

高いモチベーションを維持
とするには難しい。モチベーシ
オンとは、動機づけ、やる気、
意欲、情熱などを意味する。
これは、私にとってずっと重
要課題であり続けている。
会社員時代は、取引先の販
売会社社長がどうしたら販売
意欲を高めてくれるか、その
ゆる職業や立場において肝要
である。だがこれだけでは何
かが足りない。さらにモチベ
ーションには高低のサイクル
があることも見逃せない。こ
れが停滞したままだと精神的
に落ち込む。そんなとき何か
が救ってくれる。
その何かとは、周囲への関
心である。社会学者ロバー
ト・N・ベラーは「善い社会」

モチベーションの本質

結果として前期よりも商品
多く仕入れてくれるにはどう
したらよいか、実績を上げる
ため真剣に考えた。そのヒン
トを探ろうと、先輩社員に相
談したり、徹底的に取引先を
接待したりした。
大学院時代は、大学教員の
ポストを得るため、論文を必
死に書いた。他の人と同じこ
とをしていては同じような結
果しか得られない。修士課程
では、一般の大学院生が修士
論文を一本書き上げるところ
を、ほかにもう一本、計二本
書いた。研究へのモチベーシ
オンを高めるためにできる限
りの工夫と努力をした。
大学教員になってからは、
学生、とくにゼミ生の悩み(た
とえば進路が見いだせない、
卒論のテーマが決められない
といった悩み)の相談にのる
なかで、彼らのモチベーショ
ンを高めていく努力をしてき
た。現在も奮闘中である。
このように、モチベーショ
ンを高めることは、資本主義
的な競争社会において、あら
が低い場合、異質な他者への
無関心をやめるのがよい。す
ると意外にも突き動かされる。
周囲への関心という言い古さ
れたものにこそモチベーショ
ンの本質が隠されている。