



発明に対する報奨：
発明者のやる気を
引き出すものは
何か？

日本ヒューレット・パッカー株式会社
ヒューレット・パッカー研究所
所長 マーク マッキーチャン

- 発明者のうち70%の人が補償金（給料以外に支払われるもの）は重要と考えている。 – スタウト (1991)
- 発明への報奨に満足していることと提出した発明の数の間には、明確な相関関係がある。 – スタウトら (1991)

「会社とその経営陣にとって最も効果的な方法は、社内の発明者がいかに大切であるかと同様、いかに発明が必要かを明言することである。」





動機づけ=f(お金)

発明者をその気にさせるのに最も重要なものはお金だろうか？

動機づけ = $f(\text{やる気を引き出すもの}, \text{やる気をそぐもの})$

目標：発明者のやる気を最大限に引き出し、逆にやる気をそぐものを最小限に押さえる。

「ありきたりの研究組織と活発に機能している研究組織の決定的な違いは、その組織の管理能力とと指導力にある。発明者のやる気を引き出し、彼らのニーズを満たす手段を取る権限をその組織の管理者と指導者に与えることだ。」



「管理者が人の気持ちに働きかける方法を取るにしても、金銭的な方法を取るにしても、いずれにしても報奨システムにどのくらい真剣に取り組んでいるかは、その効率性に直結している。」

エリスら (1992)