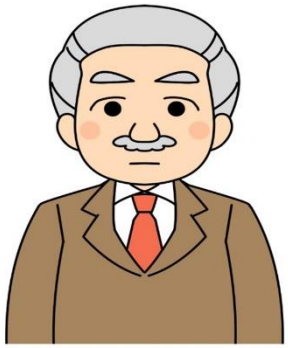
感謝・親切は したほうが お得！？

心理学紙芝居

心理学マンガ教材

中小企業

A部長



こちらは、Ａさんです。

Ａさんは、とある中小企業で部長職として、毎日を一生懸命がんばっていました。

実は、このＡさんには、ある悩みがあったのです。

『うーん、先日、将来、有望な若者たちのために、研修の場を借りて、感謝や親切の大切さを伝えたのだけれど、みんなピンと来てなかった感じだなぁ。

当たり前すぎるのか、それともお説教臭く聞こえてしまったのか、難しいなぁ。

私は感謝や親切という言葉が昔から大好きなんだよなぁ。

理由はわからないんだけど、感謝や親切をすると、良い気分になって、仕事のパフォーマンスも上がったりするから、やっぱり、将来有望な若者たちには、感謝や親切という言葉の大切さを、プレゼントしたかったんだけれど、難しいなぁ。どうしたら良いのだろうか？』

『そうだ、先日、我が社の、人材育成の社員研修を担当してくれた研修講師の先生に、聞いてみよう』

研修講師

Bさん

研修講師

Bさん

ロバート・エモンズ先生
マイケル・マクロフ先生
週１日、１０週間
・普通の日記のグループ
・感謝日記のグループ

こちらがその研修講師のＢさんです。

『どうも、Ａ部長、いつもお世話になっております。今日は、どうされましたか？』

『はい、今日はですね、相談したいことがありまして、というのも、私はもともと、感謝とか親切という言葉が好きでして、
　その大切さを、将来有望な若者たちに伝えてあげたかったのですが、なかなか、ピンと来なかったようで、どうしたら良いのかなと思いまして』

『なるほど、それは大切ですね。どう伝えるか、悩ましいですね。そうですね、どうしても、人それぞれ、どんなときにピンと来るかは一人ひとり違うので、いろいろな角度から、伝え続ける必要があるのかなと思っております。その際の一つのアイデアとして、心理学の実験や研究結果をお伝えする、という方法もあると思うので、今日は、それをお伝えしても良いですか？』

『はい、ぜひ、お願いします』

『では、まず、一つ目の実験・研究データをお伝えしますね。
　ロバート・エモンズ先生、マイケル・マクロフ先生の研究で、あるグループに、週に１日、１０週間、ごく普通に日記を書いてもらい。また、別のグループには、どんな小さなことでもよいので、**感謝の気持ちをつづる感謝日記**を書いてもらったそうです』

１０週間後
・感謝日記のグループ
⇒普通の日記のグループ
よりはるかに
幸福感増
出典「精神科医が見つけた３つの幸福」
樺沢紫苑：飛鳥新社

『そうすると、１０週間後、２つのグループを比較すると、感謝日記のグループは、ただ日記を書くだけのグループより、はるかに幸福感が増していたそうです』

幸福脳内物質
オキシトシン

『よく言われていることではありますが、感謝の気持ちをもつと、幸福脳内物質といわれるオキシトシンが分泌される、とも言われていますね』

『なるほど、それは面白いですね。
　わたしも、誰かに感謝したりすると、とても気分がよくなって、その後、仕事のパフォーマンスが上がったりしていたのですが、そういうことだったのかと、理論的な裏付けが今わかりました。ありがとうございます』

ソニア・
　リュボミルスキー先生
１日５つ　親切な行為
⇒幸福感が上がる
それが継続した
（出典「幸福優位７つの法則」
ショーン・エイカー：徳間書店）

『それは良かったです。
　次に、二つ目の実験・研究データは親切についてお伝えしますね。
　ソニア・リュボミルスキー先生の研究で、一日に５つ何か親切な行為を行うよう指示された人たちは、それをしなかった人たちに比べはるかに幸福度が上がり、しかもその感情がその後何日も続いた、継続したという研究があるそうです。
　ただし、意識的に親切にする必要があって、あとから振り返って、親切な行為をしたと考えるのはあまり効果がないそうです』

幸福脳内物質
オキシトシン

『親切についても、やはり、幸福脳内物質といわれるオキシトシンが分泌される、とよく言われていますね』

４６人の学生に
２０ドルを与えて
使わせるという実験

『３つ目の研究は、４６人の学生にそれぞれ２０ドルずつを与えて使わせたという実験があったそうです』

２０ドル
他者のために使う
・友人にランチごちそう
・妹におもちゃを買う
・チャリティに寄付
⇒幸福感が高くなる

（出典「幸福優位７つの法則」
ショーン・エイカー：徳間書店）

『その２０ドルを**他者のために使う**（友人にランチをごちそうする、妹にオモチャを買う、チャリティに寄付するなど）ように指示された学生たちは、自分のために使った学生に比べ、その日の終わりの幸福度は高かったそうです』

『なるほど、これまた面白いですね。
　たしかに、たとえば、小さいことですけど、道に迷っている人に道を教えてあげるとか、落とし物を拾ってあげて感謝されたときとかって、なんとなく、ちょっと良いことしてあげられたのかなって、なんだか嬉しい気持ちになったりしますよね。
　そうか、親切にした人にオキシトシンが出るのか。
　そういった理論的な裏付けをお聞きできて、納得感がありますし、もっとやってみようという気持ちになれて、とても良かったです。たしかに、感謝や親切は、したほうがお得ですね』

研修講師

Bさん

『そう言っていただけますと、私も嬉しい気持ちになって、いま、オキシトシンが出ました(笑)。
　というわけで、こういった実験や研究データをいろいろとお伝えしていくというアイデアもあると思います』

『そうですね。これはおもしろいですね。ありがとうございます。さっそく伝えてあげようと思います。がんばります』

＜参考＞
「感謝・親切の大切さを伝えたい・・・」
「どう伝えたら良いかわからない・・・」
「お説教っぽくなってしまう・・・」
　人財育成の場面で、大切なことをどのように伝えていくのが良いのかについては、ケースバイケースで、誰にも正解のわからないことであり、悩ましい問題であると思います。
　そのような場面で、一つの考え方として、心理学の実験をご紹介して、参考にしていただくというアイデアもあると思います。
　そこで、今回は、「精神科医が見つけた３つの幸福」樺沢紫苑（飛鳥新社）、並びに「幸福優位７つの法則」ショーン・エイカー（徳間書店）に掲載の実験データをご紹介させていただく物語を創作しました。
　感謝や親切は、するほうがお得になるということに関連する実験データをご紹介させていただきました（この物語は制作時点の情報に基づいているため、最新情報の確認を推奨します。）。