

# 届け 世界の果てまでも

令和3年9月29日

No. 33

文責 校長 飯久保一男

運動会へのご協力ありがとうございました。運動会につきましては、  
本校ホームページ【学校のひろば】→【日々のようす】で振り返っていきます。そちらもご覧ください。

## 人間の心理

ちょっと奮発して、高級な肉やお酒などを買って、食べたり飲んだりすると、「やっぱり高い肉はうまい」「高級な酒は一味違う」などと感じます。でも…、心理学者によると、人は、自分が支払った金額によって、食べたり飲んだりしたときの「おいしさ」が変わって感じるのだそうです。多くの人は、値段が高ければ高いほどおいしさを感じるようです。



アメリカのスタンフォード大学のダグラス・マッコーン教授は、次のような調査をしました。

【調査内容】 ○ビール好き60人に調査を依頼し、8週間、3種類のビールを飲んでもらった。  
毎日、ビールを1本ずつ飲んで、次のように点をつけてもらった。  
「おいしくない」と感じたのなら、0点  
「まあまあ」と感じたのなら、2点  
「おいしい」と感じたのなら、4点

【調査目的】 ○値段がビールの味をどのように感じさせることになるのか。  
実は、調査した60人にはナイショだが、**ビールの中身はすべて同じものであった。**  
ラベルに値段を書き入れ、中身は同じだが、値段の違う3種類を用意した。

【調査結果】 ○**値段が高いビールほど、高い得点**となった。

もし本当に「ビールの味がわかる」というのなら、中身がすべて同じなのですから、すべて同じ得点になるはずですが。人が値段などの情報によって、味の感じ方が違ってしまふことが分かる調査です。

これを学校での教師と子どもたちの関係で考えてみたらどうでしょう。

…ビールの調査から、教師と子どもの関係を考えるなどお叱りを受けるかもしれませんが…。

値段を教師と子どもの信頼関係と置き換えます。味を指導内容と置き換えます。同じ指導内容（味）であったとしても、信頼関係（値段）で子どもへの伝わり方が変わるので。

△ 子どもから信頼されている教師の指導 → 「よくわかる」「納得する」

▽ 子どもとの信頼関係の薄い教師の指導 → 「わかりにくい」「納得できない」

校長は、担任よりも子どもとの関係ができていません。いかに校長であっても担任と同じように指導はできないのです。担任と同じ叱り方をすれば、担任の指導には納得しても、校長には「何だよ、偉そうに」となってしまう可能性があるのです。

では、親子関係に置き換えて考えてみたらどうでしょう。

△ 親に愛されていると感じている子ども

▽ 親にあまり愛されていないかもしれないと感じている子ども

さて、親の言うことをよく聞いてがんばろうとするのはどちらだと思いますか？



普通に考えれば、親の愛情を感じている子どもの方が、親の言うことをよく聞くように思います。しかし、**親の愛情をあまり感じていない子どもの方が「親に好かれない」「愛されたい」と思う気持ちから、親の言うことを聞いてがんばる場合もある**のです。

もう一つ興味深い実験があります。同じスタンフォード大学のバーバ・シップ教授の実験です。

- 【実験内容】 ○125人の大学生に実験参加を要請した。
- ・2つのグループを編成した。
  - ・「このドリンクを飲むと、頭が冴えてくる」と言ってドリンクを飲ませた。
  - ・その後、どちらのグループにも、ワードパズルを解いてもらった。
- 【実験目的】 ○値段によって効果が違うのか。
- ・**ドリンクの中身はどちらも同じ**もので、参加者にはナイショであった。
  - ・片方のグループのドリンクには、「1.89ドル」という値段ラベルを貼った。
  - ・もう片方のグループのドリンクには、「0.89ドル」というラベルを貼った。
- 【実験結果】 ○高い値段のドリンクを飲んだグループの解いたパズルの数の平均 **9.70**  
 安い値段のドリンクを飲んだグループの解いたパズルの数の平均 **6.75**

ちょっとびっくりする結果です。同じ中身のドリンクを飲んでいるのに、値段の高いドリンクを飲んだグループの学生の方が「頭が冴えるはず」という思い込みから、結果がよくなってしまったのです。

これは「プラシーボ効果（偽薬効果）」と呼ばれるもので、偽の薬を飲んでも、薬だと信じ込むことによって、何らかの改善がみられる効果をいいます。ただのキャンディを車酔いの酔い止めだと言って舐めさせると、車酔いが治まることもあるといいます。小さい子どもが転んで痛がったときに「痛い痛い飛んでけ」とやってやると痛みが治まる効果にも似ています。

この効果は教育の場では、あまり使われませんが、昨年の本通信No. 32にこんなことを書きました。

教師の指導の中には「ハッター」に近いもの（語弊がありますし、私だけかもしれませんが）があります。

例えば…、跳び箱が跳べない子を指導するときに「私が教えた子で跳び箱を跳べなかった子はいない。私の言うとおりにやれば絶対跳べるようになる。」と宣言してしまうのです。つまり「ハッター」です。もちろん、跳び箱が苦手な子に跳び箱を跳ばせるための指導の研究はしっかりしてあることは当然です。そうやって指導を始めると、1人・2人と跳べる子が現れます。こうなったらシメタモノです。この先生の言う通りにすれば、跳べるようになるという信頼が生まれ、跳べなかった子が、見事、全員跳べてしまうものなのです。教師への信頼と言えは聞こえもいいですが、もしかするとある種の集団催眠に近い感じかもしれません…。

自分自身で、ポジティブな暗示をかけることで、プラスに働く効果が出ることも、昨年のこの通信に書いています。

風邪を引いたかなと思ったとき、体調がよくないとき、私がよくやる対処法です。  
 イチローがCMをやっている栄養ドリンク（高いやつ）を買ってきて飲みます。  
 値段の高い栄養ドリンクを飲んだのだから「効くはずだ」と思い込ませます。  
 妻に〇〇丼などの一気に食べられるものをつくってもらい、かき込みます。  
 仕事すること・テレビを見ることをあきらめ風呂に入って早めに寝ます。



だいたいこれで翌朝はスッキリです。「よい子」はマネをしないでください。