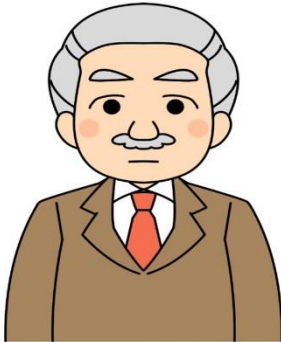


考え方・ マインド の重要性

心理学マンガ教材

心理学紙芝居

中小企業



A部長

こちらは、Aさんです。
Aさんは、とある中小企業の部長職として、毎日を一生懸命がんばっていました。

このAさん、実は悩み事があったのです。

『うーん、最近、部下のB子さんが、なんだか、元気がないような感じがするんだよね。B子さん、特に、最近、ミスが目立ってしまっていて、落ち込んでいるんだろうなあ。私としては、がんばり屋さんのB子さんは、いつか、きっと、大きく成長すると思うんだけどなあ』



B子さん

こちらが、そのB子さんです。
B子さんは、がんばり屋さんの努力家でしたが、最近、仕事のミスが続いてしまっていて、落ち込んでいました。
そんなある日のことです。
B子さんは、A部長に、話しかけました。

『A部長、すみません、いま、よろしいでしょうか？』

『あー、B子さん、お疲れ様です。
はい、なんですか？』

『A部長、私、この仕事、向いてないのでしょうか？』



『えっと、どうしてそう思われるのですか？』

『私、ミスばかりでご迷惑おかけしてばかりで、全然貢献できていないものですから』

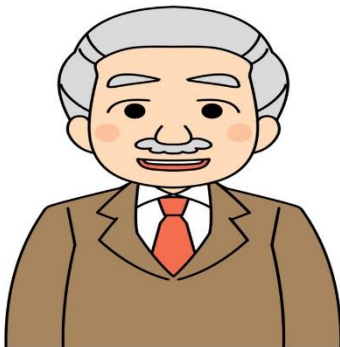


『いえいえ、そんなことはないですよ。』

まず、B子さんがこの会社に来てくれて、我々の仲間になってくれたことに、私は感謝しています。B子さんの成長に多いに期待しています。それに、ミスなんて誰にでもあります。私なんて、B子さんの年齢のころには、たぶん、B子さんの3倍はミスしてました。だから、気にしないでください』



『ありがとうございます。でも、私、やっぱり自分に自信が持てないんです。昔から、なにごとも、あまりうまくいったという経験がないんです。だから、この仕事もうまく行く気がしないんです』



『なるほど、そうだったのですね。自信が持てない状態というのは、お辛いでしょうね。』

わたしも、B子さんにどんなアドバイスをしてあげたら良いのかわかりませんが、今は、我々の仲間として、会社に来てくれるだけで良いくらいだと思っていますよ。』

そして、時間が経てばきっと、少しずつ、仕事の自信もついてくるものだと思いますので』

このように、A部長も、どう答えてよいのか、わからないながらも、精一杯のアドバイスをしていました。

そんなある日のことです。



『うーん、B子さん、とても努力家で、がんばり屋さんの良い子だから、なんとか、自分に対する自信を持たせてあげたいなあ。

いったい、どうしたら良いのだろうか？』



『そうだ、先日、我社の人財育成の研修を担当してくれた、研修講師の先生に相談してみよう』

研修講師



Cさん

こちらが、研修講師のCさんです

『A部長、こんにちは。先日は、ありがとうございました。

今日は、どういったご相談ですか？』



『あ、どうも、先生、お世話になっております。

はい、今日はですね、部下のB子さんについてのご相談なんです。

B子さんは、努力家でがんばり屋さんの良い子なのですが、自分に対する自信が持てなくて、悩んでいまして、なにか力になってあげたいのですが、どうしたものかと悩んでおりました』

研修講師



Cさん

**デュイック先生の研究
中学1年生373人
「固定」と「成長」
マインドセット
・考え方**

「固定」
→変化なし

「成長」
→上昇
「自分は成長できる」
と信じていた

理由の推論
→努力すればポジティブ
な変化が起きる
と信じている
→一生懸命努力

『なるほど、そういったご相談は多いです、簡単には答えが見つからないようなお悩みですね。人によって、状況によって、お仕事によって、ケースバイケースかと思われますね。そのB子さんにピッタリフィットするアドバイスはわからないのですが、こういったご相談があったときに、よく私がお伝えしている心理学の研究結果があるのですが、それをお伝えしても良いですか？』

『おお、ぜひ、お聞きしたいです』

『はい、デュイック先生という方の研究で、中学1年生373人を対象にした研究があります。対象者の方が、「固定」と「成長」のどちらのマインドセット、つまり考え方、思考パターンをもっているか調べるテストを行い、それからその子供達の学業成績を2年間にわたって追跡したそうです』

『すると、「固定」のマインドセット・考え方の子供達の平均点はほとんど変化しなかったのに対し、「成長」の子供達の平均点は上昇したそうです。変化が起きたのは、自分は成長できると信じていた子供達だけだったそうです』

『これについて、「成長」のマインドセット・考え方が成功をもたらす理由についていくつか推論されているのですが、「成長」のマインドセットの子供は、努力すればポジティブな変化が起きると信じている人は一生懸命努力し、無力感に屈しないのではないかとということだそうです』



マーティン・セリグマン先生
「困難な状況の
説明の仕方がポジティブ」
(楽観的説明スタイル)
⇒37%成績が良い

楽観的説明スタイル
特別チーム結成
⇒業績21%
⇒翌年57%

社員採用基準変更
⇒楽観的説明
スタイル
の人を採用

『なるほど、それは面白いですねえ。勉強になります。』

ただ、それって、中学生の話なので、もう大人になってしまっている我々には、どうなのかなって、少し思いました』

『なるほど、それでしたら、もう一つ、ご紹介させていただきますね。』

マーティン・セリグマン先生がある保険会社で行った実験がありまして、「困難な状況の説明の仕方がポジティブ（楽観的説明スタイル）」であるセールスパークソンは、悲観的な人に比べ37%も保険販売の成績が良かったそうです』

『そこで、楽観的説明スタイルの特別チームを結成したところ、業績が21%、翌年には57%、他チームに上回ったそうです』

『そこで、今度は、社員の採用基準を変更し、業界の一般的テストで不合格でも楽観的説明スタイルの評価テストが良ければ採用し、一般的なテストで優秀でも楽観的説明スタイルの評価テストが悪ければ不採用にしたそうです。すると、なんと』

わずか2, 3年で
・離職率低下
・市場シェア50%
近く上昇



マーガレット
・シー先生
アジア人女性対象
別々の日に
数学のテスト

1回目
「女性は男性に比べて
数学が苦手」

2回目
「アジア人女性はほかの
人種と比べて数学の
能力が高い」

『わずか2, 3年で会社の離職率は低下し、市場シェアは50%近く上昇したそうです』

『なんと、その研究はおもしろいですね。なるほど。』

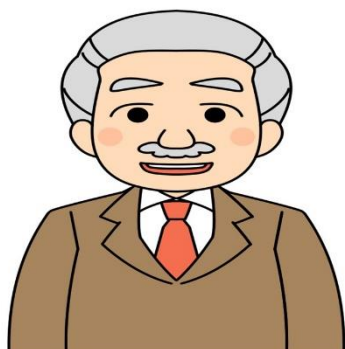
ただ、もう一つ思ったのは、そういった資質をもともと持っている人は良いと思うのですが、そうではない人はどうしたら良いのかなと思いました』

『なるほど、そう思われたのですね。でしたら、もう一つの研究結果をご紹介しますね。』

マーガレット・シー先生の研究で、アジア人女性に、別々の日に、それぞれ似たような数学のテストを受けてもらったそうです』

『そして、1回目はテスト前に、女性は男性に比べて数学が苦手であるという事実を考えさせ、2回目はテスト前に、アジア人女性はほかの人種と比べて数学の能力が高いとされていると話したそうです』

**2回目の成績が
1回目よりも
はるかに高い
⇒自分の能力に自信をもった
⇒成績に大きな差が出た**



**研
修
講
師**



**こ
ん
ち**



『すると、2回目のテストの成績は最初のテストと比べてはるかに高かったそうです。受験者のIQは変わっていませんし、問題の難度も同じでしたが、2回目のテストでは自分の能力に前よりも自信を持っただけで成績に大きな差が出たそうです』

『おお、それは面白いですね。なるほどです。』

『そうか。人は、いつからでも、考え方、マインドセット次第で大きく変われると思えてきました』

『おお！！それは良かったです。』

B子さんはどうして差し上げるのが良いのかは私もわからないのですが、一つのアイデアとして、こういった実験結果を教えてあげるのも一つのアイデアですし、きっとおそらく、ほかにもいろいろなアイデアがあると思うので、Bさんを信じて、信じ続けて、一緒に、いろいろなアイデアを考え続ける、試行錯誤し続ければ、いつかきっと、自信を持ってもらえる日が来るのではないかなって、思います。

A部長のような、部下思いの上司がいるのですから、なおさら、きつとうまくいくと、私は信じています』

『ありがとうございます。そう言っていただけて、元気100倍になりました。ありがとうございます。がんばります！！』

<参考>

「自信が持てない・・・」

「成功できるイメージが湧かない・・・」

「成長できる気がしない・・・」

人財育成の場面でよくあるお悩みについて、どのように応援していくかはケースバイケースのため、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、一つの応援のためのアイデアとして、心理学の実験をご紹介しますというアイデアもあると思います。

考え方やマインドが違うだけで、成果も違ってくるということであれば、同じ状況でも、ポジティブな考え方・マインドのほうがお得であると思ってもらって取り組むうちに、メキメキと成長してもらえれば、多くの方がハッピーな状況になるのではないかと思います。今回、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。)