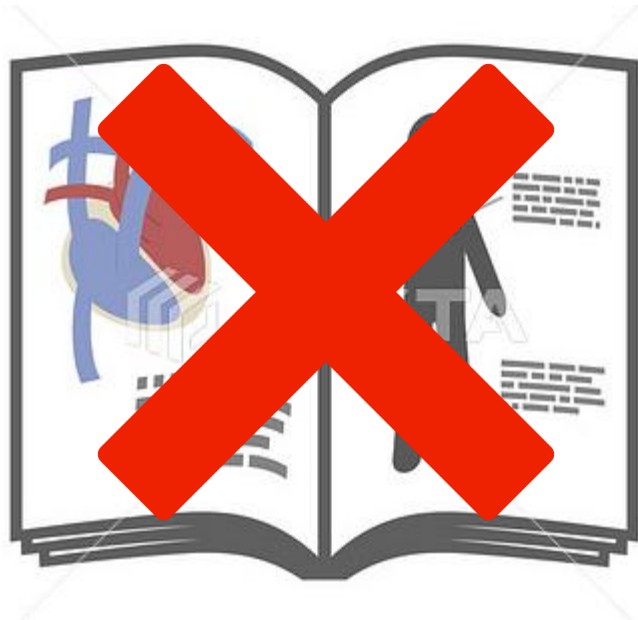
架空の患者さんの症状や病歴を読み上げ、経験豊かな医者たちに診断してもらいます。

(参考 ショーン・エイカーが紹介する3人の心理学者による実験)



Aチーム

事前に何もしない。



Bチーム

事前に医療関係の記事を読んでもらった。



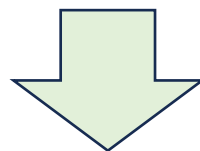
Cチーム

事前にキャンディーをあげた。



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。



「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。

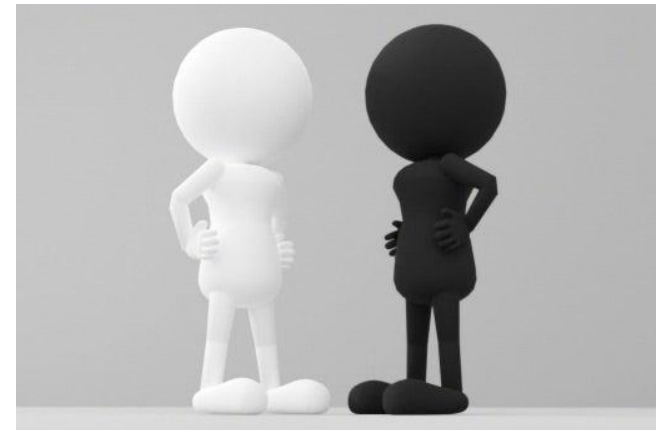
ほんのちょっとしたことでも、

「いい気分」 は仕事全体
に好ましい影響を与えます。本人
も気付かないうちに、柔軟な物の
見方をしてくれるようになります。



③ 自問式セルフトーク

自分にもお伺いを立てる



実 験

被験者たちにアナグラムに取り組んでももらいます。

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。

(参考 イリノイ大学イブラヒム・シネイたちの実験)

アナグラムとは・・・

文字を並べ替えて別の言葉にする
言葉遊び。

おとこがきえる



○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

A. おとがきこえる

うそ、わかい！



○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

A. かわいそう

Aパターン

「私はやる」と
自分に言い聞かせる。



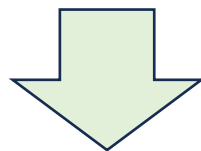
Bパターン

「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50%多く課題を解いた。



断定よりも疑問の方が、答えを引き出し意欲につながる。

次の患者さんのご案内を

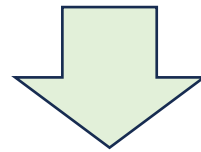


×お願いします



○お願いできますか？

私たちは命令されることが苦手。

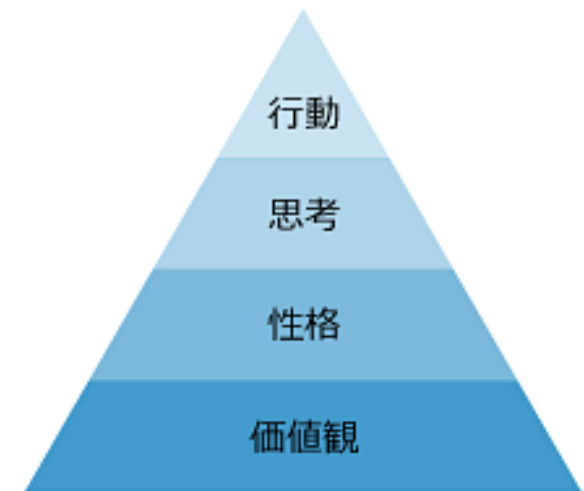


この法則は他人だけでなく、
自分に対しても当てはまります。



④ マインドセット

価値観と行動を結びつける



実 験

学生たちに冬休みの間、日記をつけてもらいます。

(参考 スタンフォード大学の実験)



Aパターン

日記に「自分にとって今、一番大切にしたいことは何か」を書いてもらう。



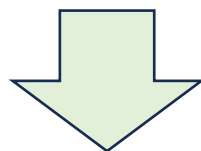
Bパターン

その日にあった良い出来事を書いてもらう。



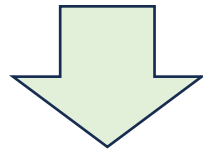
結 果

Aチームの学生はBチームの学生に比べて、健康状態がよく、精神的にも調子が悪くなった。
我慢してやっていた面倒なことも、価値観に結び
ついていることに気づき、ストレスではなくなる。



自分の価値観を思い出すと、自信が強まり、まわりの人に対する愛情が深まる。

「自分が今、大切にしたいこと」
を明らかにする。



**日々面倒に感じていたことも、意味ある
ことだったと認識を改める。**

人は「A」 or 「B」で迷っていると錯覚しがち。決めかねているのは「A」でも「B」でもなく、本当は自分の価値観なのです。

「自分は今なにを大切にしているのか？」と行動指針さえ明確であれば、全ての行動の意味が生まれ、物事の決断するスピードも上がります。

⑤小分け戦略

手数を増減させる

実 験

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。

(参考 行動経済学者ディリップ・ソマンとアマール・チーマの実験)



Aチーム

むき出しでクッキーが入っている箱を渡した。



Bチーム

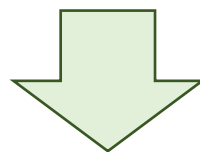
1枚1枚クッキーが個包装されている箱を渡した。



結 果

Aチーム：平均6日間でクッキーを完食した。

Bチーム：平均24日間でクッキーを完食した。



必要な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。

やりたいこと

手順を減らす

- ・ 整理整頓
- ・ トレーニング
- ・ 勉強、読書

やめたいこと

手順を増やす

- ・ SNSの使い過ぎ
- ・ 身体によくない食事
- ・ オンラインショッピング

⑥ 道徳的行動

行動を叱り、存在をほめる

実験

ビー玉で遊んでいる子供たち何人かにお願いして、友達にビー玉を分けてもらいました。



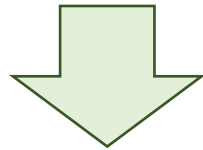
(参考 心理学者ジョアン・グルーセックの実験)

Aチーム

きみはいいことをした。

素晴らしいことをした。

人の役に立つことをした。



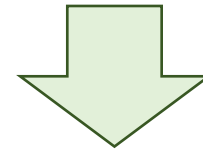
行動を褒めた。

Bチーム

きみは友達を喜ばせた。

素晴らしい子だ。

人の役に立てる子だ。



人柄を褒めた。

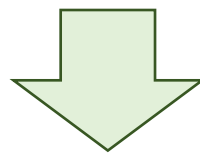
結 果

2週間後

Aチームのうち10%が

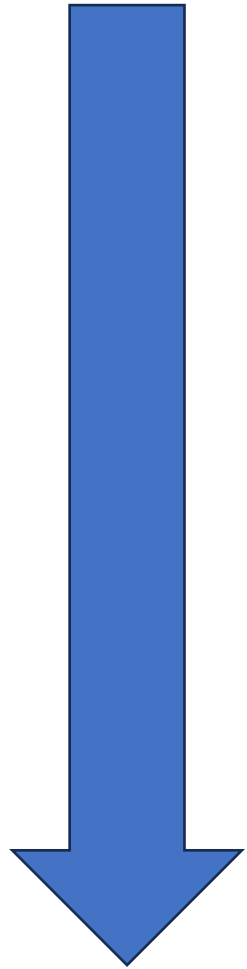
Bチームのうち45%が

入院している子供を元気づけるためのプレゼントをした。

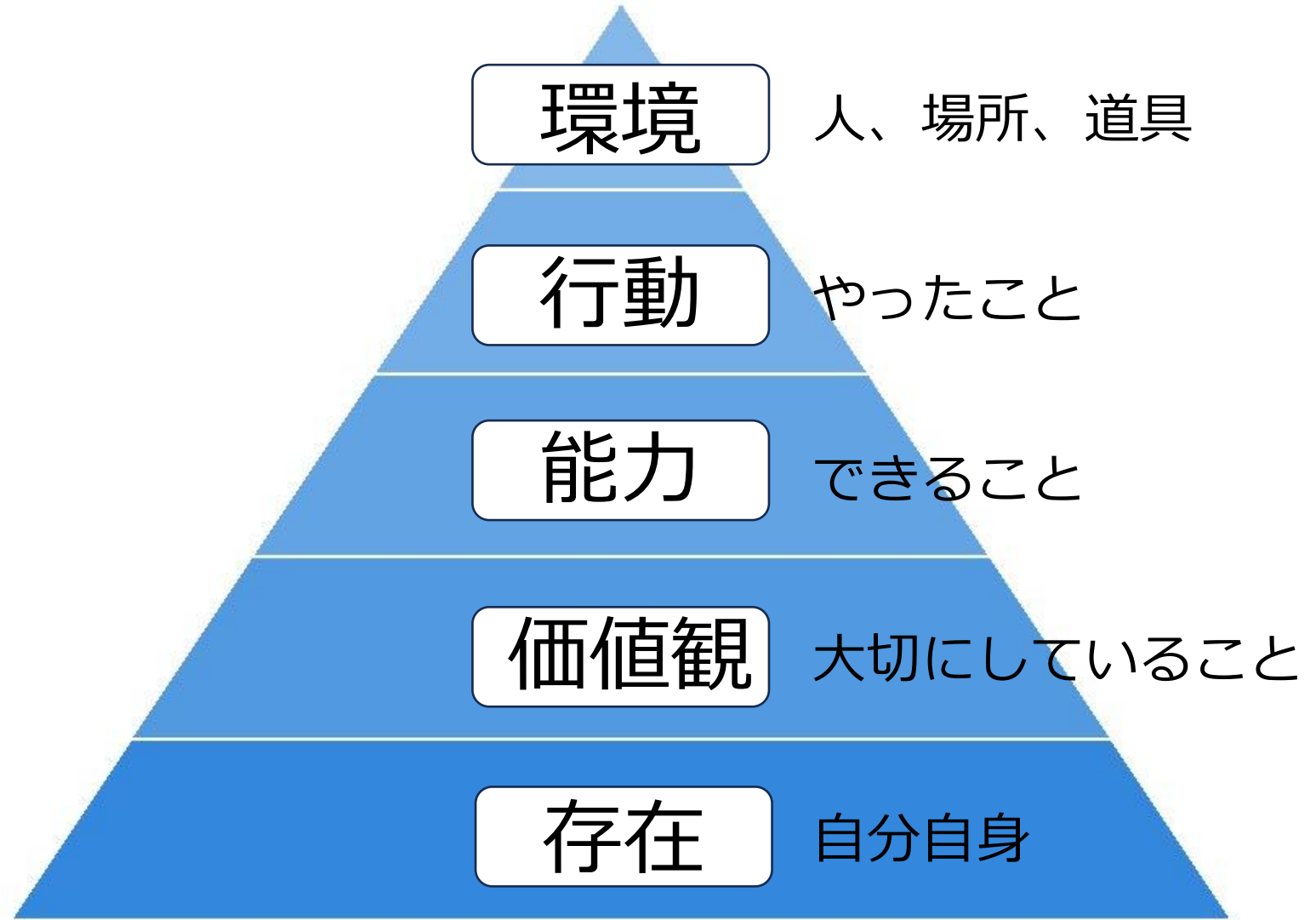


人柄を褒めると、道徳的な行いを増やしてくれる

影響が弱い



影響が強い



例

叱るとき

時間がなかったから、次回は時間を確保してやってみよう。

環境

人、場所、道具

行動

やったこと

能力

できること

価値観

大切にしていること

存在

自分自身

ほめるとき

さすがだね！
助かった。

⑦ 目標設定理論

目標を具体的にする

実 験

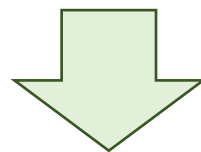
ある材木の運送業者の積荷状況を
調査しました。

(参考 組織心理学者エドウィン・ロックとゲイリー・レイサムの実験)



法律で定められた**最大積載量の約60%**の
量しか積んでいないことがわかった。

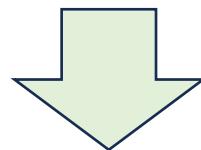
(材木をどれくらい積みば良いか、という明確な指示がなかった)



「**積載量は上限の94%にするように**」
と具体的な数字をしめしてみた。

結 果

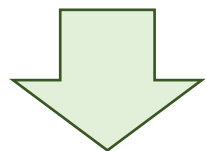
9ヶ月後、材木は**最大積載量の90%**まで
積まれるようになった。



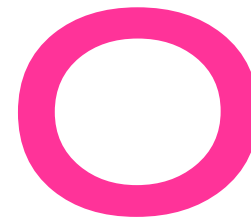
人は求められた以上のことはしない傾向があるが、
具体的で、難しすぎず、受け入れられるレベルの
目標を指示されるとやる気を出す。



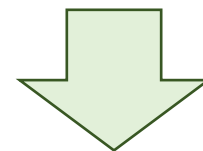
- ・ 目標を立てない
- ・ 無理な目標を立てる



無気力状態を
生み出す



- ・ 難しいけど達成が可能
- ・ 手順が決まっている
- ・ 誰でも同じ解釈ができる



感覚的でやっていること
を、数字に変える

⑧ 社会的手抜き

全員にミッションを与える

実 験

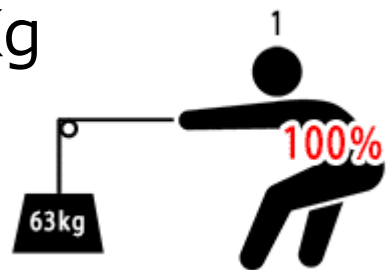
1人から2人、3人・・・8人まで人数を変えて、被験者たちに全力でロープを引っ張ってもらいました



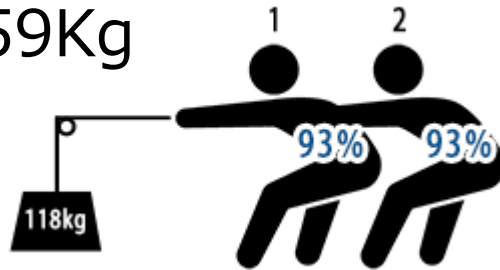
(参考 農業工業学者マックス・リングエルマンの実験)

結果

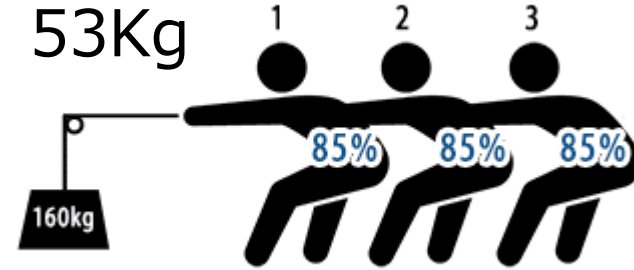
63Kg



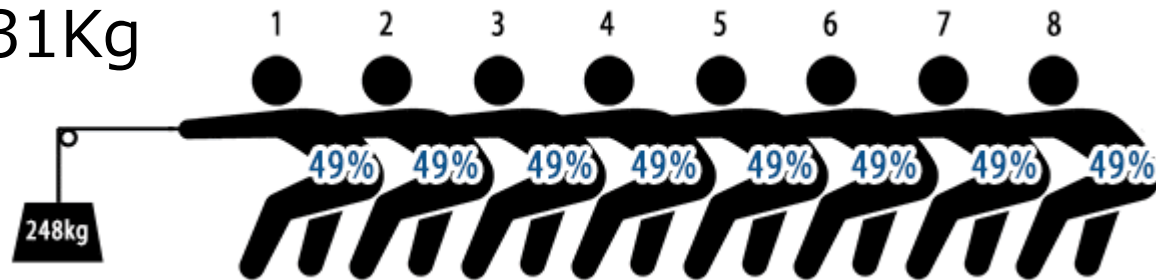
59Kg



53Kg

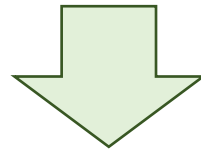


31Kg



大勢の人が一緒だと、他の人に結果をゆだねやすく、他の誰かがやってくれるだろうという心理が働く

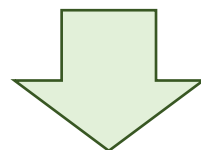
無意識に「他の誰かがやってくれるだろう」という依存心が生まれ、力を手加減するという現象が起きます。



チームで動かなければならない場合は、ひとり一人の責任範囲を明確にする。

例

「手が空いている人がやる」

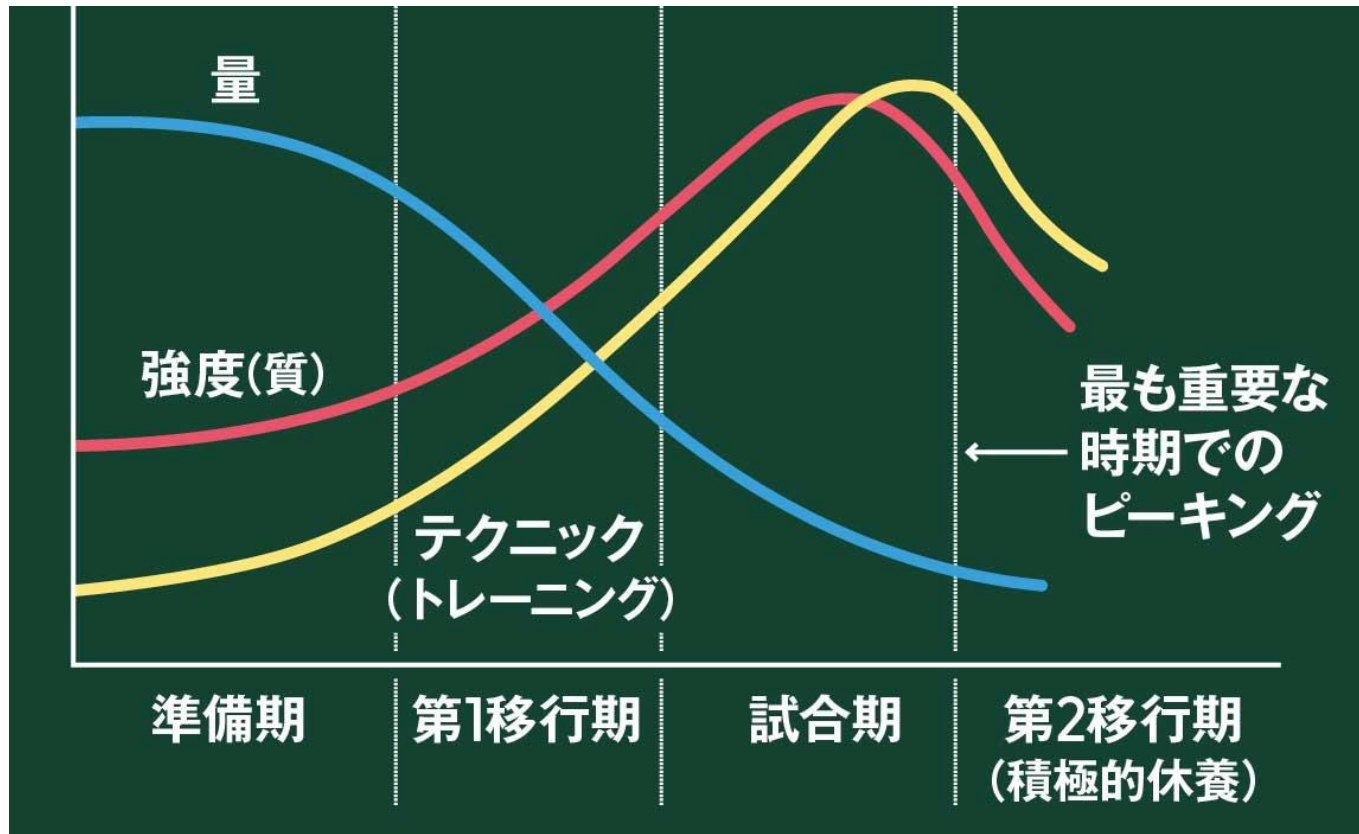


午前の診療が終わったら●●さんが確認する。
ユニット●番は、●●さんが担当。

⑨ピリオダイゼーション

締め切りを細かく区切る

ピリオダイゼーション



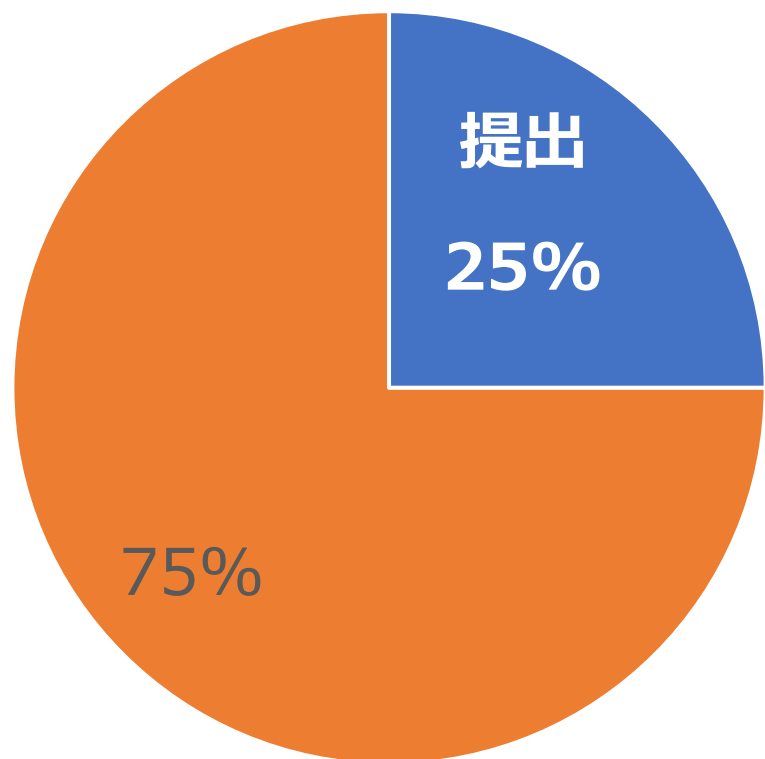
試合に向けて、コンディションやパフォーマンスを最もよい状態に合わせるために、年間のトレーニングをいくつかの期間に分けて、それぞれのトレーニングの種類や量、強度を効率よく組み合わせ、実施すること

実 験

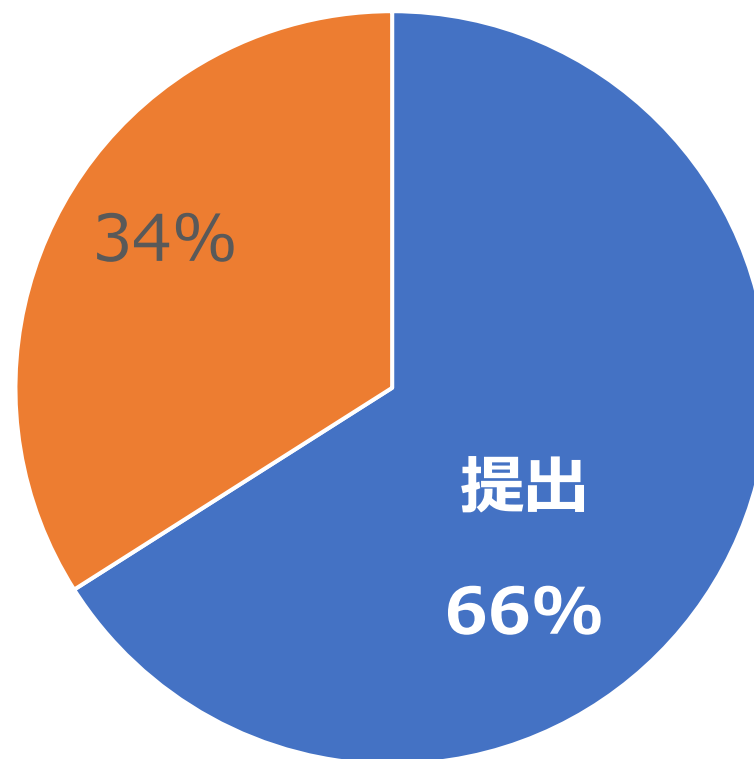
学生たちに
「アンケートに答えて提出してくれたら
謝礼に1,000円支払います」と持ちかけ
ます。

(参考 スタンフォード大学 心理学者エイモス・トベルスキーたちの実験)

半数には
提出期限なし

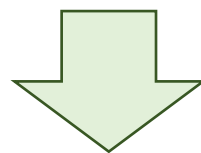


半数には
締め切りは5日後



結 果

優先順位のつけ方によって、目標をクリアできるかどうか左右される。



人は「期限がないと集中できない」

期限を決めるということは、「いつ集中して取り組む時間を作るか」を決めることでもあります。

⑩行動思考

まずは手順を考える

Aチーム

「日記を書く」

「銀行口座を開く」

「旅行する」

など10個の行動を見せ、
人はこれらの行動をなぜ
するのか？

理由を書いてもらいま
した。

Bチーム

「日記を書く」

「銀行口座を開く」

「旅行する」

など10個の行動を見せ、
人はこれらの行動をなぜ
するのか？

具体的な**手順**を書いて
もらいました。

実 験

学生たちに次のようなお願いをします。

簡単なアルバイトです。

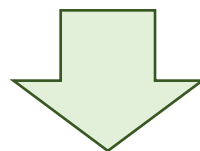
人間の行動に関する調査のため、アンケートの協力をお願いします。

3週間以内にアンケートの回答を送ってくれた方には謝礼をさしあげます。

(参考 心理学者ヤーコブ・トロープとニラ・リーベルマンの実験)

結 果

Bチームの（手順を書いた）学生は、
Aチームの（理由を書いた）学生に比べて、
平均10日早くアンケートの回答を送った。



理由を考えていると行動が鈍り、「何をすべきか？手順」に意識を向けると具体的な行動をしやすくなる。

人は思考の癖で、面倒なことに直面すると

「理由」を考えてしまう。

その思考から離れない限り行動に移すことができない。

まずは「手順」に意識を向ける。