

心理学科卒業論文紹介

都 丸 ゼ ミ

<タイトル>

大学生の自己および他者への信頼感と 声かけがやる気に与える影響

<研究の概要>

否定的よりも肯定的な言い回しの声かけの方がやる気が高まることが知られています。しかし、同じ声かけでもやる気が出る人と出ない人があります。この研究では、学生でも同様の傾向が認められるのか確認した上で、受け取る側の信頼感や不信感の高さによってもやる気の度合いが変わるのかを明らかにすることを目指しました。

<研究の方法>

大学生147名を対象に、質問紙を使って、信頼感(自己・他者・不信)について尋ねました。さらに、アルバイト場面における各声かけ(肯定的・否定的)で生じるやる気の度合いについても、場面を想像してもらい、回答を促しました。

<研究の結果と考察>

アルバイト場面における典型的な声かけ(Table1)に関し、やる気の相違を調べたところ、先行研究と同様の傾向が認められました(Table2)。さらに、信頼感との関係では、肯定的声かけで自他信頼群の方が不信群よりもやる気が喚起されていました。一方、否定的声かけにおいて差は認められませんでした。以上より、肯定的声かけによって喚起するやる気の程度が人によって異なる背景の一因がわかると共に、否定的声かけはやる気を喚起する声かけとして誰にとっても不適切であることがわかりました。

Table1 アルバイト場面における声かけ(肯定的・否定的)に関する項目

場面と声かけの種類	説明
1) 料金を選ぶ	
肯定的声かけ	このお皿を選んでくれたら、休憩に行けるよ
否定的声かけ	このお皿を選んでくれないと、休憩に行けないよ
2) 注文を受ける	
肯定的声かけ	積極的に注文を取ってくれたら、バイトリーダーになれるよ
否定的声かけ	積極的に注文を取らないと、バイトリーダーにならないよ
3) 会計	
肯定的声かけ	レジができるようになったら一人前だね
否定的声かけ	レジができるようにならないと、一人前にならないよ
4) 清掃・片付け	
肯定的声かけ	ここの掃除が終わったら、早く帰れるよ
否定的声かけ	ここの掃除が終わらないと、帰るのが遅くなるよ
5) 商品補充	
肯定的声かけ	商品の補充をしてくれたら、店長からの評価が上がるよ
否定的声かけ	商品の補充をしてくれないと、店長からの評価が下がらないよ

Table2 2種類の声かけにより喚起されるやる気得点の平均値、標準偏差およびt検定の結果

N=147				
「肯定的声かけ」		「否定的声かけ」		t値
M	SD	M	SD	
3.07	.52	2.06	.64	17.26***
***p<.001				

Table3 3群における2種類の声かけ(肯定的・否定的)により喚起されるやる気得点の差の比較

	N=147			F値	η ²	多重比較 (Turkey)
	1. 自他信頼群 n=25 M (SD)	2. 中間群 n=93 M (SD)	3. 不信群 n=29 M (SD)			
【信頼感の声かけ(肯定的・否定的)により 喚起されるやる気得点】						
肯定的声かけ	3.30(.67)	3.06(.44)	2.88(.52)	4.43*	.058	1>3
否定的声かけ	1.84(.71)	2.17(.63)	1.90(.64)	3.91*	.052	

*p<.05