

社会と情報プリント 36

組 番 氏名

➤ 原因と結果に関する情報の信憑性を判断しよう②

課題1 モチベーション=やる気を出させるためには？

直感で答えてみよう

「良い成果にボーナス（ご褒美）をあげる→モチベーションが上がって良い成果が出る」
この考えは信じられる？

信じられる？

モチベーションに関する研究者の主張を読んで、再評価してみよう

「良い成果にボーナス（ご褒美）をあげる→モチベーションが上がって良い成果が出る」

信じられる？	理由

課題2 モチベーションに関する3つの主張を整理して比較しよう

ステップ0 役割分担 司会（ ）書記（ ）（ ）発表（ ）

ステップ1 3つの主張を、付箋を使って整理しよう

「原因と結果」を主張しているところは、→を使って表現しよう

ステップ2 主張が違っている理由を考えよう

私の考え	
------	--

ステップ3 主張が違っている理由をグループで考えよう

自分たちの班が考えた理由	
他の班が考えた理由	
先生が考えた理由	

**課題3 成果を出せるモチベーションの与え方と、
成果を出せないモチベーションの与え方を考えよう**

それぞれの方法を考えてみよう

成果を出せる モチベーションの 与え方	
成果を出せないモチ ベーションの与え方	

課題4 ふいかえり

- 3つの文章の主張を整理することができた・・・(5 4 3 2 1)
- 3つの主張が違っている理由を理解することができた・・・(5 4 3 2 1)
- モチベーションを上げ下げする方法を考えることができた・・・(5 4 3 2 1)

これから、文章や情報を見る時に、どのようにしたらよいと思うか書いてください

--

文章① 東京大学で、「働く人」の研究をしている中原淳准教授の話

会社で働く人のやる気を高めるためによく使われるのはお金です。一方で、やる気を高めるもう 1 つの方法に「励ます」ということがあります。「いい仕事をしてるね」とか、「がんばってね」という励ましの言葉をかけるのも、やる気を高めるための方法です。

わたしたちは、サッカーの試合の記録をコンピュータでひたすら打ち込む仕事を大学生に頼むときに、お金と励ましの言葉が、どの程度仕事の出来具合に影響するのかを比べてみることにしました。この入力作業は単純な作業で、難しいことは考えなくてもよいのですが、きちんと入力しなければならない上に、退屈で量が多い仕事です。1 試合のデータを入力するのに 20 円の給料が支払われます。

アルバイトに申し込んだ 120 人の日本人の大学生は、4 つのグループに分かれて、1 人ずつパソコンを使って仕事をしました。A グループは、1 件あたり 20 円が支払われました。B グループも、1 件あたり 20 円支払われましたが、始める前に「がんばってね」と励まされました。C グループも 1 件あたり 20 円支払われますが、仕事を始める前に、「1 時間で 100 件入力できたら、2000 円ボーナスがありますよ」と言われました。D グループは、C グループと同様、条件付きボーナスの提示に加えて、「がんばってね」と励まされました。

するとどうでしょう。A と B は同じくらいの仕事の出来でした。励まし+ボーナスがセットで提示された D は、A と B に比べて 20%も入力量が増え、40%以上も入力ミスが減りました。一方、励ましがなく、ボーナスが提示された C は最も入力量が少なく、ミスも多く見られました。したがって、ボーナスだけではダメで、励ましの言葉が大きな効果があるのです。

文章② レッパとグリーンという二人の心理学者の有名な研究の話。

子どもが、自分でやりたいことをやっているときに、ご褒美をあげるかどうかは、子育てをするときに親が 悩ましい問題です。

そこで、絵を描くのが大好きな幼稚園児 40 人を 2 グループに分けて、6 分ずつ絵を描いてもらいました。片方は、絵を描いたら金色のシールとリボンを参加賞としてもらいました。もう片方は、絵を描いたあと、そのまま参加賞のことはなにもいわれず、解散となりました。

2 週間後に、もう 1 度子どもたちは絵を描きにやってきました。今度は時間制限なしで描いてもらいました。今度は参加賞がありませんでした。すると、前回、参加賞をもらった子どもたちは、参加賞のなかった子どもたちの半分以下の時間しかお絵かきを続けませんでした。研究者たちはこれを見て、参加賞をもらった子どもたちにとっては、絵を描くことがご褒美をもらうためにやる活動になってしまっているの、その活動はもう楽しいとは考えなくなってしまうのだと考えました。

文章③ アメリカのデューク大学で行動経済学を研究しているダン・アリエリー博士の話。

多くの研究では、お金やご褒美は、やる気や、仕事の達成度を低下させるといっています。しかし、それらの多くではお金の額やご褒美はごくわずかなものです。その額が大きくなったらどうなるのでしょうか？

そこで、物価がとても安いインドの片田舎で、87 人のインド人に 9 つの課題をやってもらい、うまくできたらお金をあげるという実験をしました。

9 つの課題は、「テニスボールを的に向かって投げる」とか「回文（確かに貸した、など上から読んでも下から読んでも同じ音の文）を解読する」とか「数列を思い出す」といった、少し集中力が必要なものでした。

それらの課題をある程度うまくできるとお金を払いました。ただしグループによってお金の額は違いました。グループ 1 は 4 ルピー（日本ならば 5000 円相当）、グループ 2 は 40 ルピー（日本ならば 5 万円相当）、グループ 3 は 400 ルピー（日本ならば 50 万円相当）が支払われました。

結果としてわかったことは、払うお金の値段が高くなるにつれて、結果が悪くなるということでした。9 つのうち 8 つの課題では、そのような結果が出ました。残る 1 つも、決してよい成果が出たというわけではありませんでした。

研究者たちは、これを見て、お金をほしいという気持ちがプレッシャーとなり、課題に集中することができなくなってしまふから、このようなことが起こるのではないかと考えました。