

タイトル	大学生を対象とした「自己実現法」の実証研究
著者	菅原, 秀幸; SUGAWARA, Hideyuki; 高田, 晋一; TAKATA, Shinichi
引用	開発論集(111): 51-66
発行日	2023-03-15

大学生を対象とした「自己実現法」の実証研究

菅原 秀幸*・高田 晋一**

目次

1. 本研究の目的
2. 調査方法の概要
3. 調査結果の分析
4. 結論
5. 今後の課題

1. 本研究の目的

学生が、もっとも口にするものの一つは、「やりたいことが、見つからない」、「やりたいことを実現する方法が分からない」というものである。人生において「やりたいことを実現すること」、すなわち「自己実現」は、健康で文化的な最低限の生活を営む全ての人間において、最も優先順位の高い事項の1つである。にも関わらず、この分野の研究は未だ在野の内にあり、「自己啓発」という非科学的な一分野にとどまっている。

このことに疑問を持った高田は、10年以上にわたって「自己実現法」に関する文献や、先行研究を調査分析してきた結果、「自己実現法」の体系化に成功。のべ100人以上の対象者の人生を変えることに寄与してきた。

とはいえ、この方法論の効果を、アカデミックに分析し、検証することはなかった。そこで、高田が体系化したこの自己実現プログラムの効果を検証するために、菅原と共に、大学生を対象とする共同研究に着手した。

自己実現法に関する過去の文献を紐解くと、明らかになることがある。つまり、自己実現法は大きく分けて、2分類されるということである。1つ目は、心理面、特にイメージに訴えかけるもの、2つ目は、行動面、特にアクションプランを策定するものである。前者は「願望実現」という名称で、後者は「目標達成」という名称で表現されることが多いものの、「自分のやりたいことを実現する」という意味において、目指すところは同じである。

例えば、前者に関していうと、ヒル(1937)はその著書、『思考は現実化する』の中で、「願

* (すがわら ひでゆき) 北海学園大学開発研究所研究員, 北海学園大学経営学部教授

** (たかた しんいち) 株式会社成功データ研究所代表取締役

望実現のための6ヶ条」という願望実現法を紹介している。同書は、無数にある自己啓発書の中で、最も有名な書籍の1つである。著者のヒルが、鉄鋼王アンドリュー・カーネギーの要請で、カーネギーが見込んだ「成功者」500人にインタビューを敢行。彼らに共通する成功哲学を綿密に研究・分析し、その結果の全てがまとめられていると言われている。

中でも、この「願望実現のための6ヶ条」は、鉄鋼王アンドリュー・カーネギーに直接伝えられた秘伝として書かれている。その内容は「『実現したい具体的願望』、『そのための代償』、『最終期限』、『詳細な計画』の4つを紙に書き、それを1日2回、起床直後と就寝直前に、大きな声で読む」というものである。

- ① **あなたが実現したいと思う願望を「具体的に」させること。**
- ② **実現したいと望むものを得るために、あなたは「代償」として何を差し出すのか決めること。**
- ③ **あなたが実現したいと思っている願望を叶える「最終期限」を決めること。**
- ④ **願望実現のための詳細な「計画」を立てること。そしてまだその準備ができていなくても、迷わずにすぐに行動に移すこと。**
- ⑤ **「実現したい具体的願望」、「そのための代償」、「最終期限」、そして「詳細な計画」。以上の4点を紙に詳しく書くこと。**
- ⑥ **紙に書いたこの宣言を、1日2回、起床直後と就寝直前に、大きな声で読むこと。この時、あなたはもう既にこの願望が実現したものと考え、そう自分に信じ込ませること。**

※出所：『思考は現実化する』（ナポレオン・ヒル）

図1 「願望実現のための6ヶ条」概要

あるいは、タイス（1995）は、『アフアメーション』という著書の中で、「アフアメーション」という願望実現法を紹介している。同書は、タイスが開発した、NASA、米国国防総省、フォーチュン500社の62%が導入しているとされている自己啓発プログラムと、その中核をなすテクニックである「アフアメーション」について書かれた1冊である。著者、ルー・タイスは、心理学者であり、米国自己啓発界、能力開発の世界的権威であり、世界で最も高い評価を得ている教育機関TPIを設立した人物とされている。

「アフアメーション」の内容は、「①目標を声に出して読み、頭の中にイメージを喚起する」、「②イメージを視覚化する」、「③かき立てられた感情を実感し、それが今、実際に起こっているかのように実感し、経験する」というものである。

また、ガワイン（1995）はその著書、『理想の自分になれる法』の中で、「クリエイティブ・ビジュアライゼーション」という願望実現法を紹介している。ガワインは、リード大学、カリフォルニア大学で心理学を学んだ後、東洋哲学・瞑想・ヨガなどを学び、世界で創造性開発のワークショップを実施している人物である。

<p>【アフメーションのやり方】</p> <ol style="list-style-type: none">①アフメーションの言葉を声に出して読み、頭の中にイメージを喚起する。②言葉によって喚起されるイメージを視覚化する③イメージによってかき立てられた感情を実感し、それが今、実際に起こっているかのように経験する <p>【アフメーションの書き方】</p> <ol style="list-style-type: none">①どこを変えるかを考える②目標を書き出す③それぞれの目標を短いアフメーションの言葉にまとめる④既に経験している自分をイメージする⑤細かい部分を描写する⑥ポジティブな言葉を使う⑦現実的な目標を設定する⑧一人称現在形で目標を書き残す⑨他人と比較はしない⑩意志を貫く⑪目標は秘密にしておく⑫目標を人生の使命と調和させる <p style="text-align: right;">※出所：『アフメーション』（ルー・タイス）</p>
--

図2 ルー・タイスによる「アフメーション」の概要

この「クリエイティブ・ビジュアライゼーション」の内容は、「①深くリラックスする」、「②自分の願望をイメージする」、「③その願望を声に出して『宣言』する」、「④上記を毎日、できるだけ頻繁に行なう」というものである。

その他にも、ハンセン＝アレン（2002）の『ワン・ミニッツ・ミリオネア』の中に掲載されている「目標カード」や、ボルダック（2006）の『達成の科学』に出てくる「ビジョンボード」など、似たような願望実現法は枚挙に暇がない。

ここまで検討してきた様々な方法には、共通する以下の3点の要素がある。

- ①「本当にやりたいこと」を絵や文章で紙に書き表す（その際、既に叶ったかのような表現で書く）
- ②上記のシート（「イメージシート」）を毎日、音読する
- ③読みながら叶ったところをイメージして、喜びに浸る

これら3点を行なっていると、書いた願望が実現する、というものである。

- ① 深くリラックスする
 - ・就寝前や起床後が最も適している
 - ・リラックスするために、ストレッチや瞑想などとしても良い
- ② 自分の願望をイメージする
 - ・出来る限り具体的に思い浮かべる
 - ・紙に絵で表現したり、文章にしてみても良い
- ③ その願望を声に出して「宣言」する
 - ・必ず「現在形」で言う
 - ・「否定文」は使わず「肯定文」を使う
 - ・短い言葉の方が効果的
 - ・自分にぴったりの内容を宣言する
 - ・自分が新しいものを作り出しているという意識を持つ
 - ・自分の感情と矛盾するようなことは言わない
 - ・言う時はそれが叶うであろうことを疑わない
- ④ 上記を毎日、できるだけ頻繁に行なう

※出所：『理想の自分になれる法』（シャクティ・ガワイン）

図3 「クリエイティブ・ビジュアライゼーション」概要

これは、あたかも非科学的な方法のように思えるかもしれない。果たして、そうだろうか。心理学でいう「プライミング効果」という心理効果を応用したものと考えられる。プライミング効果とは、あらかじめ受けた刺激によって、無意識のうちに行動が影響を受けるという心理効果を指す。

例えば、アメリカの心理学者、ジョン・パージが行なった実験では、学生に文章作成問題を出題し、そのうち1グループだけに、「忘れっぽい」、「禿頭」、「白髪」、「皺」といった「老人」を連想させるような単語を多く混ぜておいたところ、そのグループだけが次の教室に移動する速度が極端に遅くなることが明らかになったという（グラッドウェル、2006）。老人を連想させる単語を見ただけで、無意識に老人のような行動をとるようになったということである。

あるいは、次のような実験例もある。ワインの購入に来た客が、フランスとドイツのワインが並べられた棚を通ったとき、店の中でフランスの曲が、アコーディオン演奏で流れていると、フランスワインを手取る確率が高くなる。一方、ドイツのピアホール風の音楽が流れていると、ドイツワインを選ぶ確率が高くなる、というものである（ドーラン、2014）。

これらの実験結果から言えることは、それほどまでに人間は、ある情報に接触すると、その情報から行動が無意識に影響されやすい生き物であるということである。つまり、毎日、やりたいことを音読し、イメージしていれば、無意識にその願望の実現に全力を傾けるようになり、結果として実現可能性が上がるというわけである。

ここでは便宜的にこれらの方法を総称して、筆者らは「イメージ法」と呼称する。

次に後者、つまり、アクションプランを策定して目標を達成する方法論に関して、先行研究を見ていこう。

はじめに、マグロー（2008）は、著書『史上最強の人生戦略マニュアル』の中で、「目標設定の7つのステップ」という目標達成法が紹介している。マグローは、20年以上にわたって戦略的人生設計の分野を研究しており、米国有数の訴訟コンサルタント会社コートルーム・サイエンシス（法廷科学）の共同設立者兼社長として活躍している。

この「目標設定の7つのステップ」は、著者のマグローが人生の目標を達成しやすくするス

<ol style="list-style-type: none">① 具体的な出来事や行動の形で自分の目標を表現する② 達成度を測れるような形で目標を表現する③ 目標に期限を設ける④ コントロール可能な目標を選ぶ⑤ 目標達成につながる戦略を立てる⑥ 段階的な目標を定める⑦ 目標達成までの進捗状況に責任を持つ <p style="text-align: right;">※出所：『史上最強の人生戦略マニュアル』（フィリップ・マグロー）</p>
--

図4 「目標設定の7つのステップ」概要

<ul style="list-style-type: none">・ 目標は具体的に設定する・ 現実的なレベルで難易度の高い目標を設定する・ 目標達成の障害になるものを明らかにする・ 「もし〇〇したら、〇〇をする」という条件型計画を立てる・ 「何故するのか」「何をするのか」を具体化する・ 「いつ」「どこで」するのかを明確化にする・ ポジティブに考える・ 「得られるメリット」と「超えるべきハードル」を考える・ 目標を言葉にして無意識に働きかける・ 行動をする「合図」を決める・ 「関係性」（人間関係を良くする）「有能感」（技能を向上させる）「自律性」（情熱が持てる）など、永続的な幸福感と充足感を得られる目標を立てる <p style="text-align: right;">※出所：『やっつけのける ～意志力を使わずに自分を動かす～』（ハイディ・グラント・ハルバーソン）</p>

図5 「成し遂げるための方法」概要

ステップを示したもので、「①具体的な形で自分の目標を表現する」～「⑦進捗状況に責任を持つ」までの7つのステップから成り立つ。

次に、ハルバーソン（2010）は『やっつけのける ～意志力を使わずに自分を動かす～』の中で、「成し遂げるための方法」を紹介している。著者のハルバーソン博士は社会心理学者であり、コロンビア大学ビジネススクール・モチベーションサイエンス・センター副所長で、モチベーションと目標達成の分野の第一人者である。

この「成し遂げるための方法」は、「目標は具体的に設定する」、「現実的で難易度の高い目標を設定する」、「目標達成の障害になるものを明らかにする」など、本書の中で語られている、目標達成のポイントをまとめたものである。

また、エッティンゲン（2014）は、『成功するには ポジティブ思考を捨てなさい 願望を実行計画に変える WOOP の法則』の中で、「WOOP」という目標達成法を紹介している。エッティンゲン教授は、ニューヨーク大学、ハンブルク大学の心理学教授で、認知、感情、行動における思考の影響について記事、書籍、論文を多数執筆している。

この「WOOP」は、エッティンゲン教授が、科学的な検証を踏まえて開発した目標達成メソッドであり、まずは自分の「①願い」を考え、次にそれを達成して得られる最善の「②結果」を想像した後に、達成を妨げる「③障害」を確認し、その障害を克服する「④計画」を立てる、というものである。

- ①「Wish（願い）」。私生活あるいは仕事上の願いを1つ考える。簡単ではないが一定期間のうちに達成できると思うこと。複数ある場合には最重要なものを1つ選ぶ。
- ②「Outcome（結果）」。願いを達成することから連想される、最善のことを心の目で見つめよう。真剣に、関連する出来事や経験を出来る限り鮮明に想像すること。
- ③「Obstacle（障害）」。望み通りに事が運ばないのは、あなたの中で何が引き留めているのか？あなたの願いを叶えること、または心配ごとの解決することの一番重大な心の中の障害を見つけよう。
- ④「Plan（計画）」。障害を克服または回避するための自分にできる考えや行動で、最も効果的なものを1つ挙げて、心の中にとどめておく。そして、障害がいつ、どこで起きるかを考えて「もし障害Xが起きたら、行動Yを起こす」。この計画を心の中で、もう一度繰り返すこと。

※出所：『成功するには ポジティブ思考を捨てなさい 願望を実行計画に変えるWOOPの法則』（ガブリエル・エッティンゲン）

図6 「WOOP」概要

この他にも、アンソニー・ロビンズ（1986）の『あなたはいまの自分と握手できるか』に出てくる「人生の目標を定める際の5つのルール」やキャロライン・L・アーノルド（2014）の

『世界のトップエリートが絶対に妥協しない小さな習慣』の中に出てくる「マイクロ目標」など、様々な目標達成法が提唱されている。

これらに共通するポイントは、以下の4つである。

- ①具体的な目標を立て、その達成期限を決める
- ②達成を阻むハードルを特定し、達成プランを作る
- ③実行可能なアクションにまで、段階的に落とし込む
- ④行動を始める合図（トリガー）を決めて、実行し、進捗を管理する

ちなみに、達成プランを作り（上記②）、進捗管理を行なう（上記④）ことが目標達成に対して有効である傍証として、以下の実験結果を引用する。

かつて、アメリカのドミニカン大学で、目標達成に関する実験が行われた。被験者に様々な目標を設定してもらい、数週間後に実際にその目標がどれくらい達成できたかを比較したものである。ただし、被験者を幾つかのグループに分け、その過程をグループによって変更した。そうしたところ、目標をただ頭で考えただけのグループの目標達成率が43%だったのに対して、目標を書いて、その達成プランを作って第三者に提示し、進捗状況を報告していたグループの達成率は76%に上ったという（キャンベル、2015）。

この結果から言えることは、目標を書き出して、達成プランを作り、進捗を管理すると目標を達成しやすくなるという事実である。

ここでは便宜的にこれらの方法を総称して、私たちは「アクションプラン策定法」と呼称する。

以上が、自己実現、すなわち「やりたいことを実現する」ための先行研究のレビューである。しかし、そもそも「やりたいこと」自体がわからないという学生が、大半であるので、「やりたいことを特定する」方法についても研究する必要が生じた。そこで、以下では、この分野での先行研究をレビューする。

世界で最も知られている自己分析法の1つは、バッキンガム他（2001）の『さあ、才能（じぶん）に目覚めよう』に掲載されている「ストレングスファインダー」という手法であろう。本書は、計200万人以上の有職者にインタビューをし、分析して類別した「34の強み」について紹介した1冊である。共著者のバッキンガムは、ギャラップ社で17年間、世界トップレベルの職場やリーダーやマネージャーの調査にあたってきた。

この「34の強み」に関しては、本書を購入してWEBサイトにアクセスコードを入力すると実際の自分の強みを特定してくれるようになっており、一般的には「ストレングスファインダー」という名称で知られている。

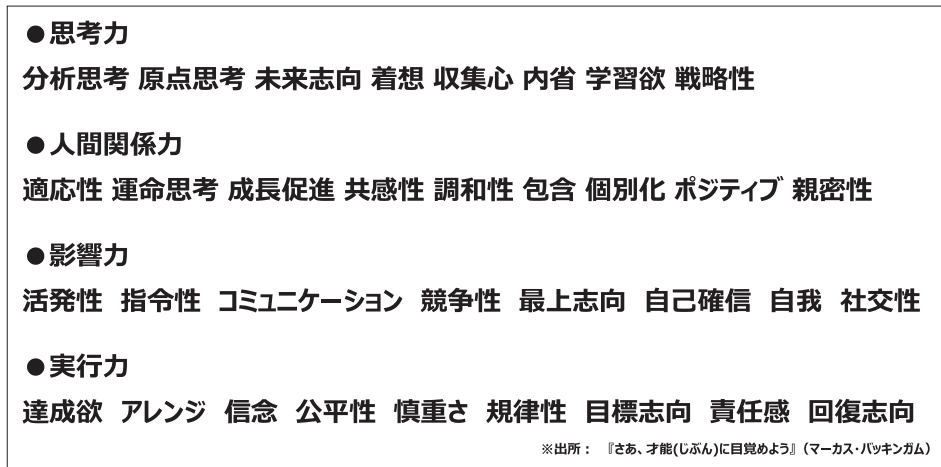


図7 「34の強み」

また、セリグマン（2014）の『世界にひとつだけの幸せ』などには「VIA テスト」という手法が掲載されている。セリグマン教授は、アメリカ心理学会会長を務めたほか、「ポジティブ心理学」の創設者としても知られている。VIA テストは、本書の中にある48問の質問に回答すると、24の強みの中から自分の強みを教えてくれるというものである。

これ以外にも様々な自己分析手法やフレームワークがあるけれども、いずれも、「強み」や「特性」を特定しても、そこから「やりたいこと」を導出するのはかなり困難である。カテゴライズされた自分の「強み」や「特性」と本人の「やりたいこと」には論理の溝があるからだ。（例えば、自分の「強み」が「達成欲」だとわかったところで、そこから「やりたいこと」を導き出すのは難しいであろう。）

高田の調査結果では、「やりたいことを見つける」ために最も有効な方法は、シャハー（2007）『HAPPIER』に掲載されている、「MPS プロセス」という方法論である。シャハーは、ハーバード大学で哲学と心理学を学び、組織行動論で博士号を取得。そしてハーバード大学の講師となって同大学で最も人気のある講師となり、彼の講義には1学期あたり約1400名の学生（全学生の約2割）が殺到したことで知られている。

これは、「自分はどんなことに意義を感じられるのだろうか?」、「自分はどんなことに喜びを感じられるのだろうか?」、「自分は何が得意なのだろうか?」という3つの自問を行ない、各自問への回答結果を見比べて、重なり合っている領域を特定することで、自分を最も幸せにできる仕事を見出すことができるというものである。著者であるシャハー自身、これを使って自己分析を行ない、「講師」という自分の天職を導き出したとも述べている。

高田自身も、自分のやりたいことを特定するには、この方法が最も効果が高いと考えている。なぜなら、「ストレングスファインダー」や「VIA テスト」と異なり、「意義」、「喜び」、

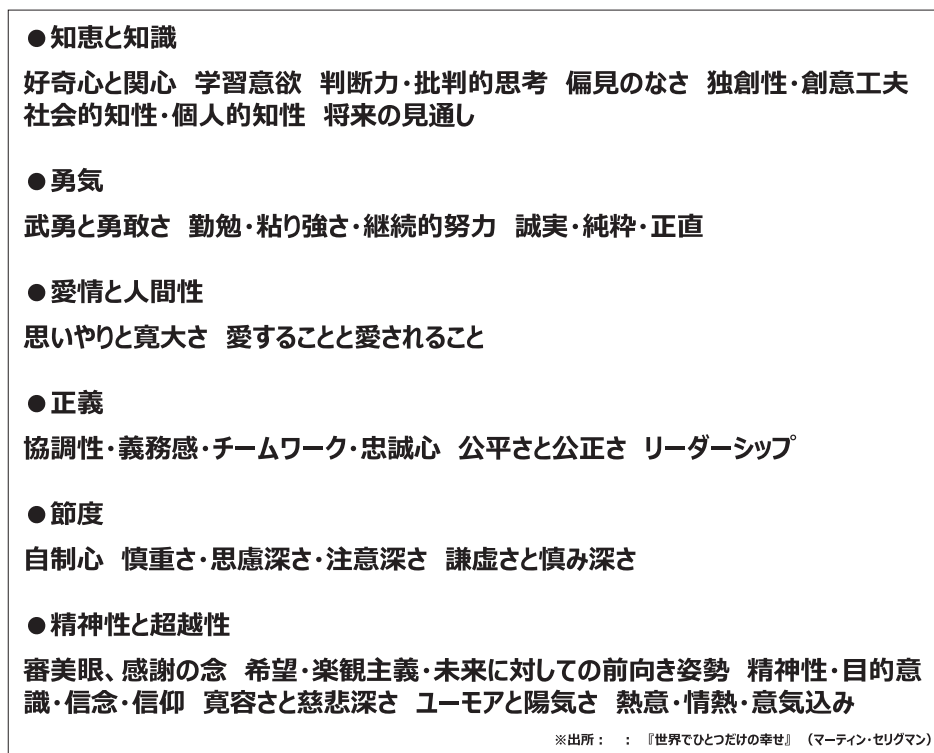


図8 「24の強み」

「得意」という3つの軸で定義できるため、かなり具体的に「やりたいこと」を定義できるからである。

以上を整理すると、「やりたいことを特定する」のに最も効果が高い手法が、「MPS プロセス」であり、「やりたいことを実現する」のに最も効果が高い手法が「イメージ法」及び「アクションプラン策定法」ということになる。

前述の通り、高田は上記3つの手法を1つのプログラムとしてまとめ、過去数年間にわたって100人以上に実施し成果を挙げている。特に「①知的能力や論理的思考能力に優れる人」、「②自分の持つ個性や才能に興味があり、自分だけの夢を実現したいと強く思っている人」に、とりわけ大きな成果を発揮している。これは、特にMPSプロセスやアクションプラン策定がその特性上、ある程度の分析能力と労力が必要になるため、その背景としての知的能力、および、モチベーションが要されるためである。

2. 調査方法の概要

上記の研究を踏まえ、2022年9月から12月において、北海学園大学経営学部菅原ゼミの学

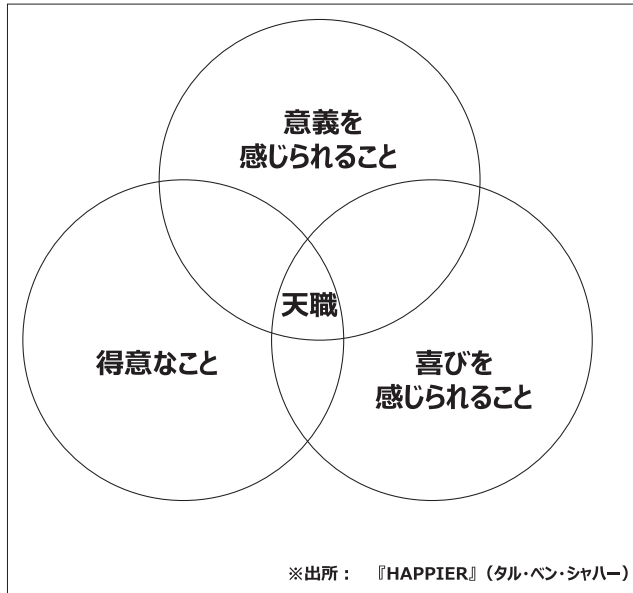


図9 「MPS プロセス」概要

生を対象に、全7回にわたって、上記のプログラムを実施した。7回終了後に、期待される効果を挙げられたと言えるかを検証することが目的である。仮説は、以下の2点である。

- (1) 上記①②に該当する人に、「MPS プロセス」を行った場合、70%以上の確率で「自分のやりたいこと」を発見することができる。
- (2) 上記①②に該当する人に、「イメージ法」及び「アクションプラン策定法」を行った場合、70%以上の確率で「自分の叶えたいこと」を達成することができる。

上記の「70%」という数字は、前述のドミニカン大学の実験における目標達成率が「76%」であったところから、少し低めに見積もって設定した数値である。あらゆる方法がそうであるように、100人いたら100人全員に対して等しく効果を発揮するのは難しく、70%くらいの人に効果があれば、一定の効果があったと言える。

調査方法は以下のようなものである。まず、学生全体に対して、「①知的能力や論理的思考能力に優れるかどうか」、「②自分の持つ個性や才能に興味があり、自分だけの夢を実現したいと強く思っているかどうか」を測定するために、高田が作成した事前アンケートに回答してもらい、その結果から対象群と比較対象群に分ける。

次に、学生には「MPS プロセス」を使って「自分のやりたいこと」を特定してもらった後、

アンケートを実施して、特定された結果は「自分のやりたいこと」としてどの程度正しいと思うか、パーセンテージで評価してもらう。対象群で、平均して70%以上のスコアがとれていれば、仮説（1）は立証されたと考える。

次に学生には、上記で特定された「自分のやりたいこと」に基づき、短期的に叶えたい目標を定めてもらう。そして学生たちには、1ヶ月間にわたって「イメージ法」、および「アクションプラン策定法」を実践してもらい、目標達成に向けた行動をとってもらう。その結果として、1カ月後にアンケートを実施して、「自分の目標」をどの程度達成できたか、パーセンテージで評価してもらう。対象群と比較対象群で平均値を計測する。対象群で、平均して70%以上のスコアがとれていれば、仮説（2）は立証されたとする。

事前アンケートの調査票は以下の通りである。

		そう思う	まあ そう思う	どちら とも いえない	あまり そう 思わない	そう 思わない	
①知的能力 や論理的思 考能力に優 れるかど うか	1	自分が好きなジャンルの勉強は嫌いではない	5	4	3	2	1
	2	興味を持ったものを調べたり、それについて考えたりするのが好き	5	4	3	2	1
	3	物事を論理的・合理的に考えるのがわりと得意	5	4	3	2	1
	4	何か疑問に感じたら、解決するまでとことん調べ、考える	5	4	3	2	1
	5	本を読むことや文章を書くことが好き	5	4	3	2	1
②自分の持 つ個性や才 能に興味 があり、自 分だけの夢 を実現した いと強く思 っているか ど うか	6	自分ならではの個性や才能を見つけ、発揮したい	5	4	3	2	1
	7	自分の「本当にやりたいこと」を見つけたい	5	4	3	2	1
	8	自分の個性や自分らしさを何よりも大切にしたい	5	4	3	2	1
	9	自分だけにしかできない夢を見つけ、それを実現したい	5	4	3	2	1
	10	普通の仕事でお金持ちになるより、特定の分野で結果を残したい	5	4	3	2	1

図10 事前アンケート調査票

ただし、今回は大学のゼミの時間を利用して実施する関係上、また特に①、②に該当しない学生へのフォローとして、これまで高田が行ってきたやり方にはない手法を加えた。それは、「学生同士の相互フィードバック」である。

通常、「MPS プロセス」も「イメージ法」も「アクションプラン策定法」も、対象者自身、或いは対象者と高田の2者間で行なわれる。しかし、大学のゼミの時間を利用して多数の学生を相手に行なう関係上、1人1人、マンツーマンで実施することは難しい。かといって、その

まま多（ゼミ学生）対一（高田）の構図のままで行なうとなると、どうしても1人1人へのきめ細かなフォローがしにくく、結果として1人あたりの効果が薄まってしまう。

そこで、例えば「MPS プロセス」に関しては、自己分析を行なった後に、学生同士、その分析結果を発表し合ってもらい、相互フィードバックの後に、フィードバック内容を踏まえて分析結果を再度、ブラッシュアップしてもらった。「イメージ法」も「アクションプラン策定法」も同様に、自分の立てた計画がうまくいかなかった場合、その原因分析をし、その分析結果を発表し合ってもらった。その相互フィードバックの後に、フィードバック内容を踏まえて計画内容を再度、ブラッシュアップしてもらった。

3. 調査結果の分析

以下に事後アンケートの集計結果を掲示する。

	N 数	「MPS プロセス」を使って特定された結果は「自分のやりたいこと」として何%正しいと思うか	「イメージ法」及び「アクションプラン策定法」を実践して目標達成に向けた行動をとった結果、「自分の目標」を何%達成できたか
全体	19	79%	72%
①②いずれも該当（対象群）	7	78%	67%
①②いずれか該当（中庸群）	8	81%	73%
①②いずれも非該当（比較対象群）	4	76%	78%

図 11 事後アンケート集計結果

まず全体の結果を確認しよう。本プログラムの実施および、アンケートに協力してくれた19名の学生に、「『MPS プロセス』」を使って特定された結果は「自分のやりたいこと」として何%正しいと思うかを尋ねたところ、全体平均で「79%」の確率で正しい、という結果になっている。

また「『イメージ法』、及び『アクションプラン策定法』」を実践して目標達成に向けた行動をとった結果、「自分の目標」を何%達成できたかを尋ねたところ、全体平均で「72%」の確率で達成できたという回答を得た。

次に、ブレイクダウンの結果を確認しよう。今回、学生には事前アンケートで計10問の質問に答えてもらい、「①知的能力や論理的思考能力に優れるかどうか」、「②自分の持つ個性や才能に興味があり、それらをもとに自分にしか出来ない夢を実現したいと思っているかどうか」を測定した。①、②の質問の結果を合算し、19人の平均スコアより上か、下かでグループを分けた。

具体的には、①、②いずれも平均スコアより上の学生を「対象群」、①、②いずれかが平均スコアより上のスコアを「中庸群」、①、②いずれも、平均スコアより下の学生を「比較対象群」として分けた。

そして上記3グループで事後アンケートの結果を比較すると、対象群の「『MPS プロセス』を使って特定された結果は「自分のやりたいこと」として何%正しいと思うか」が平均で「78%」、『イメージ法』、及び『アクションプラン策定法』を実践して目標達成に向けた行動をとった結果、「自分の目標」を何%達成できたか」が「67%」となった。

それに対して、中庸群は「81%」と「73%」、比較対象群は「76%」と「78%」という結果になった。

上記の結果、言えることは以下の通りである。

まず、当初の仮説である、プログラムの効果と「①知的能力や論理的思考能力に優れるかどうか」「②自分の持つ個性や才能に興味があり、自分だけの夢を実現したいと強く思っているかどうか」に関しては相関関係がない、という点である。

更に言えば、上記の①、②の如何によらず、「やりたいことの特定」や「やりたいことの達成」という指標において、本プログラムは知的能力の高さや個性や才能への関心の高さに関係なく、おしなべて70%以上の確率で効果を発揮する、ということが明らかになった。

では、何故そのような結果になったのだろうか。

これまで高田が行ってきた手法と、今回行った実験のプロセスの中で大きく異なる点がある。それは前述した「学生間の相互フィードバック」である。この変数が今回の結果に影響したのではないかと考えられる。

つまり、通常、「MPS プロセス」を自分一人で行なう場合、自己分析の質的な高さはどうしても「①知的能力や論理的思考能力に優れるかどうか」、「②自分の持つ個性や才能に興味があり、それらをもとに自分にしか出来ない夢を実現したいと思っているかどうか」に影響される。①はダイレクトに分析能力に影響を与えるし、②はその分析を推し進めるモチベーションに関わるからである。

「イメージ法」や「アクションプラン策定法」も同様である。「イメージ法」を続けていく上で、「②自分の持つ個性や才能に興味があり、それらをもとに自分にしか出来ない夢を実現したいと思っているかどうか」は、そのモチベーション維持に関係するし、「アクションプラン策定法」には目標達成を阻むハードルの特定や、それをクリアする達成プランの導出に関して、「①知的能力や論理的思考能力に優れるかどうか」がそのプランの質的な高さを決める。

ところが今回、「相互フィードバック」というプロセスを加えたことで、自分の分析結果やプラン策定の内容における質的な低さを、第三者からのフィードバックで、ある程度補完でき

たのではないかと考えられる。モチベーションの維持に関して言うと、「他の学生からフィードバックをもらう」＝「他の学生に見せないといけない」＝「他の学生にみつともないところを見せられない」という心理が働き、それがモチベーションの維持に繋がったのではないだろうか。

上記の推論を裏付けるように、今回の感想を、学生からの自由回答で得たところ、「相互フィードバック」の重要性を指摘する声が、数多く挙がった。以下にその例を抜粋する。

「自分の分析結果と周りの分析結果はほぼ同じだったが、自分の考え方が至らなかったところまで書いてくれている人がいて、とても驚いた。」（4年女子）

「自分じゃ考えられない戦略や意見、気持ちを聞くきっかけになってよかった。今ぶつかっている問題への新しいアプローチを試してみようと思う。」（4年男子）

「他の人からのフィードバックをもらうことで、自分では気付けないような視点からの意見が効けて面白かった。自分だけでなく色々な人の意見を聞くことは大切だと感じた。」（3年男子）

「会話を通して、気付いていなかったことがわかった。」（4年男子）

「自分の頭だけで考えるだけより、他の人の発表を聞いたり話してるうちに、また新しく思いついたり気付く場面があった。」（3年女子）

「一人で分析するより、他のメンバーに分析してもらうことで、新しい発見がありました。一見関係の無さそうなことも、意外と共通点が見つかり、より深い分析が出来たと思います。」（3年男子）

4. 結 論

今回、実施した実験の結果、これまでに構築した自己実現法が、一定の効果を持つことが明らかとなった。特に、「相互フィードバック」という手法を採用入れることで、対象者の能力や志向性の如何を問わず、「MPS プロセス」によって70%以上の確率で、「自分のやりたいこと」を発見することができると検証された。さらに、「イメージ法」及び「アクションプラン策定法」によって、70%以上の確率で「自分の叶えたいこと」を達成することができることが検証された。

5. 今後の課題

高田が東京在住、学生が札幌在住であったため、2地点をインターネットでつなぎ、オンラインで実施した。そのため、学生間のフィードバックの様子などが、高田には聞き取りづらく、学生たちの様子を踏まえてのプログラムの微調整が難しかった。

オンラインでの実施は、距離の制約を超えて、多くの人にリーチできるために、きわめて効果的な手法である。とはいえ、今後は、対面でのプログラムの実施を試みることで、プログラム実施上の精度を高め、上記の「70%以上」という確率を更に上回ることに挑戦する。

今回は、19人というサンプル・サイズでの検証となったが、より大規模なサンプル・サイズでの実施によって、統計的に有意な検証を試みる。

参考文献

- アーノルド, キャロライン (2015), 『世界のトップエリートが絶対に妥協しない小さな習慣』, 大和書房, (Caroline L. Arnold, *Small Move* (2014), *Big Change: Using Micro Resolutions to Transform Your Life Permanently*, Viking)
- エッティンゲン, ガブリエル (2015), 『成功するには ポジティブ思考を捨てなさい 願望を実行計画に変える WOOP の法則』, (Gabriele Oettingen (2014), *Rethinking Positive Thinking: Inside the New Science of Motivation*, Current)
- ガワイン, シャクティ (1999), 『理想の自分になれる法』, 廣済堂出版 (Shakti Gawain, *Creative Visualization*, New World Library, 1995.)
- キャンベル, アラスター (2017), 『ウィナーズ—勝利をつかむ思考』, (Alastair Campbell, *Winners*, Pegasus Books, 2015.)
- グラッドウェル, マルコム (2006), 『第1感 「最初の2秒」の「なんとなく」が正しい』 (Malcolm Gladwell, *Blink: The Power of Thinking Without Thinking*, Penguin, 2006)
- シャハー, タル・ベン (2007), 『HAPPIER』, 幸福の科学出版, (Tal Ben-Shahar, *Happier: Learn the Secrets to Daily Joy and Lasting Fulfillment*, McGraw-Hill, 2007.)
- セリグマン, マーティン (2004), 『世界にひとつだけの幸せ』, アスペクト, (Martin E.P. Seligman, *Authentic Happiness*, Atria Books, 2002.)
- タイス, ルー (2011), 『アフアメーション』, フォレスト出版 (Lou E. Tice, *SMART TALK*, Executive Excellence Pub, 1997.)
- トレーシー, ブライアン (2006), 『ゴール 最速で成果が上がる 21 ステップ』, PHP 研究所, (Brian Tracy, *GOALS! How to Get Everything You Want - Faster Than You Ever Thought Possible*, Berrett-Koehler Publishers, 2001.)
- ドーラン, ポール (2015), 『幸せな選択, 不幸な選択——行動科学で最高の人生をデザインする』, 早川書房 (Paul Dolan (2014), *Happiness by Design: Change What You Do, Not How You Think*, Allen Lane)
- ハルバーソン, ハイディ・グラント (2013), 『やっつけのける ～意志力を使わずに自分を動かす～』, 大和書房 (Heidi Grant Halvorson Ph.D. (2010), *Succeed: How We Can Reach Our Goals*, Hudson

Street Press.)

ハンセン, マーク・ヴィクター／ロバート・アレン, 『ワン・ミニッツ・ミリオネア』, 徳間書店,
(Mark Victor Hansen , Robert Allen, *The One Minute Millionaire*, Vermilion, 2002.)

バッキンガム, マーカス (2001), 『さあ, 才能 (じぶん) に目覚めよう』, 日経 BP マーケティング,
(Gallup, Now, *Discover Your Strengths*, Free Press, 2001.)

ヒル, ナポレオン (1999), 『思考は現実化する』, きこ書房, (Napoleon Hill, *Think and Grow Rich*,
Sound Wisdom, 1937.)

ボルダック, マイケル (2015), 『達成の科学』, フォレスト出版 (Michael Bolduc, *Personal Goals
Planner for Success*, Xlibris Corp, 2006)

マグロー, フィリップ (2008) 『史上最強の人生戦略マニュアル』, きこ書房, (Phillip C. McGraw
PhD (2001), *Life Strategies: Doing What Works, Doing What Matters*, Hachette Books)

ロビンズ, アンソニー (1992) 『あなたはいまの自分と握手できるか』, 三笠書房 (Anthony Robbins
(1986), *UNLIMITED POWER*, Simon & Schuster)