

# 感謝・親切は したほうが お得！？

心理学紙芝居

中小企業



A部長



## 心理学マンガ教材

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あ。

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、難しいなあ。

私は感謝や親切という言葉が昔から大好きなんだよなあ。

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ど、難しいなあ。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

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す。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ひまして』

『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ひしております。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』

研修講師

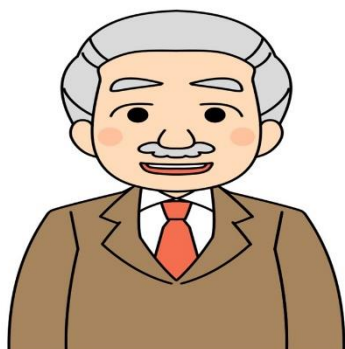


Bさん

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

**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

## 幸福脳内物質 オキシトシン



**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

『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』

『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』

『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。

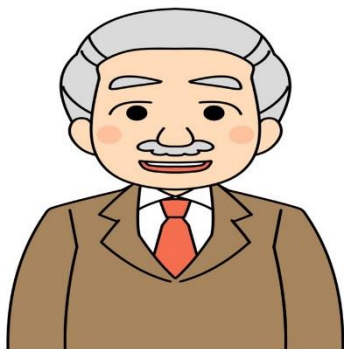
ソニア・リュボミルスキー先生の研究で、一日に5つ何か親切な行為を行うよう指示された人たちは、それをしなかった人たちに比べはるかに幸福度が上がり、しかもその感情がその後何日も続いた、継続したという研究があるそうです。

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

## 46人の学生に 20ドルを与えて 使わせるという実験

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



『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』

『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』

『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、妹におもちゃを買う、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、小さいことですが、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、参考にさせていただくというアイデアもあると思います。

(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。)