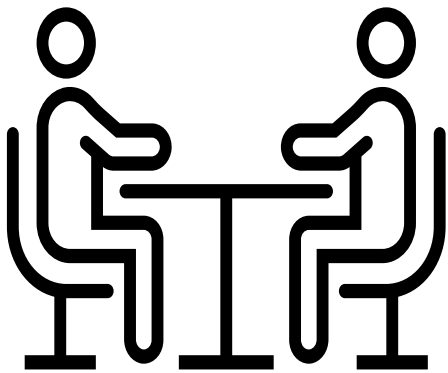


やる気を起こすメカニズム

動機づけの技術

講義の構成



- 動機づけの方程式 (第1回目)
- 成功体験が目標を高度化させる (第2回目)

やる気を起こすメカニズム

動機づけの技術

動機づけの方程式（第1回目）

動機づけの方程式

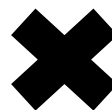
期待理論 (ビクター・ブルーム)

目標に対するモチベーション (動機づけ) の強さは、
「達成することによって得られる報酬の魅力 (誘因価値)」 と
「達成への可能性 (期待可能性)」 の積であるとする説



期待理論の具体例 ～ 動機づけの強さを決めるモノ

報酬の魅力度（誘因価値）	係数
大変魅力的である	5
かなり魅力的である	3
あまり魅力的ではない	1
全く魅力的ではない	0



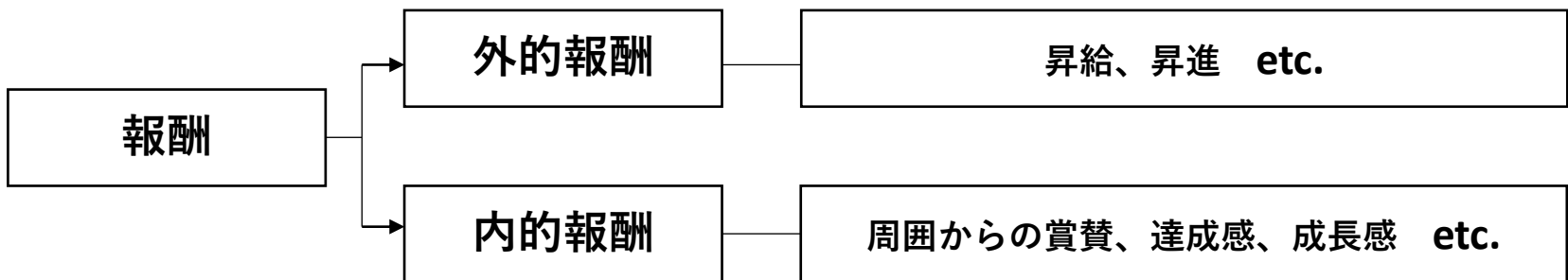
達成の可能性（期待可能性）	係数
努力すれば可能である	5
努力すれば可能かもしれない	3
努力しなくても可能	1
努力しても不可能	0



誘因価値を高めるモノは管理職によるイメージの力

目標を達成することによって得られる**報酬の魅力（誘因価値）**は、一人ひとり皆違います。

報酬には**外的報酬**と**内的報酬**があります。図示すると以下の通りです。



部下の**誘因価値**を高めるためには、本人が求める報酬かどうかを見極め、得ることによる**達成イメージを膨らませる**ことが大切です。