

## 慶應義塾大学学術情報リポジトリ

## Keio Associated Repository of Academic resources

Title	初期目標達成に向けた行動継続促進手法の提案
Sub Title	Proposal for a method to promote continuous action towards initial goal achievement
Author	宇佐美, 朝子(Usami, Asako) 白坂, 成功(Shirasaka, Seiko)
Publisher	慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科
Publication year	2015
Jtitle	
Abstract	
Notes	
Genre	Thesis or Dissertation
URL	<a href="http://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40002001-00002015-0022">http://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40002001-00002015-0022</a>

修士論文

2015 年度

初期目標達成に向けた  
行動継続促進手法の提案

宇佐美 朝子  
(学籍番号 : 81433065)

指導教員 准教授 白坂 成功

2016 年 3 月

慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科  
システムデザイン・マネジメント専攻

Proposal for a Method to Promote  
Continuous Action towards Initial Goal  
Achievement

Asako Usami

(Student ID Number: 81433065)

Supervisor Associate Professor Seiko Shirasaka

March 2016

Graduate School of System Design and Management,  
Keio University  
Major in System Design and Management

# 論 文 要 旨

学籍番号	81433065	氏名	宇佐美朝子
論文題目： 初期目標達成に向けた行動継続促進手法の提案			
<p>(内容の要旨)</p> <p>ダイエット・英語の勉強・早起き・運動・貯金等、続けたほうが良いと分かっているにもかかわらず、身の回りに数多く存在する。筆者はインターネット上のショッピングモールを運営する企業に勤務しており、とある企業は、多くのコストを投じて出店に至ったにも関わらず、何らかの理由により志半ばで出店継続することを断念し、一方で別の企業は、長く店舗運営を続けられているという状況を目の当たりにしてきた。筆者は、出店継続を促す業務に従事している中で、続けられることと、続けられないことの違いはどこにあるのかについて興味を持つようになった。</p> <p>筆者の仕事のみならず、一度始めたことを続けられないことは、多くの者が頭を抱える共通の悩みである。よって、続けたものを更に続けさせ、それをより楽しく習慣にする方法を考えつくことを課題とした。</p> <p>継続に関しては、まず行動を起こすことが不可欠であり、古くからモチベーションに関する数多くの研究が行われてきている。それらを参照しながら、「行動継続」の構造化を行った。その結果、「行動継続」を表現するためには、4つの状態が存在することが分かった。「目標がないから行動しない」「目標があるのに行動出来ない」「迷わず行動する」「迷いながら行動する」の4つである。また、その状態を遷移させる条件は「目標と自分のギャップ認識」「自己効力感（自分なら出来そうだと信じる気持ち）」「楽しさ」である。実際に、手法を一定の範囲で試してみたところ「行動継続」に対し、苦手意識があった群に対し、行動に対する障壁が低くするということが分かり、その3つの要素を伴う手法によって「行動継続」を促進することが出来るということが結論として得られた。</p> <p>もちろんこれだけで全て解決とはならないが、発見した3つの要素というのは、決して難しいものではなく、上手な組み合わせさえあれば行動継続に苦手意識がある人の行動を継続的に動機づけられるという結論に至った。本研究ではその「行動継続促進手法」を提案する。</p>			
キーワード(5語) 継続、目標達成、モチベーション、自己効力感、内発的動機・外発的動機			

## SUMMARY OF MASTER'S DISSERTATION

Student Identification Number	81433065	Name	Asako Usami
Title Proposal for a Method to Promote Continuous Action towards Initial Goal Achievement			
Abstract <p>There are many things that we understand that it's better to do; yet we procrastinate e.g. dieting, studying English, early rising, exercising, saving money and so forth. The author of this paper works for the biggest e-commerce marketplace company in Japan. Many merchants could not open their shops in our marketplace due to various reasons. The author is responsible for motivating merchants to continue to make business. The hypothesis presented in this paper states that it might be possible to structurally motivate people to take action. There are many existing studies on motivation and desire. However, no existing studies analyze how to keep people motivated to keep taking action. This study proposes a structure of "Continuation" and "Keep people taking action". Specifically, the model is designed to keep people taking action in an easy way.</p>			
Key Word(5 words) Continue; motivate; self- efficacy; goal achievement, Intrinsic and extrinsic motivation			

## 目次

第1章	はじめに.....	9
1.1	本研究の背景と目的.....	9
1.1.1	本研究の背景.....	9
1.1.2	本研究の目的.....	10
1.2	本研究の新規性.....	10
1.3	本論文の構成.....	11
第2章	先行研究と本研究の範囲.....	13
2.1	先行研究.....	13
2.1.1	行動を起こす動機についての先行研究.....	13
2.1.2	特定の分野に特化した行動継続についての先行研究.....	14
2.1.3	行動継続が出来ない理由についての先行研究.....	14
2.2	本研究の範囲.....	15
2.2.1	マズロー 欲求の5段階説における分類.....	15
2.2.2	WCA(欲求連鎖分析)における分類.....	16
2.2.3	WCA における狭義の欲求とトレードオフの関係の否定形欲求.....	17
2.2.4	本研究の範囲.....	17
第3章	「行動継続」の分析.....	19
3.1	行動継続出来ない理由と出来ている理由.....	19
3.2	行動継続出来ている理由の更なる追求.....	21
3.3	「行動継続」を説明するのに必要な状態.....	23
3.3.1	「行動を起こす前」の状態.....	23
3.3.2	「行動を起こす前」から「行動を起こした後」への状態遷移条件.....	23
3.3.3	「行動継続」を説明する4つの状態と「行動継続」.....	25
3.4	状態遷移条件.....	26
第4章	「行動継続促進手法」の提案.....	27
4.1	行動継続促進手法のプロセス.....	27
4.2	STEP1 状況の把握.....	27
4.3	STEP2 不足要素の把握.....	28
4.4	STEP3 対応策の構築.....	29
第5章	本提案の評価.....	30
5.1	手法の検証・妥当性の確認方法.....	30
5.1.1	当事者利用形式による検証・妥当性確認方法.....	31
5.1.2	コンサルティング形式による検証・妥当性確認方法.....	31

5.1.3	当事者利用形式及び、コンサルティング形式の一致確認方法 .....	31
5.1.4	心理学の専門家へのインタビューによる妥当性確認方法.....	32
5.2	当事者利用形式による検証・妥当性確認 .....	33
5.2.1	手法のプロセス別(STEP1,2,3)の検証方法 .....	33
5.2.2	STEP1 の検証 .....	33
5.2.3	STEP1 のその他の要素の可能性 .....	38
5.2.4	STEP2 の検証 .....	40
5.2.5	STEP2 その他の要素の可能性・3要素のうち重視するもの.....	44
5.2.6	STEP3 の検証 .....	47
5.2.7	手法全体の検証 .....	50
5.2.8	手法全体の妥当性確認 .....	52
5.2.9	当事者利用形式による検証・妥当性確認の考察 .....	53
5.3	コンサルティング形式による検証・妥当性確認.....	55
5.3.1	検証方法.....	55
5.3.2	コンサルティング形式による手法の実施 .....	55
5.3.3	手法利用後インタビュー .....	55
5.3.4	コンサルティング形式による検証・妥当性確認の考察.....	56
5.4	当事者利用形式のアンケートコメントと、コンサルティング形式のインタビューコメントの質的一致確認 .....	57
5.4.1	確認方法.....	57
5.4.2	オープンコーディング .....	57
5.4.3	質的研究の専門家による一致確認 .....	59
5.5	専門家インタビュー .....	62
5.6	結果の考察 .....	65
第6章	結論 .....	66
6.1	結論.....	66
6.2	課題と今後の展望 .....	66
	謝辞.....	68
	参考文献.....	71
	Appendix .....	76

## 図目次

図 1-1 論文の構成.....	11
図 2-1 マズロー欲求の 5 段階説 .....	15
図 2-2 欲求連鎖分析.....	16
図 2-3 拡張した WCA .....	17
図 2-4 初期目標と最終目標 .....	18
図 3-1 行動を起こす前の状態.....	23
図 3-2 行動を起こした後①.....	24
図 3-3 行動を起こした後②.....	25
図 3-4 行動継続とは.....	26
図 3-5 行動継続.....	26
図 4-1 行動継続促進手法のプロセス.....	27
図 4-2 STEP1 状況把握 .....	27
図 4-3 STEP1 状況把握の為のフローチャート .....	28
図 4-4 3つの要素の詳細化.....	29
図 4-5 3つの要素の事例 .....	29
図 5-1 STEP1 の理解性 .....	34
図 5-2 STEP1 の利用性・有効性.....	35
図 5-3 4つの状態以外の有無 .....	38
図 5-4 STEP2 の理解性 .....	41
図 5-5 STEP2 の利用性・有効性.....	41
図 5-6 4つの状態以外の有無 .....	44
図 5-7 3要素のうち最重要視するもの .....	45
図 5-8 STEP3 の理解性・利用性・有効性 .....	48
図 5-9 手法全体の理解性・利用性 .....	51
図 5-10 手法全体の有効性.....	51
図 5-11 手法利用前後比較(苦手意識あり群/なし群) .....	52
図 5-12 STEP1,2,3,全体の理解性・利用性・有効性 評価点別シェア .....	54
図 5-13 インタビューコメントとアンケートコメントの質的一致確認 .....	59



## 表目次

表 1-1 先行研究と新規性.....	11
表 3-1 行動継続についてのインタビュー.....	19
表 5-1 一般の人に手法を実際に使ってもらう方法.....	30
表 5-2 専門家に手法を評価してもらう方法.....	30
表 5-3 STEP1 の理解性・利用性・有効性確認の為の質問.....	33
表 5-4 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果.....	34
表 5-5 STEP2 の理解性・利用性・有効性の確認のための質問.....	40
表 5-6 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果.....	41
表 5-7 3 要素のうち最重要視するもの.....	45
表 5-8 STEP3 の理解性・利用性・有効性の確認のための質問.....	47
表 5-9 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果.....	48
表 5-10 手法全体の理解性・利用性・有効性の確認のための質問.....	50
表 5-11 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果.....	50
表 5-12 苦手意識あり群/なし群における平均値の比較.....	53
表 5-13 STEP1,2,3,全体の理解性・利用性・有効性 平均点.....	54
表 5-14 コメント回答数ランキング.....	58
表 5-15 インタビューコメントとアンケート回答の一致箇所.....	59
表 5-16 専門家インタビュー.....	64

# 第1章 はじめに

## 1.1 本研究の背景と目的

### 1.1.1 本研究の背景

ダイエット・英語の勉強・早起き・運動・貯金等、続けたほうが良いと分かっているにもかかわらず、身の回りに数多く存在する。筆者はインターネット上のショッピングモールを運営する企業に勤務しており、とある企業が、多くのコストを投じて出店に至ったにも関わらず、何らかの理由により志半ばで出店継続することを断念する一方で、別の企業が、長く店舗運営を続けられているという状況を目の当たりにしてきた。筆者は、出店継続を促す業務に従事している中で、続けられることと、続けられないことの違いはどこにあるのかについて興味を持つようになった。

行動継続に関する研究は、教育や医療の現場で特に数多く行われている。

伊藤・神藤[1]は、自己効力感や不安感と自己調整学習方略(“学習過程においてより効率的に情報処理をするために、学習者自身によってなされる意志的制御のこと”)の関係性について論じながら、内発的動機づけ、外発的動機づけを元にした中学生の学習の「持続性」について内発的調整方略をよく利用しているものほど持続性が高いと述べている。藤田・杉原[2]は、大学生の運動参加を高校時代の体育授業における内発的動機づけから予測し、運動に参加する要因の因果関係を明らかにしている。

吉松・坂田[3]は、肥満症や肥満2型糖尿病の治療における食事療法/運動療法が「継続」出来ない理由を、知識量の不足ではなく、患者の食行動の問題点が患者自身の認識の“ずれ”と“くせ”にあるとし、それに気づき修復出来るような治療的枠組みを提案し、生活習慣の見直しを提案している。安酸・川田[4]は、糖尿病患者が自己管理行動を起こす時の自己効力感について、患者自身が認知しているものと、周囲の専門家が判断している自己効力感の違いについて論じている。そのほか藤沼[5]、奥村[6]等のように数多くの継続に関する研究がおこなわれており、何の支援もなく行動を継続することの難しさを示している。

キャリア研究の第一人者である金井[7]は、人の行動の動機としてのモチベーションの波をコントロールすることについての研究を数多く行い「キャリアを長く続けるためには意義と価値が必要」と主張している。

上記のように、教育や医療、キャリア・デザイン等様々な領域で継続についての研究が行われていることから、人が何かを継続していくことは難しい課題であることが示唆される。

そして、我々の生活には「継続」がいつも隣り合わせである。また「継続は力なり」という言葉もあるように、継続する事で何か大きな成果を得る事が出来るのではないだろうかということは昔から信じられてきた。本論文では、冒頭で挙げたダイエットを続ける[8]、英語の勉強を続ける

等の行動も、継続的に商売を行っていくことも、何か共通点があるのではないかという仮説に基づいて、どのようにすればそういった行動を継続出来るかということに焦点を当てて研究を行ってきた。行動継続は、個人の強い意志によってまったくの独力で実現する方法もあるが、第三者が継続の主体者に行動を促進することによって速度を早めたり頻度を増やしたりすることも可能である。

続けられるかどうかは、もちろん個人の性格や個性、それまでの経験等も大きく影響すると思われるが、もしもどのようにすれば行動継続がし易くなるかが分かれば、何かを続ける事に対して苦手意識を持つ人々にとっての助けになるのではないかと考え、本研究を行った。

### 1.1.2 本研究の目的

本研究の目的は、「どのようにすれば人の初期目標達成に向けた行動を促し、継続させることが出来るか」を明らかにし、特に、継続することに対し苦手意識がありながらも達成したいことがあり、且つそのことを一度も達成したことがない人が行動を継続することが出来るキッカケを作り、継続しやすくする手法を構築していくことである。

## 1.2 本研究の新規性

人は様々な理由で行動する。人が行動を起こす動機の研究は過去に数多く行われてきている。[9-17]

藤沼[5]、伊藤[1]、金井[7]、佐藤[18]、光浪[19]、坂柳[20]、村山[21]らは、・医療・キャリアの領域における「継続」についての研究を行い、庄司[22]、二宮ら[23-26]は行動継続が出来ない理由として「飽きる」ことについての研究を行った。

本研究の一つ目の新規性は、継続出来ない理由の分析や、他の理論との関係性を示すのみならず、行動継続の為の実践的な戦略立案をする為の手法を提案する点にある。また、牧野ら[27]は、人の行動を「欲求」という手段によって促すことが出来ることを明らかにし、Skinner[28]は、行動を変えるための方法の一つとして「目標の明示」を挙げており、Thorndike[29]は、「楽しさ」の重要性について論じている。本研究の二つ目の新規性は、これら別々に論じられた3つの研究を提案手法の中で統合し、要素として組み合わせている点にある。これらの点を表 1-1に示す。

表 1-1 先行研究と新規性

先行研究	本研究の新規性
教育・医療・キャリアの領域における「 <b>継続</b> 」の研究	継続できない理由の分析や、他の理論との関係性を示すのみならず、行動継続の為の <b>実践的な戦略立案をする手法</b> を提案する点
行動継続が出来ない理由として「 <b>飽きる</b> 」ことについての研究	
行動する「 <b>動機</b> 」についての理論	行動の動機についての先行研究の <b>要素を組み合わせる</b> 点

### 1.3 本論文の構成

本論文で解決すべき論点としては、本研究の目的でも論述したように、「どのようにすれば初期目標達成に向けた人の行動を促し、継続させることが出来るか」を明らかにすることである。

本論文は6つの章で構成される。各章の概略は、図 1-1の通りである。

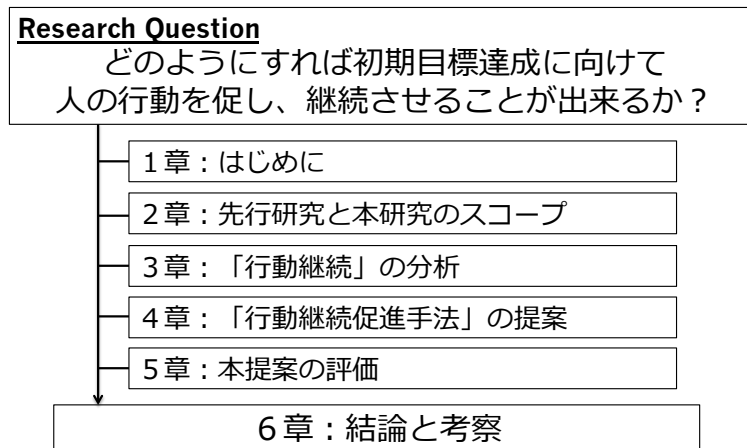


図 1-1 論文の構成

「1. はじめに」では、論文の全体像を提示する。具体的には、本研究の背景と目的、本研究の新規性、本研究のスコープ、本論文の構成について述べる。

「2. 先行研究」では、本研究に関連する分野において過去にどのような研究が行われてきたかについて述べる。

「3. 行動継続の分析」からが本論となる。行動継続促進手法の提案にあたり、必要となる行動継続の構造について述べる。始めに20名に継続出来たこと、出来なかったことについてのインタビューを行い、継続出来た理由、継続出来なかった理由についての調査を行う。その結

果をもとに、行動継続を説明するために必要な4つの状態について定義し、行動を起こすために必要な3つの要素について先行研究から参照して論じる。

「4.行動継続促進手法」では、3にて論じた「継続」の構造を踏まえた上で、行動継続を促進する手法を提案していく。

「第5章.提案手法の評価」では、4にて述べた「行動継続促進手法」の検証と妥当性確認のため、継続の当事者自身が手法を行う形式(当事者利用形式)及び、継続の当事者に対し、他者が手法を仕掛ける形式(コンサル形式)の2パターンにて手法の検証と妥当性確認を行い、その結果についての有識者インタビューを通じて更なる検証・妥当性確認を行った。また、検証・妥当性確認は、理解性・利用性・有効性の観点で行った。

「6.結論と考察」では、本研究の結論をまとめた上で、今後に残された課題についても明示して、論文を収束させる。

以上、6つの章から構成された論文となる。

## 第2章 先行研究と本研究のスコープ

### 2.1 先行研究

#### 2.1.1 行動を起こす動機についての先行研究

Lockeら[30]は、目標は動機づけに影響するとする理論を提唱した。理論の中では目標は具体的で、高いものが望ましいとされている。また、具体的な目標には、人の意識を方向付け、どのように進めれば達成出来るかの手法や手段を考えさせる力があり、合意された難しい目標は、易しい目標に比べ、努力の量が高まり、持続性があるとされている。

Bandura[31]は、自己効力感という概念を提唱した。自己効力感とは、人が何らかの課題に直面した際、こうすればうまくいくはずだという期待(結果期待)に対して、自分はそれが実行出来るという期待(効力期待)や自信のことで、動機づけに大きな影響を及ぼす要因の一つと考えられている。自己効力感は、その行動を実際に始めるかどうか、どのくらい努力を継続するか、そして困難に直面したときにどのくらい耐えられるか、ということを決定づける。自己効力感を高める方法として、成功体験、代理体験(同じような能力の人間が努力し成功しているのを見る)、言語的説得(励まされる)、生理的状态(心身の状態が良好なこと)の4つが挙げられる。この中でもっとも強い効力感が期待出来るのは成功体験だが、その場合、たやすく成功するのでは意味がなく、忍耐強い努力によって障害を乗り越える体験が必要とされる。

Thorndike[29]は、猫が「仕掛け箱」(内側に紐をつけて、それを引っ張るとドアが開く仕掛けの檻)から逃げ出すのに要した時間をグラフに描き、猫が紐を引くことと逃げることの繋がりを発見し、反復によって学習が強化され、早く逃げ出せるようになるという「学習曲線」を生み出した。更に、褒美を効果的に与えることによって、学習がより強化され、楽しければ繰り返すということを発見した。

行動を起こす動機は大きく二つにわけられることが多い。Elliot[10]らは、ポジティブに向かって行動する(toward)な動機と、ネガティブを回避するため(away)の動機の2種類があることを論じている。また、その動機を促す動機づけにも2種類あり、Deci[32]らは、金銭や名誉等明白な外的報酬のために行動する外発的動機づけと、その行動自体をしたいから行動するという明白な外的報酬がない内発的動機づけの2種類があると述べている。内発的動機づけとは好奇心や関心によってもたらされる動機づけであり、賞罰に依存しない行動である。外発的動機づけとは義務、賞罰、強制等によってもたらされる動機づけである。内発的な動機づけに基づいた行動は行動そのものが目的であるが、外発的動機づけに基づいた行動は何らかの目的を達成するためのものである。たとえばテストで高得点を取るためにする勉強や、昇給を目指して仕事を頑張る場合等がそれにあたる。

内発的動機を持った上で、外発的動機づけがされると、行動の速度や頻度が上がったりする等が予想されるが、今回は内発的動機づけをすることによる行動継続を促進することを本研究の対象とする。

また、牧野ら[27]は「欲求連鎖分析を用いた環境配慮行動促進システムの提案」の中で、人の行動を「欲求」という手段によって促すことが出来ることを明らかにしている。また、Skinner[28]は、行動を変えるための方法の一つとして「目標の明示」を挙げており、Thorndike[29]と、Krumboltz[33]は行動の動機としての「楽しさ」の重要性について論じている。

## 2.1.2 特定の分野に特化した行動継続についての先行研究

行動継続に関する研究は、教育や医療の現場で数多く行われている。

伊藤・神藤[1]は、自己効力感や不安感と自己調整学習方略(“学習過程においてより効率的に情報処理をするために、学習者自身によってなされる意志的制御のこと”)の関係性について論じながら、内発的動機づけ、外発的動機づけを元にした中学生の学習の持続性について述べている。藤田・杉原[2]は、大学生の運動参加が高校の体育授業における内発的動機づけによって醸成される点について論じている。

また、吉松・坂田[3]は、肥満症や肥満2型糖尿病の治療における食事療法/運動療法が継続出来ない理由を、知識量の不足ではなく、患者の食行動の問題点が患者自身の認識の「ずれ」と「くせ」にあるとし、それに気づいて修復出来るような治療的枠組みを提案し、生活習慣の見直しを提案している。安酸・川田[4]は、糖尿病患者が自己管理行動を起こす時の自己効力感について、患者自身が認知しているものと、周囲の専門家が判断している自己効力感の違いについて論じている。

また、キャリア研究の第一人者である金井[7]は、人の行動の動機としてのモチベーションの波をコントロールすることについての研究を数多く行い、「キャリアを長く続けるためには意義と価値が必要」と主張している。

## 2.1.3 行動継続が出来ない理由についての先行研究

庄司[22]は、「飽き」(パターンの繰り返しが完成に与えるマンネリ感)をモデル化し、マンネリ度の推移をシミュレーションすることによって、飽きさせない情報推薦システムの実現を目指す研究を行っている。二宮[23-26]らは、動画視聴における「飽き」についての分析を行っている。

“継続”という言葉は、様々な状況を想起させる幅広い意味を持った言葉である。そこで、本論文の研究対象としての「継続」を本章では定義し記述する。

## 2.2 本研究の Scope

### 2.2.1 マズロー 欲求の5段階説における分類

前述の通り、「継続」という言葉は人々に様々なイメージを想起させる。また2.1.1でも記述したように、人は、いろいろな動機に基づき人は「行動」を起こすと言われている。本研究では行動の動機となる欲求を5段階にわけたマズローの欲求5段階説[34]の中の「自己実現の欲求」を満たす為に行動したい人を対象とする。マズローの欲求の5段階説では、下位の欲求がそれぞれ満たされて初めて一段階上の欲求を満たしたいという動機が生まれると言われている。一番下から「生理的欲求」「安全欲求」「社会的欲求」「承認欲求」までの4つを欠乏欲求と言う。「生理的欲求」は、食べたい・寝たい等の生きていくための基本的、本能的欲求である。「安全欲求」は、雨風をしのぐ安全な家、健康等危機を回避したいという欲求である。「社会的欲求」は孤独感や社会的不安を感じたくないということで、集団への所属や仲間を欲しいと感じる欲求である。「承認欲求」は、他者から認められたり尊敬されたいという欲求であり、これら4つは、足りないものを満たしたいという欲求で「欠乏欲求」と言われ、最上位の「自己実現の欲求」と区別されている。「自己実現の欲求」は、下位4つの「欠乏欲求」が十分満たされることによって初めて求めるようになると言われており、自分の能力を引き出し、創造的活動をしたいという欲求で、理想の自分に近づくための行動をしたいという欲求である。

本研究においては、「自己実現の欲求」を満たしたい人の行動を対象とし、それ以下の欲求によって動機づけられた行動の継続は対象外とする。つまり、毎日職場に行く、毎日お風呂に入る等、しなければならないことの継続は、本研究の対象とはせず、毎日職場に誰よりも早く行き顧客分析を行う、毎日お風呂に入ったあと、必ず健康管理の為に柔軟体操をする等、なんらか自己実現をしたいという目的を伴う欲求を本研究の対象とする。

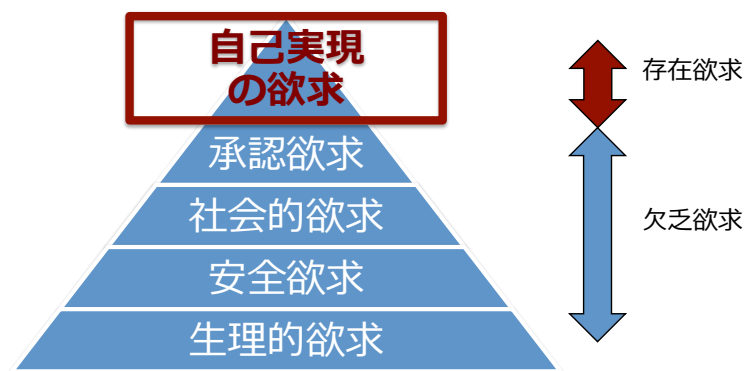


図 2-1 マズロー欲求の5段階説



## 2.2.2 WCA(欲求連鎖分析)における分類

人々の欲求の連鎖を可視化することによって、社会の仕組みの分析やデザインを行う手法を示した研究である WCA (Wants Chain Analysis、欲求連鎖分析)[35]の中では、欲求が図 2-2のように、誰による、誰の為の欲求なのかという軸で4つのカテゴリに分類されている。

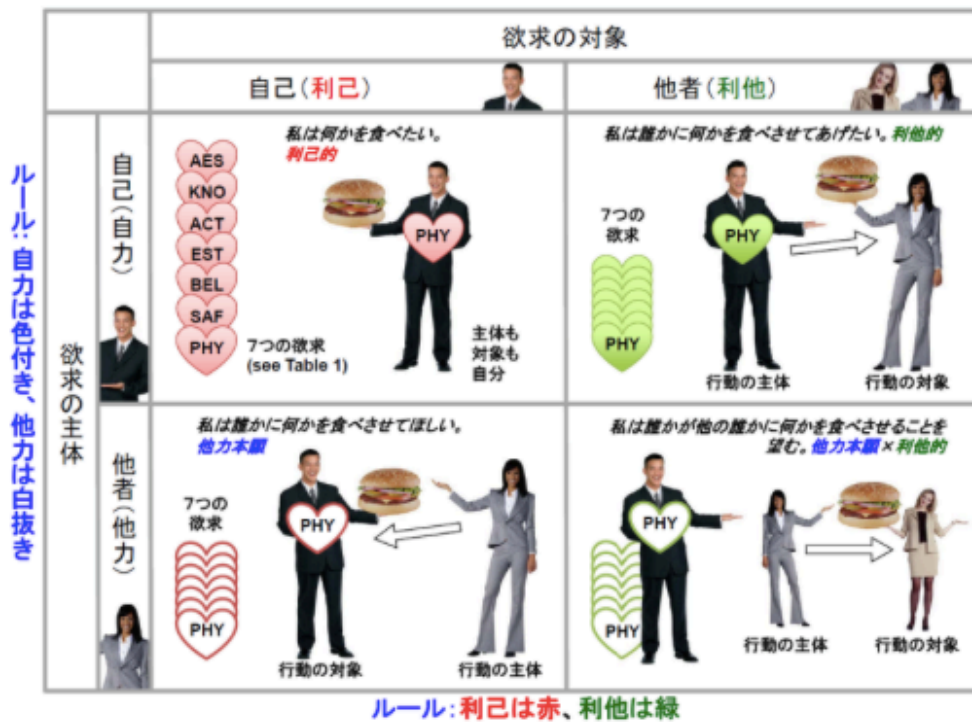


図2 利己・利他-自力・他力から成る2×2欲求マトリクス

図 2-2 欲求連鎖分析

例えば、食べるということについての欲求を4象限にわけているのが上記の図である。英語で表現すると、“I want A to feed B” となる。

縦軸がAを表しており行動する主体者、横軸がBを表しており行動を受ける対象者であり、それぞれが更に自己に対するものか他者に対するものかという二つの軸で分類され、全体として4つに分類される。左上は、自分で自分を食べさせたい。(I want to feed myself.)、左下は誰かによって(私に)食べさせてほしい。(I want someone to feed me.)、右上は私が誰かを食べさせたい。(I want to feed another person.)、右下は誰かが誰かを食べさせてほしい。I want someone to feed others.となる。本研究では、左上の象限の、自分のために自分で行う欲求を満たしたい人を対象とする。自分のための～～をするという欲求と、誰かのための献血をし続けることを比較した場合に、誰かの別の人の為になんぼろという大義名分があると頑張れるが、自分のためのことは後回しになってしまうのではないかと考えるからである。[36]

### 2.2.3 WCA における狭義の欲求とトレードオフの関係の否定形欲求

今関ら[37]は、一般に「～したい」「～してほしい」と表現される欲求に対し、行動を妨げる「～したくない」「～してほしくない」と表現される欲求がトレードオフとして存在することについて論じている。

“例えば、(健康になるために)運動する,という行動を考える場合,行動の原因となる欲求は「健康になりたい」,行動を妨げる欲求は「運動したくない」である.これをトレードオフとして考えると,「健康になりたい」が行動により満たされる欲求,「運動したくない」が行動により満たされなくなる欲求であり,どちらを優先するかによって,運動するか否かが決定されるといえる.”「ビジネスモデル設計のためのステークホルダの欲求のトレードオフ分析」[37]P.3右下より引用  
行動継続促進にあたり、動機となる欲求には、行動の元となる「通常の欲求」と行動を妨げる「否定形欲求」が存在し、トレードオフの関係にあることを認識しつつ研究を進めた。

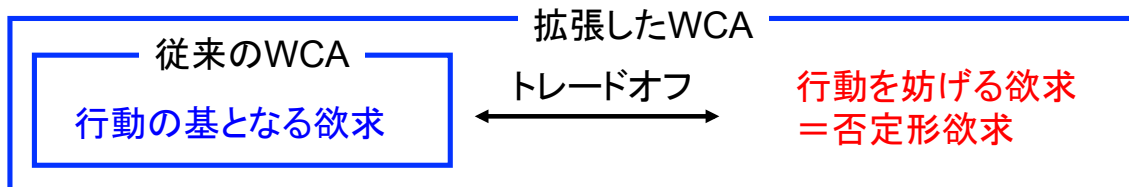


図 2-3 拡張した WCA

### 2.2.4 本研究の Scope

本研究は人の行動継続を促進することを目的としている。そのため、まずは誰が動作主の誰を対象とした欲求を対象とするかを定義した。人々の欲求の連鎖を可視化することによって、社会の仕組みの分析やデザインを行う手法を示した、WCA (Wants Chain Analysis、欲求連鎖分析)という研究[27]の中では、誰による、誰の為の欲求なのかという軸で欲求が4つのカテゴリに分類されている。WCAの論文中に引用されている論文のマアレー[38]等による分類でも、動作主及び対象が自分である欲求に集中していることが述べられており、重要であることが示唆されているため、本研究のScopeは動作主も対象者もともに自分であることとする。

次に、内発的動機づけと外発的動機づけのどちらをScopeとするかについて定義した。Deciら[32]は、質の高い行動が長続きするのは内発的動機づけの方であると論じている。そのため、内発的動機づけを本研究のScopeとする。

その次に、Judith[35]らは長期目標を達成するためにまず短期目標の達成が重要であることを論じている。よって、本研究のScopeは短期目標(本研究においては初期目標)とする。

最後に、継続を促進したい行動とは何かを定義する。継続したい行動とは、行動の動機となる欲求を5段階にわけたマズローの欲求5段階説[34]の中の「自己実現の欲求」を満たす為に

行動したい人としていたいと考える。マズローの欲求の5段階説に関しては、主観により変わるとも言われている。例えば勤務する企業が英語を公用語化することになったという状況における「英語を勉強する」という事実について、英語で不自由なくコミュニケーションをとれるようになりたいから勉強したい「自己実現の欲求」と捉えるか、昇格・昇給のために仕方なく勉強したい「社会的欲求」と捉えるかは、人の主観により異なるものである。しかしながら、貧しくて食べるものにも困っている(生存欲求が満たされない)状況等、下位の欲求が満たされていないという状況は、本研究の対象外とし、「自己実現の欲求」と捉えて行動することを促進していきたいと考える。また、最終的に英語を仕事で使えるようになりたいなどの「最終目標」ではなく、そのもっと手前の会社から課せられたTOEIC800をクリアしたいなどの「初期目標」を対象とする。

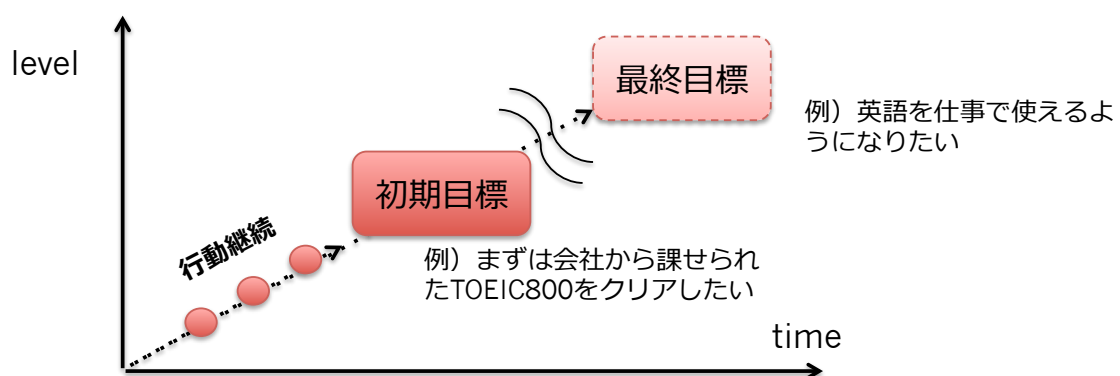


図 2-4 初期目標と最終目標

## 第3章 「行動継続」の分析

### 3.1 行動継続出来ない理由と出来ている理由

人が行動継続出来ない理由と、継続出来る理由の違いは何かを把握するために、20名にインタビューを行った。回答は、表 3-1の通りダイエットや禁煙や趣味の楽器演奏、幼い頃からの夢等多岐に渡った。

表 3-1 行動継続についてのインタビュー

case#	カテゴリー	始めた理由	続けている/続けられなかった理由
1	英語 (TOEIC) の勉強	みんながやっている	楽しい、習慣になったいいペースを継続できた
2	水泳	痩せたい	やらないと気持ち悪いので続いた
3	ジム通い (ライザップ)	痩せたい	かっこいいと思われたいから続いた
4	大学院の勉強	仕事に役立つスキルを身につけたい	仕事ができるようになりたいから続いた
5	英語 (TOEIC) の勉強	自発的に	スパルタが性格に合わず続けられなかった
6	ネットショップ (楽天)	何か新しいことを始めたい	昨日できなかったことが今日できるようになって嬉しくて続いた
7	トランペット演奏 (趣味)	部活動	コミュニティができていてやめられないから続いた
8	学校の先生になる夢	憧れの先生がいた	幼い頃からの夢だったから続いた
9	モデルの仕事	高身長とスタイルを活かしたい	あこがれだったから続いた
10	海外生活	海外で多様性の中で生きていきたい	楽しい・自分に合っているとおもうから続いた
11	ピアノ (習い事)	親の意向	生活の一部になっているから続いた
12	禁煙	百害あって一利無し	ストレスが溜まってしまい続けられなかった
13	始発登校	～のため仕方なく	友だちが一緒だったから続いた
14	秘書検定の講師	仕事で…	自分のキャリアにプラスになると信じているから続いた
15	バドミントン	部活動	中高は同じ部活をやるのが当たり前だったから続いた
16	猫ブログのチェック	偶然知った	理由もなく好きだから気になって、続けた
17	通信制の大学	偶然知った	おもしろい、仕事との相乗効果があったから続いた
18	ゲーム	偶然知った	やりこむ要素がある、ゲームのテイストが気に入ったから続いた
19	仕事	興味があった業界だった	ワクワクすることがたくさんあったから続いた
20	ダイエット	痩せたい	きれいになりたいと思ったから続いた

インタビューから、行動継続出来ないのは、行動継続のメリットがないと感じたからであり、行動継続出来るのは、行動継続のメリットがあると感じたからであるということが分かった。また、10年以上等の長きに渡って続けている場合においてはその結果としてメリットかどうか感じたりもしなくなっていることが分かった。

更に、行動継続出来ない理由と、行動継続出来る理由の細分化を行った。

行動継続出来ない理由、つまりメリットがないと感じてしまった理由は下記の通りである。

1. やって見たが効果が出ないから。
2. 他に優先度の高いものがあるから。
3. 優先度は高いと認識しているのにネガティブな気持ちが働くから。

例) ラクをしたい、逃げ出したい、やったことがなくやり方が分からない、達成した後の嬉しいことがイメージ出来ない

上記3点の一つまたは複数が原因となって続けられなくなっていることがインタビューにより明らかになった。

また、行動継続出来る理由は下記の通りである。

1. 習慣になっているから。
2. 周囲がやっているから。
3. 理屈ではなく感情で動けてしまうから。(好き/楽しい/憧れ/キャリアや自身の成長に繋がる)

上記3点により、自分の行動の選択肢の中で優先度を上げられていることから、続けられているということが、このインタビューにより明らかになった。

ダイエット、健康維持のための運動、趣味、幼い頃からの夢等様々なカテゴリの継続についての情報が得られ、特に続けている理由からは手法構築のための多くの気づきを得た。

続けている理由

- 楽しい、習慣になったいいペースを継続したい
- やらないと気持ち悪い
- かっこいいと思われたい
- 仕事ができるようになりたいから
- スパルタが性格に合わず続かなかった
- 昨日できなかったことができるようになって嬉しい
- コミュニティができていてやめられない
- 幼い頃からの夢だった
- あこがれだった
- 楽しい
- 生活の一部
- 続けられなかった
- 友だちが一緒だったから
- 自分のキャリアにプラスになると信じている
- 中高は同じ部活をやるのが当たり前だった
- 理由もなく好きだから気になる
- おもしろい、仕事との相乗効果があった
- やりこむ要素がある、ゲームのテイストが気に入った
- ワクワクした

## 3.2 行動継続出来ている理由の更なる追求

下記のようなプロフィールの人物に、英語学習という行動をどのように実現し継続しているか、またどんな気持ちの変化があるか等についてのインタビューを行い、行動継続できる理由を更に追求した。

---

プロフィール:

- 2012年に英語公用語化した企業に勤務
- 昇格の為に英語学習が必要

主な出来事:

- 2010年 勤務先企業により英語公用語化が発表される(2012年6月までにTOEIC600)  
→ TOEIC600を達成する。(英語学習を止める。)
- 2012年 英語公用語化・目標がTOEIC800に引き上げられる(2015年末まで)  
→ 2015年6月までは一切勉強をしない。  
→ 2015年7月勉強を再開する。  
→ 2015年10月TOEIC800を達成する。※インタビューの1ヶ月後

---

インタビュー内容(抜粋)

①急に勉強を再開したきっかけ

- 退職や異動等で、社内の遊び仲間が減って、時間に余裕が生まれた。
- 周囲のみんなが勉強するようになったからその流れに乗ってみようと思った。

②なぜ頑張れていると思うか？

- 勉強を始めたらずぐに成績が上がった。
- 社内で月に2回受験できるIPテストの日が楽しみになった。
- はまり性で熱しやすい性格(だからかもしれない。)

③工夫したこと

- 点数をエクセルで記録し、グラフで表示した。(上がっていくのを記録するのがゲームみたいで楽しいと思った。)
- 厳しいと評判の英語の塾に通い、やるべきことを明確にした。
- 勉強している仲間と情報交換をしたり一緒に勉強したりして、集中が反れないようにした。

- スマホのアプリで、勉強出来た日に印をつけて達成感と、やらなかった焦りを感じる環境を整えた。

④何が行動をより促進させたか？

- 勉強中心の自分に代わって、夫が家事をやってくれるので、早く終わらせないと申し訳ないと思った。

⑤もしTOEIC800を達成したらどうするか？

- 今のように朝昼晩勉強するようなことはしないが、IPテスト(TOEICの社内版非公式テスト)は受け続けて、スコアをできる限り維持したい。

インタビューから、継続するには周囲をうまく巻き込んで進めている点等、3.1と同様に手法構築にあたっての様々な気づきを得ることが出来た。

また、インタビューから約2ヶ月後、目標としてきたTOEIC800点を達成した。

## 3.3 「行動継続」を説明するのに必要な状態

### 3.3.1 「行動を起こす前」の状態

人が何かをしようとしている場合の「行動」を時系列に並べると「行動を起こす前」と「行動を起こした後」とがある。「行動」を起こす動機については2.1.1にて述べてきた通り様々な研究がおこなわれてきた。その一つに、行動する動機として、目標設定が必要であるという研究[28]がある。しかし目標設定をしても行動出来ない場合もある。行動を起こす前の状態は、図 3-1のように「目標がないから行動しない」と「目標があるのに行動できない」の二つに分類出来る。

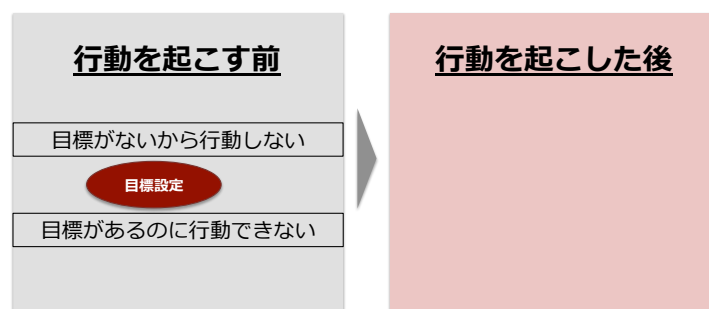


図 3-1 行動を起こす前の状態

### 3.3.2 「行動を起こす前」から「行動を起こした後」への状態遷移条件

「行動」を起こすには目標設定だけでなく、目標と自分の現状とのギャップを認識することも必要である。[28] このことは、目標を認識し、今の自分の現状を認識し、それらのギャップが認識出来ていることを意味する。また、「行動」を起こす動機については2.1.1にて示したように、今までに数多くの研究がなされてきた。本研究では、目標とのギャップ認識のほかに、成し遂げたい目標を自分だったら達成することが出来るだろうという自己効力感[31]と、ギャップも認識できており、自己効力感もあるが、楽しいと思えていない行動は恐らく継続出来ないであろうという考えから、夢中で努力できてしまうような楽しさ[29]の3つが、行動を起こすために必要な要素である。これら3つ「目標とのギャップ認識」「自己効力感」「楽しさ」が遷移条件となり、行動を起こすことができ、図 3-2のように「迷わず行動する」という状態へと遷移する。



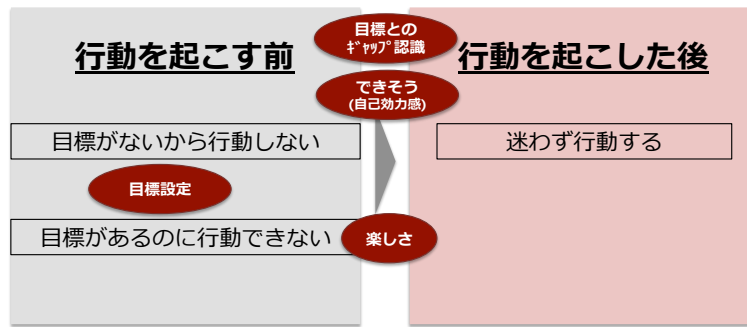


図 3-2 行動を起こした後①

LockeやLathamらは、[30, 35, 39-47]は、目標設定理論の中で、目標は動機づけに影響すると論じており、本人が目標を受け入れた場合、「具体的で明確な目標」であり、かつ「高い目標」であることが望ましいと述べている。目標とのギャップは、目標の認識と現在の自分の状態の認識があって初めて認識出来るものである。

自己効力感[31]とは、心理学者の Bandura が唱えた概念で、「自分なら達成できそうだと信じる気持ち」であり、これも動機づけに大きな影響を及ぼす要因の一つと考えられている。自己効力感は、下記の3つを決定づけると言われている。

- その行動を実際に始めるかどうか
- どのくらい努力を継続するか
- 困難に直面したときにどのくらい耐えられるか

つまり、成し遂げたいと思う目標を自分は達成できそうだと信じているかどうかということである。

自己効力感を高める方法として、「成功体験」「代理体験」「言語的説得」「生理的情緒的高揚」の4つが挙げられており、これらを一つ以上、なるべくたくさん持っている状態をつくっていくことにより、自己効力感を高め、自分なら達成できそうだと信じることが出来るようになる。

一つ目の成功体験とは、最も強い効力感が期待出来ると言われている。小さくてもいいので成功体験をして成功イメージを積み重ねることで自己効力感を高めていくことが出来る。

二つ目の代理体験とは、身近にいる同じような能力の人が努力して成功しているのを実際に見ることである。この経験により、自己効力感を高めることが出来る。

三つ目の言語的説得とは第三者に励ましてもらうことである。挫けそうになったときに、大丈夫だと言ってもらったり、褒めてもらったり、刺激を受けたり、共感し合ったり等がある。これは、自分にとって信頼出来る人物であることや、達成したいことについての専門知識を有する専門家であるとより高まるとされている。

最後の四つ目、生理的情緒の高揚とは、心身の状態を整え、気持ちを盛り上げることによって自己効力感を高めていくことである。論文中では、お酒や薬を効果的に使うことについても紹介されている。

そして、楽しいことに対しては行動を起こすことが出来るという研究[29]がある。また、Lyubomirskyら[48, 49]によると、楽しい(幸福である)と決定する要素の内訳は50%の「遺伝」、10%の「環境」を抜かした残り40%は「意図的な行動」であるため、意図的な行動により楽しさを作り出すことが可能であると言える。つまり、楽しさは促進出来る余地があると捉えた。

目標とのギャップ認識が出来、より自己効力感を高めることが出来たとしても、楽しくなければ行動する目的を失ってしまうのではないかと考えるため、「目標や理想と自分のギャップ認識」「自分ならできそうだと信じる気持ち(自己効力感)」「夢中で努力できてしまうような楽しさ」の3つを、行動を起こすための要素として抽出した。

3つがあると行動を起こすことができ、迷わず行動するが、図 3-3右下のようにどれかが足りない状態になると「迷いながら行動する」状態へと遷移する。

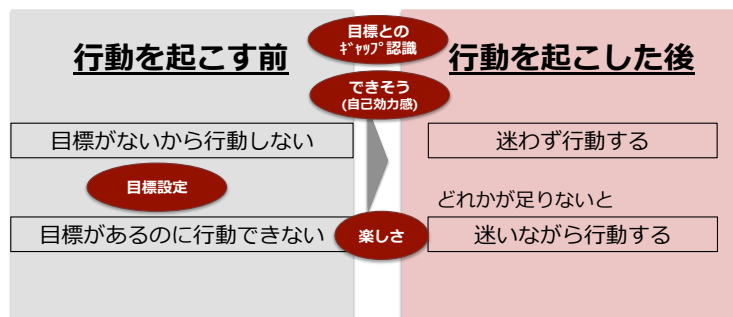


図 3-3 行動を起こした後②

### 3.3.3 「行動継続」を説明する4つの状態と「行動継続」

3.3.1及び3.3.2で説明したとおり、「行動継続」を説明するには、「目標がないから行動しない」「目標があるのに行動出来ない」「迷わず行動する」「迷いながら行動する」の4つの状態が必要となる。また、本研究では「行動継続」とは図 3-4のように行動を起こす前から、3つの遷移条件を持った後に、「迷わず行動する」という状態を維持していくこととした。

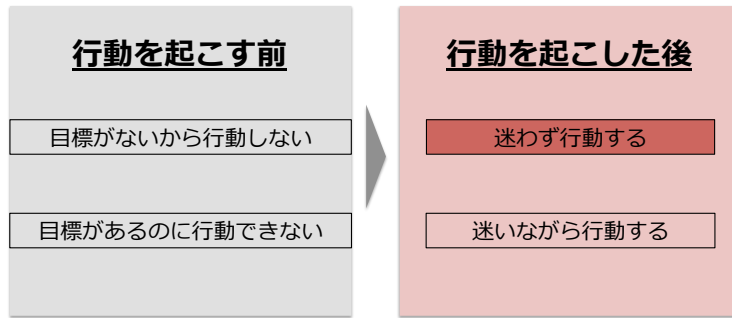


図 3-4 行動継続とは

### 3.4 状態遷移条件

3.3で説明してきたように、「行動継続」を説明するには4つの状態があるが、これらは図 3-5 のように状況によって遷移していく。行動し始める前の、「目標がないから行動しない」という状態の人が、目標設定をすると、「目標があるのに行動出来ない」という状態に遷移する。「目標があるのに行動出来ない」という状態から、目標と自分の現状のギャップを認識し、自分だったらその目標を達成出来るのではないかという自己効力感を持ち、楽しいと思えるという3つの要素が全て揃うと、人は行動を起こすことが出来る。3.3.2で説明した、行動を起こすための3要素を全部持っている状態を維持することが本研究における「継続」の状態であると定義する。しかしながら、この3つを全て持ち続けることは容易なことではない為、どれか一つを失ってしまうことも考えられる。それを一定期間の間に取り戻すことが出来れば、また「迷わずに行動する」状態に戻ることが出来るが、失ったものを取り戻せなかったり、目標そのものを見失ってしまうことによって、一度行動を起こしても、再度行動していない状態に戻ってしまうことがあり得る。よって、「迷わずに行動する」という状態をいかに維持していけるかということ、本研究では目指していくこととした。次章では、行動継続を促進する手法について述べていく。

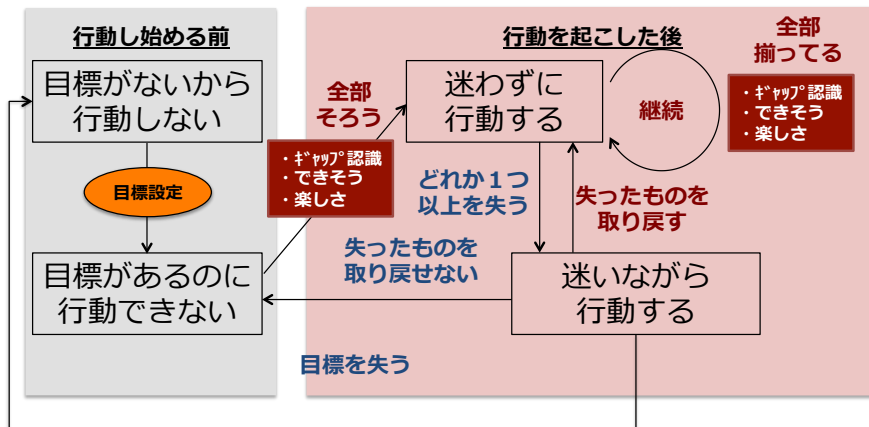


図 3-5 行動継続

## 第4章 「行動継続促進手法」の提案

### 4.1 行動継続促進手法のプロセス

本研究にて提案する行動継続促進手法は、図 4-1のように3つのステップにて構成される。

STEP1では、対象者の状況が、3章で述べた4つの状態のどこに該当するかを把握する。STEP2では、STEP1の結果を踏まえ、対象者が行動を継続するに当たり、3章で述べた3つの状態遷移条件のうち、どれが不足しているのかを把握する。そしてSTEP3では、STEP2の結果を踏まえ、対応策を構築する。



図 4-1 行動継続促進手法のプロセス

### 4.2 STEP1 状況の把握

STEP1では、3章で説明した図 4-2の4つの状態の中で自分がどこの状態にいるのかを識別する為、下記3つの質問をする。

- ①目標があるかどうか。例) 英語・ダイエット・貯金等
- ②達成に向け現在行動しているかどうか。
- ③その行動継続に迷ったことがあるかどうか。

その結果を図 4-3にて確認し、自身の状態が把握出来る。

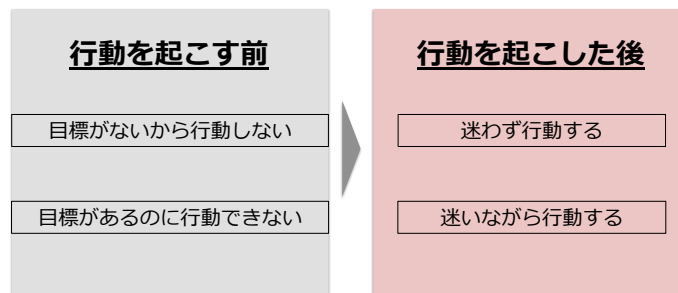


図 4-2 STEP1 状況把握

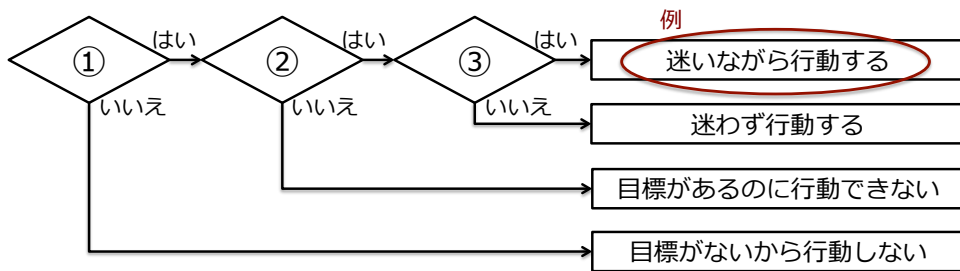


図 4-3 STEP1 状況把握の為のフローチャート

## 4.3 STEP2 不足要素の把握

STEP2では、で説明した3つの状態遷移条件の中で、自分に不足しているものを把握する。STEP2は、下記3つを把握する為、計10個の質問をする。

① 目標と現状のギャップ認識出来ているか。

例) 目標: TOEIC 800点、現状: 650点、ギャップ: 150点等

目標設定が出来ているか、現状認識が出来ているか、目標と現状のギャップを認識出来ているか、という3つの質問を通じて確認する。

② 自己効力感を高める方法\*を実施出来ているか。

\*高める方法(成功体験、代理体験、言語的説得、生理的情緒的高揚)

「成功体験」が高められているかどうかについては、いま達成したいことに対する成功体験と、日常生活の中で成功体験する頻度の二つの質問を通じて確認する。

「代理体験」が高められているかどうかについては、いま達成したいことに対する、身近な他者の成功場面に出会う頻度についての質問を通じて確認する。

「言語的説得」が高められているかどうかについては、いま達成したいことに対する努力や結果について、信頼出来る第三者にポジティブなコメントをもらう頻度と、その第三者が専門家かどうか確認するという二つの質問を通じて確認する。

「生理的情緒的高揚」が高められているかどうかについては、いま達成したいことを考えると不安になるかどうかについての質問を通じて確認する。

自己効力感を高める方法を実施出来ているかどうかについては、上記6つの質問を通して確認する。

③楽しんでやれているか。

例) TOEICの点数が上がるので毎回のテストが楽しみ等

いま達成したいことへの行動を楽しめているかについて直接質問をして確認する。

これら10問の回答結果から、行動を起こし、継続させるための3要素のうち、どれが不足しているかを把握出来る。

## 4.4 STEP3 対応策の構築

STEP2では、行動を起こし継続するための3要素のうち、不足しているもの確認する。不足しているものがあつた場合に、それらを補い、行動継続するためには何らかのアクションが必要となる。

STEP3では、3.1で得られたアンケートから、要素を抽出したものと、3.2で得られた事例を説明し、行動継続を実現する方法を自らその対応策を構築する。

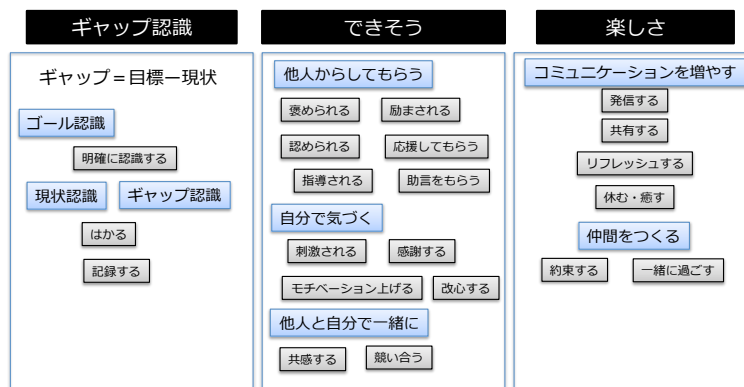


図 4-4 3つの要素の詳細化

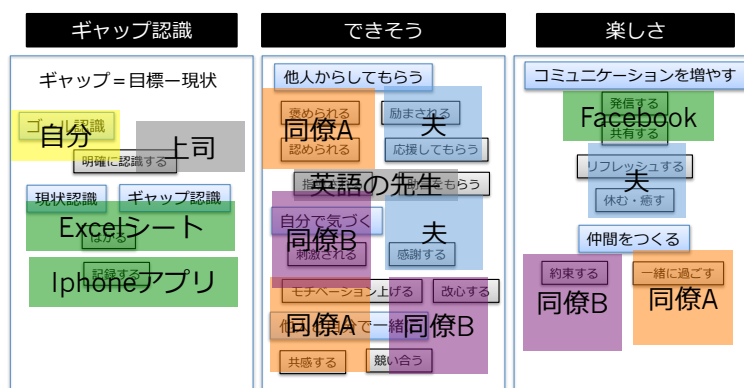


図 4-5 3つの要素の事例

## 第5章 本提案の評価

### 5.1 手法の検証・妥当性の確認方法

本研究の提案手法は、大きく二つの方法を通じて評価を行うこととした。一つ目が一般の人に手法を実際に使ってもらう方法、二つ目が専門家に手法を評価してもらう方法である。一つ目の方法については、更に二つに分けて評価を実施した。行動継続の当事者自らが、ワークシートに記入しながら手法を進めていく当事者利用形式と、第三者が行動継続の主体者に対し手法に沿ってコンサルティングを行っていくコンサルティング形式の二つである。

当事者利用形式については実施後アンケートによって各プロセスの理解の容易さ(理解性)、使用の簡易さ(利用性)、結果の有効性の観点での検証・妥当性確認を行った。

コンサルティング形式についてはコンサルティングを受ける前と後での変化をインタビューし、行動継続の当事者がワークシートに記入しながら進める形式と内容が一致したかどうかを確認した。

当事者利用形式の実施後アンケート及び、コンサルティング形式の実施後インタビュー内容の一致については、質的調査法を専門とする研究者に、検証・妥当性確認を依頼した。二つ目の方法については、心理学の専門家に本研究の提案手法及び、検証・妥当性確認結果について説明し、提案手法の有効性についてインタビューを行い、全体の妥当性確認を行った。

評価のアウトラインは、表 5-1表 5-2の通りである。

表 5-1 一般の人に手法を実際に使ってもらう方法

形式	評価方法	評価内容
①当事者利用形式 (継続の主体者が自分で手法を利用)	①-1 アンケート (STEP1,2,3,全体)	検証
	①-2 アンケート (手法利用前後 t 検定)	妥当性確認
	①-3 アンケートコメントのオープンコーディング	検証
②コンサルティング形式 (第三者が継続の主体者に対し手法を利用)	②-1 インタビュー	検証
	②-2 インタビューコメントのオープンコーディング	検証
	②-3 質的研究の専門家インタビュー	妥当性確認

表 5-2 専門家に手法を評価してもらう方法

形式	評価方法	評価内容
—	③心理学の専門家へのインタビュー	妥当性確認

### 5.1.1 当事者利用形式による検証・妥当性確認方法

当事者利用形式とは、行動継続の主体者となる本人が、本研究の提案手法を自ら用いる形式を意味する。この形式は、1回約1時間、計6回のワークショップを通じて27名に対して実施した。ワークショップは、手法利用前アンケート、手法の説明及び実施(ワークシート記入)、手法利用後アンケートの流れで行った。

手法利用後アンケートは、手法プロセスの3つのSTEP、及び全体について、理解性・利用性・有効性の観点で質問を作成し、参加者に5段階評価で点数をつけてもらった。さらにその回答を選択した理由を自由記入欄に記載してもらった。検証は、各STEPの理解性・利用性・有効性について、アンケート回答を集計し、5段階評価の上から一つ以上、すなわちスコアが5または4となるものの割合が半数を超えるか否かを判断基準として行った。

前述1.1.2のように、行動継続に対して苦手意識のある人が継続出来るようになることを本研究の目的としているため、事前アンケートでまず「何か達成したいことがあるとき、あなたはそのための行動が継続出来るタイプだと自分で思いますか?」という質問を行った。そして、評価の低い3つである、どちらとも言えない/そう思わない/全くそう思わない を選択した群と、とてもそう思う/そう思う を選択した群に対し、手法利用前に「目標達成のための行動継続出来るそうか」という質問と、手法利用後には手法利用前と比較して「達成したいことについての行動は変えられそうか」という質問をし、回答してもらった。それらについて、手法利用前後でt検定を行い、統計学的有意差があるかどうかを確認した。

### 5.1.2 コンサルティング形式による検証・妥当性確認方法

コンサルティング形式とは、行動継続の主体者本人に対し、第三者が対話しながら手法を用いることを意味する。本人がワークシートに記入する形式だけでなく、第三者が口頭で手法を使うという方法も、5.1.1と同様の効果が得られるのか確認する目的で行った。この形式は、今回、所属する企業のロールプレイング研修の中でトレーナーが研修生に対して手法を実施、その後研修生への実施後インタビューを行う形で確認した。

### 5.1.3 当事者利用形式及び、コンサルティング形式の一致確認方法

当事者利用形式及びコンサルティング形式の内容一致については、当事者利用形式の参加者アンケート回答コメント及び、コンサルティング形式のインタビューコメントについてのオープンコーディングを通して行った。オープンコーディングとは、データを丹念に読み込み、デー



タを切片化し、各切片データからプロパティとディメンジョンを抽出し、それらをもとにラベル名をつけ、カテゴリーにまとめて名前をつけ、それらの数を集計する方法である。また、その結果について、質的調査法を専門とする研究者である広島大学 産学・地域連携センター 特任准教授 川瀬 真紀氏 に、一致確認を依頼した。

#### 5.1.4 心理学の専門家へのインタビューによる妥当性確認方法

心理学の専門家へのインタビューを通して全体の妥当性確認を行った。心理学の分野は、臨床心理士、診療内科医、及び、薬品を用いる療法としての精神科医を始めとする、人のマイナスな心理状態を通常の状態に戻す臨床心理系 (clinical psychology approach) と、スポーツ心理学者等のように、通常の状態をプラスの状態にする教育心理系 (educational psychological approach) とに分けられ、特に欧米では二つが明確に区別されている。

本研究では、病気ではなく健常人が行動継続することについての研究であるため、臨床心理系ではなく、教育心理系の専門家にインタビューを行うことが望ましいと判断、スポーツ心理学の専門家である、田中ウルヴェ京氏に本提案の妥当性確認を依頼した。スポーツ心理学とは、アスリートが日常生活をする上ではまったく問題のない状態であるにも関わらず、いざという試合の場面で緊張して力が出せないという状況において、的確に目標設定をすることや、やる気の種類を整理して引き出すことや、集中力を高めることや、適度にリラックスすること等について研究する学問である。田中氏は、日本で唯一学術的な資格である、日本スポーツ学会認定スポーツメンタルトレーニング上級指導士である。(インタビュー時の田中氏コメントより抜粋して記載) [50-52]

## 5.2 当事者利用形式による検証・妥当性確認

### 5.2.1 手法のプロセス別(STEP1,2,3)の検証方法

手法のプロセス(STEP1,2,3)について、手法利用後にアンケートを行い、理解性・利用性・有効性の観点でそれぞれ別々に確認をおこなった。アンケートの回答は全て5段階の選択肢の中から選択してもらい、集計は高評価のものから5,4,3,2,1のスコアをつけた。またその判断基準は、上から二つ以上、すなわち評価の平均値が4を超えるか否かとした。また、各々の質問に対する評価をつけてもらうと同時に、その回答を選択した理由を記述する自由記入欄によって理由が明確になるようにした。

### 5.2.2 STEP1の検証

STEP1の検証は、表 5-3のように、理解性・利用性・有効性についての軸で、5つの質問を通じて行った。

表 5-3 STEP1 の理解性・利用性・有効性確認の為の質問

質問番号	分類	質問項目
①-1	理解性	4つの状態があることについて理解できましたか？
①-2		4つの状態それぞれの内容について理解できましたか？
①-3		4つの状態のどこにいま自分がいるか確かめる(現状把握する)方法は理解できましたか？
①-4	利用性	4つの状態のどこにいま自分がいるか確かめる(現状把握する)方法は使いやすかったですか？
①-5	有効性	4つの状態のうち、自分がいまどこにいるか確かめられましたか？

STEP1についての定量的な質問は選択式の5段階評価とした。その回答結果を示す。

質問番号①-1から3では「理解性」について質問した。質問番号①-1では4つの状態そのものの理解性について質問をし、「よく理解できた」の評価5を選択した回答者が最も多く59.3%、次に「理解できた」の評価4が40.7%、「どちらとも言えない」「理解できなかった」「全く理解できなかった」の評価3,2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.59 であった。

質問番号①-2では4つの状態の内容の理解性について質問をし、「よく理解できた」の評価5を選択した回答者が最も多く51.9%、次に「理解できた」の評価4が40.7%、「どちらとも言えない」の評価3が3.7%、「理解できなかった」の評価2が3.7%、「全く理解できなかった」の評価1の回答はなかった。平均の評価は 4.41であった。

質問番号①-3では4つの状態を把握する方法の理解性について質問をし、「理解できた」の評価4を選択した回答者が最も多く55.6%、次に「よく理解できた」の評価5が44.4%、「どちらとも言えない」「理解できなかった」「全く理解できなかった」の評価3,2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.44 であった。

質問番号①-4では4つの状態を把握する方法の利用性について質問をし、「使いやすかった」の評価4を選択した回答者が最も多く51.9%、次に「とても使いやすかった」の評価5が25.9%、「どちらとも言えない」の評価3が22.2%「使いにくかった」「とても使いにくかった」の評価2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.04であった。

質問番号①-5では4つの状態を把握する方法の有効性について、自分の状況が把握できたかという内容の質問をし、「そう思う」の評価4を選択した回答者が最も多く48.1%、次に「とてもそう思う」の評価5が25.9%、「どちらとも言えない」の評価3が7.4%、「そう思わない」の評価2が3.7%、「全くそう思わない」の評価1の回答はなかった。平均の評価は 4.26であった。

相対的には、理解性が高く、利用性が低い結果となった。

質問番号②-1から5までの回答結果を以下の表にまとめて示す。

表 5-4 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果

質問番号	5	4	3	2	1	平均
1 ①-1	59.3%	40.7%	0.0%	0.0%	0.0%	4.59
2 ①-2	51.9%	40.7%	3.7%	3.7%	0.0%	4.41
3 ①-3	44.4%	55.6%	0.0%	0.0%	0.0%	4.44
4 ①-4	25.9%	51.9%	22.2%	0.0%	0.0%	4.04
5 ①-5	40.7%	48.1%	7.4%	3.7%	0.0%	4.26

質問番号①-1から5の各々の設問に対する結果を図 5-1図 5-2に示す。

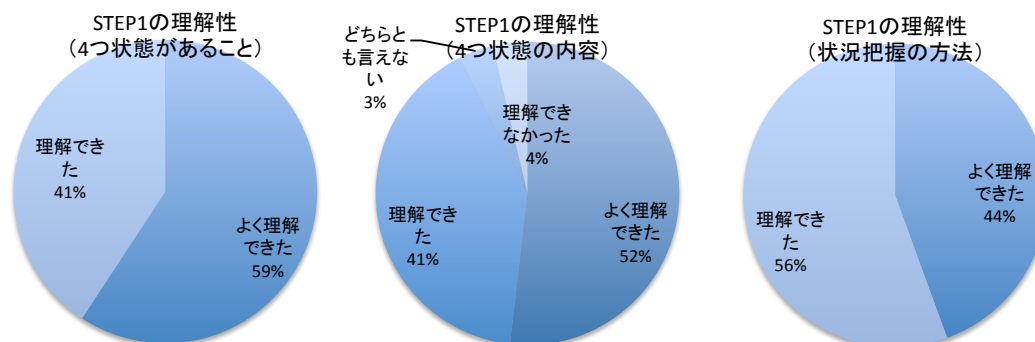


図 5-1 STEP1 の理解性

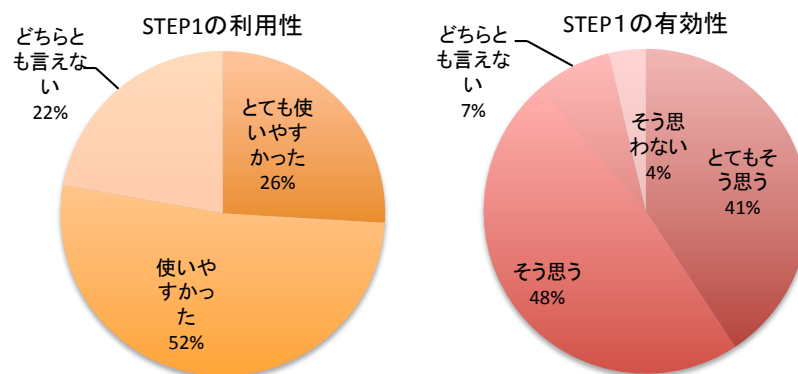


図 5-2 STEP1 の利用性・有効性

それぞれの質問に対しては、その回答を選択した理由が明らかになるよう、自由記入欄を設けた。その回答の全てを下記の通り転記した。

①-1 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- もともと自分自身はポジティブなのですが、ポジティブではない人に対してこの状況を理解して進めていけばよいと思いました。
- このモードがあることは理解できました。
- 行動の正しさに自身を持つことが重要かなと思いました。(行動を起こした後)
- そのままそう思った。
- 「ギャップ」とは何かがわかれば、この手段は有効である。
- 久しぶりに目標と現状について考えることができたから。
- 行動をおこす前の状態で、”目標があって、自分が感情移入していない”という、自分事になっているかのカベがもう一つあるように思う。
- なんとなく動けないと言う状態しか把握できていなかったが、確かに4つの状態があると納得できた。
- 目標とは何か？は明確にならなかった。目的>目標とした場合、必ずしも目標を持たずに達成する人がいる。「価値観」で生きるタイプにはあてはまらない。
- MECE 感があったのと、システムダイナミクスで取り扱われているから。
- 「迷わず行動して」いたのですが、誘惑に負けてその日の目標が達成できなかった場合でも次の日とかにリカバリーできてたら「迷わず行動している」という理解で大丈夫でしょうか？
- 説明がわかりやすかったから。
- そのとおりだと思ったから。
- MECE 感はある気がしたので。

- 時系列、状態遷移の考え方がわかりやすかったから。
- 自分、店舗さんと身近に感じていることなので。
- 目標と行動が伴わない場合の言い訳等はこの部分のどこの状態かを把握していないことだと感じているので。
- 自分の行動を見た時にいつも迷って行動していることが多いなと感じます。目標がないことも自分の行動にあてはまるのでとても共感できました。
- いくつかある目標の現在の状況を考えたとき必ずどれかに当てはまった。

①-2 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- 他にも目標がある時には、目標の優先順位が行動を起こす時のポイントかなと思いました。
- そうだと思った。
- すべての組み合わせを体験しなければよく理解できない。状態別に対処方法が異なると思う。
- 自分がなぜできないのかもわかってきた気がする。
- ①と同じです。迷いながら行動すると Delay が発生します。
- 切り口が適切であると感じた為。
- 自分の行動にあてはめた時にわかりやすく理解できた。

①-2 で評価 3,2 の回答を選択した理由

- 聞いているときは、理解したつもりでしたが、いざ、この図だけを見ると宇佐美さんが説明してくださったように説明できるかわかりません。
- 他の3つはよく理解できたのですが「目標があるのに行動できない」の状態が「いまなにか達成したいことがあるか」で判定するのがよくわからなかった。(Page3)

①-3 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- ギャップをうめることがプロセスを見極めることになり進めていくことが出来る階段を見つけることになる。これ大切ですね。
- 実際に記述したから。(手を動かしたから。)
- チャートの結果と自分の認識が違っていました。
- はい、いいえで分かり易かった。
- 自分の状態を認識しているから。
- 何点点数を上げなければならないのか。等わかった。
- ①-1と同じ。
- シンプルで直下に答えが示されていたから。
- フロー図はよくわかりました。いいね！

- P3の図から。
- 切り口が明確。
- フローチャートによって、自分の現状がよく把握できたため。
- 高い目標を達成できぬままいる状態より、低い目標をコツコツと積み重ねていく方が、高い目標への近道となるので、現状把握は必要であると感じているので。
- 具体化して見たり感じたりすることが今までなかったのととても把握できました。
- 自分の現状と置き換えて考えることがよういにできた。
- ジムに行かなければいけないが、めんどくさいと日々思う事から。

①-4 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- 選択しやすい。
- 目標について考える習慣があるため。
- 目的、目標が高かったり、難易度が高いときは、まず行動(まよわず)して、次の目標をさがしだし(迷いながら)行動するというイメージは大変一致する。
- でもシンプルすぎるかなと理由はないけどそう思いました。
- 作業が少ないので。
- 結果を見た時に納得できました。
- ロジカルに現状把握できる。

①-4 で評価 3 の回答を選択した理由

- 全体に使われている場面が特定されている印象が強いです。場面を明確にした上で使う場所が特定されると自分としては使い易くなると思いました。また理想を描けるか？は心理状態に左右されるため、ギャップが出にくいことは多いです。この点も気になりました。
- 自分が今回設定した目標が、本内容とのズレがあるものだったようで(反省)数値化しづらいものだった為。すいません。

①-5 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- いろいろなバイアスがある中、また、常にいたりきたりしている中、今だいたいこの辺と言うのがわかりやすい。
- 可視化されたから。
- 結果分岐を見ればわかる。
- 状態図と自己の状態を整合したため。
- 目的、目標を探索しながら進んでいる現状からみると、迷いながら行動するにピッタリ。
- 「どちらでもない」につい○をつけたくなくなってしまうのですが、これにつけると自分の状態があいまいになってしまうなと思いました。
- P3の図から。

①-5 で評価 3,2 の回答を選択した理由

- チャートの結果と自分の認識が違っていました。
- すみません。このアンケートだとすべての文字の Q 数(フォント)が同じなので探しにくい  
です。

またSTEP2については、手法で提案した4つの状態以外があるかどうか、STEP3については、手法で提案した3つの要素以外があるかどうか及び、重要視するものはどれかについてもアンケートをおこなった。また、その回答を選択した理由を記述する自由記入欄によって理由が明確になるようにした。

### 5.2.3 STEP1 のその他の要素の可能性

STEP1では評価とは別に「4つ以外の状態があると思いますか？」という質問をし、その他の要素の可能性についても調査をおこなった。

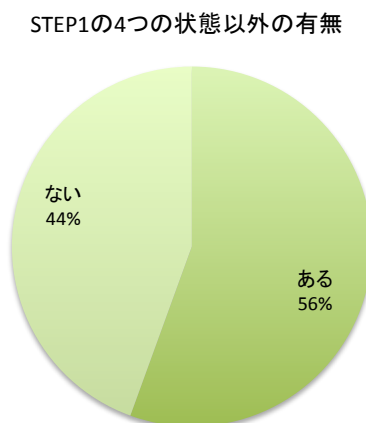


図 5-3 4つの状態以外の有無

その結果、「ある」という回答が半数強の56%となった。また、その内容と理由が明らかになるよう、自由記入欄を設けた。その回答の全てを下記の通り転記した。

「STEP1で提案した4つ以外の状態があるとすれば、それは何が考えられるか。」

- いたりきたり。
- 具体的になにかわからないのですが、もう少しありそうな予感…。
- 外部環境から INPUT される刺激の属性や強度によっては、他の状態もありうると思うのですが、それが何かと上手く説明することができません。ごめんなさい。
- "迷う・迷わない → 自己の要因
- 外乱因子 → 外部の要因"
- 時間がなく、行動したくてもできない。

- 「目標なく行動できる(行動する)」価値観で動くタイプ。外部刺激に対して直感的に動けるタイプ。
- ⑤ 目標を調整する。(Gap が大きすぎる場合、実際システムダイナミクスでは、FloatingGoal というのがあります。)
- やらざるを得ない感。
- 目標達成後。
- ”目標があるのに xxx だから行動しない”のように xxx に様々な理由がありそう。Ex)時間がない、お金がない。
- 目標が定まっていて、行動が始まっているが、継続できていないという状態が存在するのではないか？
- 目標はあるけど本当に必要な欲しい正しい目標かわからないので行動できない。
- あるとすれば、そもそも目標を持たないとか意識したことがない、という人もいるかと、、、
- 目標がないのに行動する。目標に気づいていない。
- ない場合(状態)が想定できなかった。

#### 4つの状態以外が「ある」ことを選択した理由

- 気分でもいったりきたりしてしまう。健康状態や、その日の気分にも左右される。基本的に大きな方向性は見失わないが、小さなギャップの発見と、それをうめていくことはささいなことにも左右される。
- 現状の範囲と認識できる部分が異なる。
- 今の自分の状態がそうなので…。
- 自分の目標達成の経験が、どれもやらざるを得なくてやったものだったから。ポジティブな状態でも達成するまでやってしまった。
- 4つとは、研究のバウンダリの中だけの話しをしているのだと理解しましたが、行動終了後も俯瞰的に見ればあるし、振り返りは他の目標達成に向けて自己効力感をために重要なのはと思いました。
- 切り口次第ではあるがこの4つでいいかも。
- 目標設定(TOEIC800、月商 100 万等)が何の意味をもたらさかしくりこないと、目標自体が弱いため。
- 目標という言葉がなくても、自己実現の為に行動している。日々の生活に追われ、見えなくなっているが結果、目標達成、自己実現に至ったときに気づいたりすることもあるのでは…？

#### 4つの状態以外が「ない」ことを選択した理由

- これ以外の場合分けをする場合に細くなるだけで枠は変わらない。
- MECE だと思ったから。



## 5.2.4 STEP2 の検証

STEP2の検証は、表 5-5のように、理解性・利用性・有効性についての軸で、5つの質問を通じて行った。

表 5-5 STEP2 の理解性・利用性・有効性の確認のための質問

質問番号	分類	質問項目
②-1	理解性	3つの要素があることについて理解できましたか？
②-2		3つの要素それぞれの内容について理解できましたか？
②-3		3つの要素のどれが不足しているか確かめる方法は理解できましたか？
②-4	利用性	3つの要素のどれが不足しているか確かめる方法は使いやすかったですか？
②-5	有効性	3つの要素のどれが不足しているか確かめられましたか？

STEP2についての定量的な質問は選択式の5段階評価とした。その回答結果を示す。

質問番号②-1から3では「理解性」について質問した。

質問番号②-1では3つの要素そのものの理解性について質問をし、「理解できた」の評価4を選択した回答者が最も多く51.9%、次に「よく理解できた」の評価5が48.1%、「どちらとも言えない」「理解できなかった」「全く理解できなかった」の評価3,2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.48 であった。

質問番号②-2では3つの要素の内容の理解性について質問をし、「よく理解できた」の評価5と「理解できた」の評価4が最も多くそれぞれ48.1%、「どちらとも言えない」の評価3が3.7%、「理解できなかった」「全く理解できなかった」の評価2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.44であった。

質問番号②-3では3つの要素を把握する方法の理解性について質問をし、「よく理解できた」の評価5を選択した回答者が最も多く48.1%、次に「理解できた」の評価4が44.4%、「どちらとも言えない」の評価3が7.4%、「理解できなかった」「全く理解できなかった」の評価2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.41 であった。

質問番号②-4では3つの要素を把握する方法の利用性について質問をし、「使いやすかった」の評価4を選択した回答者が最も多く63.0%、次に「とても使いやすかった」の評価5が22.2%、「どちらとも言えない」の評価3が11.1%「使いにくかった」の評価2が3.7%、「とても使いにくかった」の評価1の回答はなかった。平均の評価は 4.04であった。

質問番号②-5では3つの要素を把握する方法の有効性について、不足しているもの確かめることが出来たかという内容の質問をし、「そう思う」の評価4を選択した回答者が最も多く55.6%、次に「とてもそう思う」の評価5が25.9%、「どちらとも言えない」の評価3が18.5%、「そう思わない」「全くそう思わない」の評価2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.07であった。

STEP2と同様、相対的には、理解性が高く、利用性が低い結果となったものの、ほとんどの回答者が自分に不足しているものを見つけることができ、「どちらとも言えない」を選択した回答者も、自分の認識では把握したが、正解がないことなので難しいという回答であった。

質問番号②-1から5までの回答結果を以下の表にまとめて示す。

表 5-6 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果

質問番号	5	4	3	2	1	平均
②-1	48.1%	51.9%	0.0%	0.0%	0.0%	4.48
②-2	48.1%	48.1%	3.7%	0.0%	0.0%	4.44
②-3	48.1%	44.4%	7.4%	0.0%	0.0%	4.41
②-4	22.2%	63.0%	11.1%	3.7%	0.0%	4.04
②-5	25.9%	55.6%	18.5%	0.0%	0.0%	4.07

質問番号②-1から5の各々の設問に対する結果を表 5-6と図 5-5に示す。

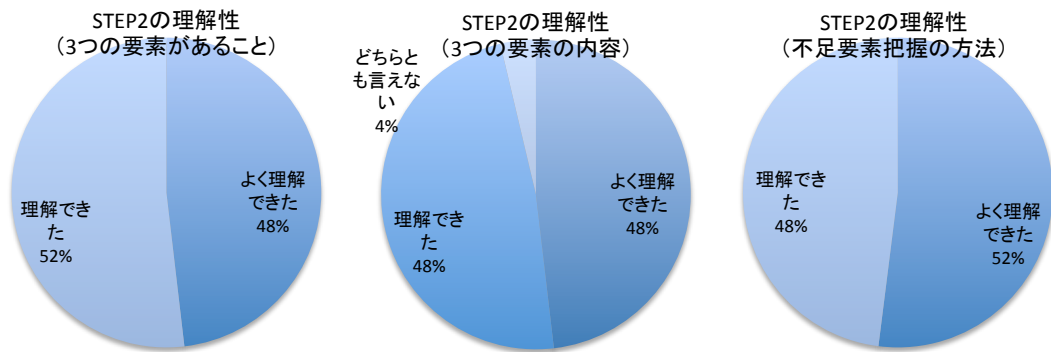


図 5-4 STEP2 の理解性

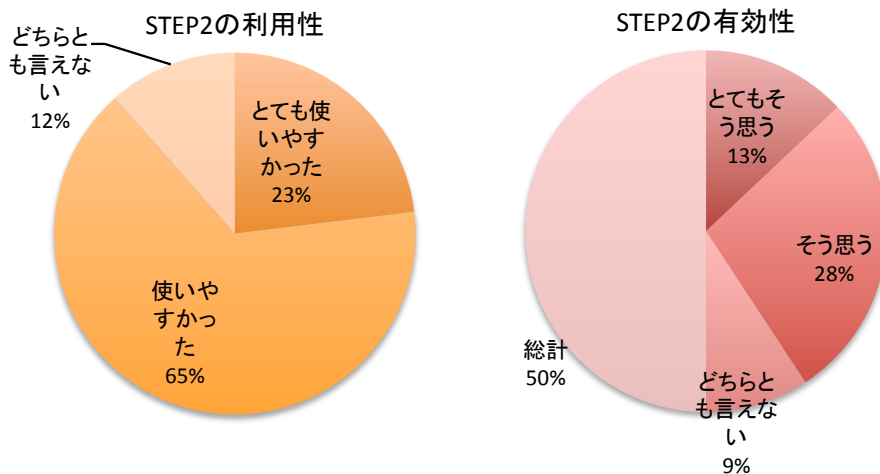


図 5-5 STEP2 の利用性・有効性

それぞれの質問に対しては、その回答を選択した理由が明らかになるよう、自由記入欄を設けた。その回答の全てを下記の通り転記した。

②-1 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- 行動の正しさ(ギャップを埋めるアプローチとしての)は、“できそう”のところに含まれるのかどうか疑問に思いました。
- 先行研究でそういっているから。体験からもそう思うから。
- ギャップを解決する方法を発見する、がたらないと思う。
- ただなぜこの3つなの？
- 理解できたし、同意できるが、この3つ以外にはないのかが不明。
- 楽しくないとつづかない。
- ギャップを自覚しつつも、期待や楽しさがないと継続はできず、現実(壁)にぶつかり、あきらめそうだから。
- 夢中になれて楽しめる(ex)サッカー)は自分が経験してきて共感できる。
- 本当にこの3つの要素を常に意識して行動すれば達成できると思いました。

②-2 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- なんとなく実体験としてあった感覚を最適な言葉で表してもらった感じがする。
- 目標達成に向けてマイルストーン(中間目標)の設定はどの要素に入るのか疑問に思いました。
- ギャップを自覚しつつも、期待や楽しさがないと継続はできず、現実(壁)にぶつかり、あきらめそうだから。
- 自分自身の体験に当てた上で、納得感が強かった。
- 自分の体験を考えた時に3つの要素があったので。

②-2 で評価 3 の回答を選択した理由

- 楽しさが継続のためのモチベーションになるのはとても理解できる一方で最初の目標設定の時のモチベーションの話がないのは不足を感じました。

②-3 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- 可視化されたため。
- 選択形式で分かりやすい。
- 書き出す事での気づき、が出易い手法であることも体感的に理解できました。
- ギャップ認識は数値化しやすいので、わかりやすいが自己効力感と楽しむ余裕というのは、タイミングや、健康状態等で大きく変化しそうなところでもあるので、文字にして分析、分解すると、ブレないと感じました。
- 明らかに楽しさが少なかった。

②-3 で評価 3 の回答を選択した理由

- なんとなくは同意できるが確証がもてないもやもやした気持ちです。
- 不足要素は可変的なものであるなので、その都度この WS をやるよう商品化した方が汎用的。

②-4 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- 選択式のため。
- 最後に3つの要素の有無をまとめさせるとなお良い。
- 項目がブレイクダウンされていて、わかりやすかった。
- 具体化したことで再認識できた。
- 現状に置き換えて考えることが簡単にできた。

②-4 で評価 3 の回答を選択した理由

- 後で見返してみるとよく分からなかった。
- 例に出ていた英語の目標というのがわかりやすかったですが、自分に置きかえると難しかったです。

②-5 で評価 5,4 の回答を選択した理由

- 3つの要素にわけて考えていくことにより、自分自身の中でも整理がされ、認識することができるようになる。
- 各回答をした後に自分で比較できるから。
- 小さい成功体験が人の気持ちをキープさせてくれる事は感じる為。
- 上記と一緒に具体化する事で認識できたのが大きい。
- 楽しさを求めて目標に取り組んでいなかった事に気付きました。

②-5 で評価 3,2 の回答を選択した理由

- 自分の認識できるところは確認できる。
- ほとんど不足しているふう感じた。
- 「楽しさ」のところで、たとえば山登りみたいに達成した瞬間にはたのしいが行程は苦しいパターンもあると思うのですが、そういう場合の扱いが今の設問だと「楽しくない」になってしまうような気がした。
- 偏りがあるものの書き出すことで気づくことができましたが正解がない分難しかったです。

## 5.2.5 STEP2 その他の要素の可能性・3要素のうち重視するもの

STEP2では評価とは別に「3つ以外の要素があると思いますか?」という質問をし、その他の要素の可能性についても調査をおこなった。

STEP2の3つの要素以外の有無

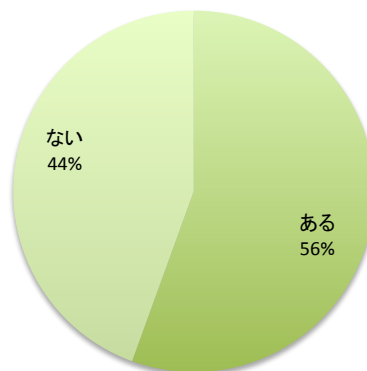


図 5-6 4つの状態以外の有無

その結果、「ある」という回答が半数強の56%となった。また、その内容と理由が明らかになるよう、自由記入欄を設けた。その回答の全てを下記の通り転記した。

「STEP2で提案した3つ以外の要素があるとすれば、それは何が考えられるか。」

- 自分自身の中で、それ以外にあるライバルを見極め、阻害されないようにすることも必要かも。
- これも先程と同じで、3つ要素以外にもありそうな予感…。
- 心の中は複雑なので、何があるのか、又はないのか、正直わからない(実証するのが難しい)と感じています。ですので、心の内部よりも、その心に影響を与える外部の刺激にフォーカスを当てた方が良いと感じました。(回答になってなくて、ごめんなさい。)
- ②-1、②-2 のような要素。
- 目標と現状のギャップを埋めるためのプロセスが明確になっているかどうか。
- 正しいやり方。
- ギャップを解決する方法。
- できそうな気になるようなマイルストーンの設定。
- 恐怖心。(達成しないことで発生するリスク?)
- 外的要因。
- ”楽しそうだからできそう”と思うことがある気がする。つまり”できそう”と“楽しさ”は明確には分離できないのでは?

- 具体的には言えないが、何となく、他にもありそうな印象。
- 小さい成功体験を、何回、どのくらいの期間で感じれるかの時間の視点。
- 継続していく為に、検証というプロセスがあってもよいかと思いました。
- 目標に対する自分の気持ちの度合い。

「ある」を選択した理由

- ①原体験でつきすすむような場合には、向いているイノベーションリーダー向き。
- ②組織の2:6:2。普通の能力ゾーンの人、解決策がみえないと立ちどまると思う。
- ギャップが大きすぎて、他の支援要素が働かないことは多々あるため。
- 周辺環境の良し悪しが継続には大きく影響する気がする。(ジムが近くにある/ジムに行くお金がある/時間が取れる等)
- 時間がかかると自身なくしていく事もあるため。
- 検証＝ギャップになるのかもしれませんが、差分を埋めるための行動継続の途中経過として、検証が必要かと思いました。

「ない」を選択した理由

- 思いつかない。
- とりあえず目標達成のための手法がまだ見つけられないから。単純に言えばどうやって英語を勉強していいのかわかりません。

また、「3つの要素の中で自分にとってどれが最も重要だと思いましたか？」という質問をし、3つの要素の中でどれが重要だと思うかについても調査を行った。

表 5-7 3 要素のうち最重要視するもの

質問番号	1.ギャップ認識	2.自己効力感	3.楽しさ	4.どれも無い
②-7	25.9%	40.7%	29.6%	3.7%

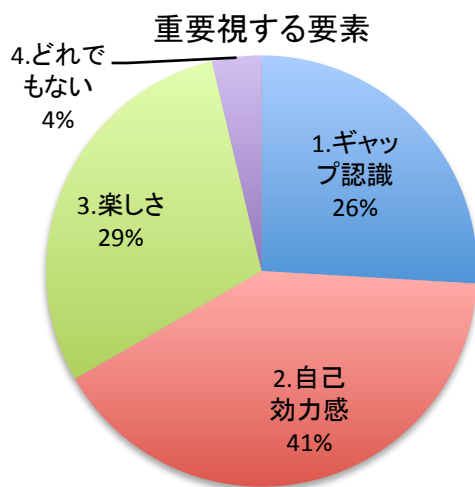


図 5-7 3 要素のうち最重要視するもの

その結果、「自己効力感」を選択した回答者が最も多く40.7%、次に「楽しさ」が29.6%、「ギャップ認識」が25.9%、1名のみどれでもないという回答があった。若干の差はあるものの、重要だと思う要素が大きく分かれたことがわかり、3つがどれも重要であることを示唆しているのではないだろうか。と伺わせたのと同時に、人によって問題意識が違うということも改めて示された。また、その回答を選択した理由が明らかになるよう、自由記入欄を設けた。その回答の全てを下記の通り転記した。

#### 「ギャップ認識」を選択した理由

- プロセスが見えるから。
- ギャップを認識することにより「あるべき姿」の自分じゃないと認識し、それがやる気を向上させると思うから。
- やる気がなくなった時でも、何をすれば最低限 OK なのかがわかるため。
- 現状、まず目標設定が必要だと感じたので。
- 行動を起こすきっかけとなるから。
- 他の二つの項目は満たされているため、自分に不足しているのはこれしかないと確信できた。

#### 「自己効力感」を選択した理由

- 人のアドバイス、明確な方法とかで出来そうと思わないとやらないかと思うから。
- どちらかというとなら効果の実感が重要。
- 効率性を考える性格なので、達成できそうな目標のみ、取りかかると思うからです。
- 不足部分が明確に分かった。
- 自分にとっての実感(できること、できないこと)があると次の飛躍につながる。ただし、ギャップ認識がなければ始まらない。
- 「できる」と思わないと初期目標の場合あきらめてしまいそう。
- 行動を起こすことに直結していそうだったから。

#### 「楽しさ」を選択した理由

- フロー状態に入ることが、心理状態を上げ継続につながるため。
- 研究が特にそう。
- 楽しければ、目標がなくても自己効力感がなくてもやれる気がしたから。
- 性格の問題でもあるのですが、保守的な面があると、楽しさより負担を先に考えがちです。
- 夢中になれることが大切だと思うので。
- 飽きやすい性格のため、楽しみながらであればできそうです。

- 目標達成するにあたり、楽しさが非常にいつも少ない。
- 継続すればだれでも達成できる事(ダイエット)だと頭の中でわかっているが行動になかなか移せない。めんどくさい。楽しい事だったら率先してやっているとと思うから。

「どれでもない」を選択した理由

- あえて言えば「正しいやり方」。

## 5.2.6 STEP3 の検証

STEP3の検証は、表 5-8のように、理解性・利用性・有効性についての軸で、3つの質問を通じて行った。

表 5-8 STEP3 の理解性・利用性・有効性の確認のための質問

質問番号	分類	質問項目
③-1	理解性	対応策を考える方法について理解できましたか？
③-2	利用性	対応策を考える方法は使いやすかったですか？
③-3	有効性	対応策が考えられましたか？

STEP3についての定量的な質問は選択式の5段階評価とした。その回答結果を示す。

質問番号③-1では対応策を考える方法についての「理解性」について質問をし、「理解できた」の評価4を選択した回答者が最も多く63.0%、次に「よく理解できた」の評価5が29.6%、「どちらとも言えない」の評価3が7.4%、「理解できなかった」「全く理解できなかった」の評価2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.22 であった。

質問番号③-2では対応策を考える方法についての「利用性」について質問をし、「使いやすかった」の評価4が最も多くそれぞれ51.9%、次に「どちらとも言えない」の評価3が18.5%、「とても使いやすかった」の評価5と「理解できなかった」の評価2が同数の14.8%「全く理解できなかった」の評価1の回答はなかった。平均の評価は 3.67であり、初めて4を下回る結果となり、対応策を考え易くするために説明やワークシートを改善すべきであることが示された。

質問番号③-3では対応策を考えることができたかについて質問をし、「そう思う」の評価4を選択した回答者が最も多く44.4%、次に「とてもそう思う」の評価5が29.6%、「どちらとも言えない」の評価3が22.2%、「そう思わない」の評価2が3.7%で「全くそう思わない」の評価1の回答はなかった。平均の評価は 4.00 であった。



質問番号③-1から3までの回答結果を以下の表にまとめて示す。

表 5-9 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果

質問番号	5	4	3	2	1	平均
③-1	29.6%	63.0%	7.4%	0.0%	0.0%	4.22
③-2	14.8%	51.9%	18.5%	14.8%	0.0%	3.67
③-3	29.6%	44.4%	22.2%	3.7%	0.0%	4.00

質問番号③-1から3の各々の設問に対する結果を図 5-8に示す。

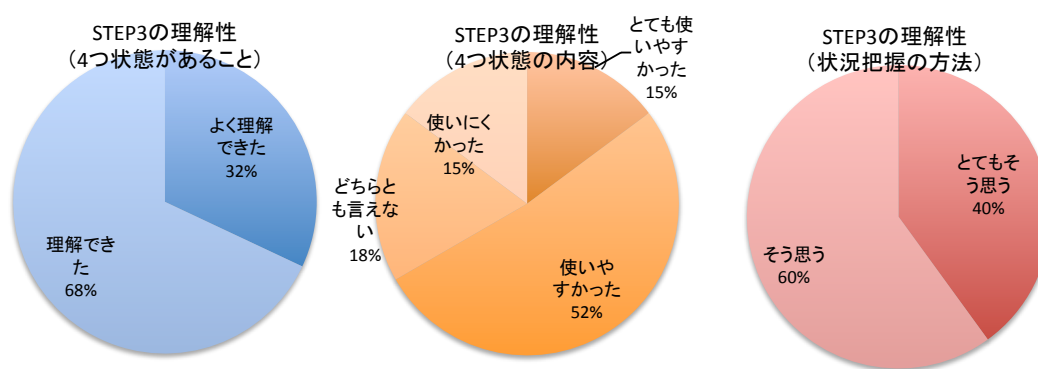


図 5-8 STEP3 の理解性・利用性・有効性

それぞれの質問に対しては、その回答を選択した理由が明らかになるよう、自由記入欄を設けた。その回答の全てを下記の通り転記した。

③-1で評価5,4の回答を選択した理由

- 対応策はケースバイケースになると思うのでもしも3つの要素の整理が充分でない人には使えないかもしれない。ただ3つの要素をしっかりと認識していれば非常に有効だと思う。
- 不足部分を見ながらどうするか考えることができた。
- 対応策を考えた結果、目標をいったん下げることも有だと思う。
- 思考の発散過程があるとなおよい。
- 要素が示されていて、ガイドされたので。
- 考え方が明確に示されていたから。
- 分解することで、何が足りないかが明確になる。
- 考察の参考になるポイントが多数記載されていた為。
- 自分に足りていない部分が明確にわかったので。(楽しさ)

③-1で評価3の回答を選択した理由

- そもそも3つの要素でいいのかわかってないので…。

③-2で評価5,4の回答を選択した理由

- Step になっているので、使いやすい。
- 3つの要素別に書く欄が分かれているとより良い。
- 3～4分で簡単にできました。

③-2で評価3,2の回答を選択した理由

- それで対応策になっているのか納得感が不足している。STEP3で挙げたものがそれでいいのかわかなくて「どちらでもない」にしてしまった。
- イメージが湧きづらかった。
- まだ本気でないと考えるのむずかしいです。
- イノベーションを起こすようなアイデア実現(新しい事業)には今回の事例はあわないと感じました。
- 欄がフリーな感じだったので少々戸惑った。「これで正しいかな?大丈夫かな?」と描き終えてから心配になった。
- 感情の部分はあいまいなラインや、状況、他者との関係もあるので、書き出すことはできても、実践できるかわかなくて不安に思いました。

③-3で評価5,4の回答を選択した理由

- 整理されているのですいすい出てくる。
- 自分が目標を達成するとき、なにが必要なかがわかった。
- 足りない部分があったので、考える事ができた。
- いろいろな策を考えることができた。全体でシェアできるとなおいですね。
- 自分に足りない点をはっきりと見えるので、現状把握するのに便利だと思った。
- 要素が示されていて、ガイドされたので。
- ギャップを認識したことにより自分が何をしなければならないかが明確に見えてきた為。
- 目標の設定は大事だと改めて感じる事ができました。
- 行動に移す為に「楽しさ」が足りないとわかったから。

③-3で評価3,2の回答を選択した理由

- 本当は「必ず継続できそう」だけど、必ずかといわれるとむずかしくて、今日をきっかけにぐらいだったら継続できると思いました。
- まだ本気でないと考えるのむずかしいです。
- 時間がない、という問題はどうすべきか悩んでしまった。
- 対応策なのか、必須課題として取り組まなければいけないことか、自分で考えがまとまっていないうちの書き出し手法として活用したいのですが今はできませんでした。

## 5.2.7 手法全体の検証

手法全体の検証は、表 5-10のように、理解性・利用性・有効性についての軸で、4つの質問を通じて行った。

表 5-10 手法全体の理解性・利用性・有効性の確認のための質問

質問番号	分類	質問項目
④-1	理解性	手法について理解できましたか？
④-2	利用性	手法は使いやすかったですか？
④-3	有効性	手法を使ってみると、事前アンケート③で書いた達成したいことについての行動は、継続ができそうだと思いますか？
④-4		手法を使ってみると、事前アンケート③で書いた達成したいことについての行動は変えられそうですか？

手法全体についての定量的な質問は選択式の5段階評価とした。その回答結果を示す。

質問番号④-1では手法全体についての「理解性」について質問をし、「理解できた」の評価4を選択した回答者が最も多く63.0%、次に「よく理解できた」の評価5が29.6%、「どちらとも言えない」の評価3と、「理解できなかった」の評価2が3.7%、「全く理解できなかった」の評価1の回答はなかった。平均の評価は 4.19 であった。

質問番号④-2では手法全体についての「利用性」について質問をし、「使いやすかった」の評価4が最も多くそれぞれ70.4%、次に「とても使いやすかった」の評価5が22.2%、「どちらとも言えない」の評価3が25.9%、「使いにくかった」「とても使いにくかった」の評価2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.15であった。

質問番号④-3では手法利用により達成したいことについての行動は、継続ができそうかについて質問をし、「そう思う」の評価4が最も多く40.7%、次に「とてもそう思う」の評価5が33.3%、「どちらとも言えない」の評価3が25.9%、「そう思わない」「全くそう思わない」の評価2,1の回答はなかった。平均の評価は 4.07であった。

質問番号④-4では手法利用により達成したいことについての行動は、変えられそうかについて質問をし、「そう思う」の評価4が最も多く55.6%、次に「どちらとも言えない」の評価3が22.2%、「とてもそう思う」の評価5が18.5%、「そう思わない」の評価2が3.7%、「全くそう思わない」の評価1の回答はなかった。平均の評価は 3.89であった。

質問番号③-1から3までの回答結果を以下の表にまとめて示す。

表 5-11 STEP1 についての理解性・利用性・有効性の確認結果

質問番号	5	4	3	2	1	平均
④-1	29.6%	63.0%	3.7%	3.7%	0.0%	4.19
④-2	22.2%	70.4%	7.4%	0.0%	0.0%	4.15
④-3	33.3%	40.7%	25.9%	0.0%	0.0%	4.07
④-4	18.5%	55.6%	22.2%	3.7%	0.0%	3.89

質問番号④-1から3の各々の設問に対する結果を図 5-9と図 5-10に示す。

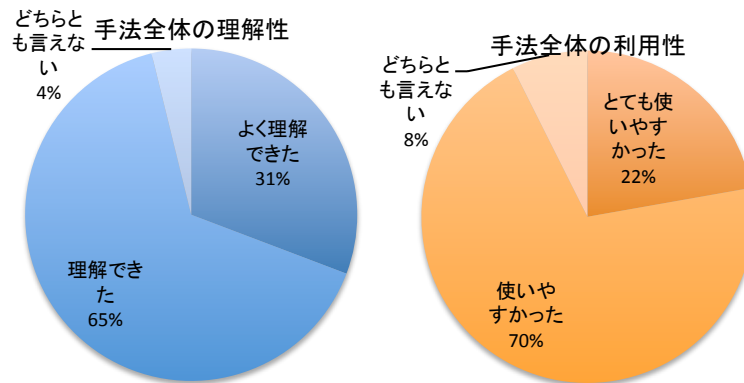


図 5-9 手法全体の理解性・利用性

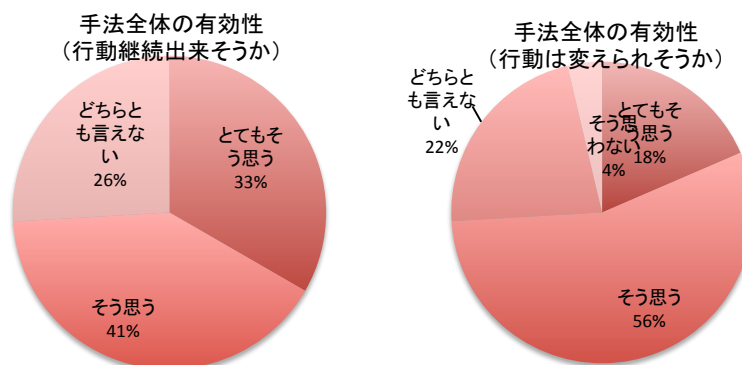


図 5-10 手法全体の有効性

それぞれの質問に対しては、その回答を選択した理由が明らかになるよう、自由記入欄を設けた。その回答の全てを下記の通り転記した。

④-1で評価5,4の回答を選択した理由

- 難しい表現がなかった。
- STEP が、きちんと示されていたから。
- 自分についてまとめる機会があまりなかったので良い機会になった。興味がでました。
- 今まで漠然とやせたいと思っていただけでしたが、この手法を使うと足りていない部分が明確にわかりました。

④-2で評価3,2の回答を選択した理由

- もやもや感あり。自分のやる気じたいに。
- 手法の目的とユーザがわかりにくかった。システム Usecase を明確にしてみては？

## 5.2.8 手法全体の妥当性確認

本研究は、行動継続に苦手意識を持った人が行動し易くなることを目的として行ったものである。その為、事前アンケートで参加者に「何か達成したいことがあるとき、あなたはそのための行動が継続出来るタイプだと自分で思いますか？」という質問を事前アンケートで行い、「全くそう思わない」「そう思わない」「どちらとも言えない」という後ろ向きな回答をした群 (N=13) を苦手意識ありと分類、「そう思う」「とてもそう思う」と前向きな回答をした群 (N=14) を苦手意識なしと分類し、それぞれの群で手法利用前後で有意差が出るかどうかt検定を行った。その結果、苦手意識ありの群においてのみ、有意確率0.022で5%有意となった。つまり、手法利用前後比較により、苦手意識のある人にものみ手法が有効であることも同時に示された。

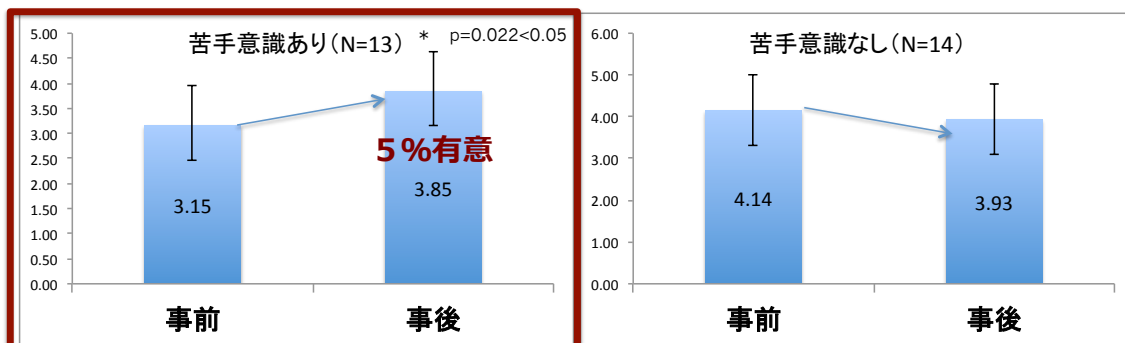


図 5-11 手法利用前後比較 (苦手意識あり群/なし群)

また、全ての指標について、苦手意識あり群・なし群において、平均値がどの程度変わるのかを調査したのが、表 5-12である。事後アンケート②-2 (STEP2の理解性) 及び、③-2 (STEP3の理解性)を除く16項目において、苦手意識あり群の平均値は、苦手意識なし群よりも低い結果となり、手法の各プロセス及び全体の理解性・利用性・有効性についての評価もネガティブであることも示された。

表 5-12 苦手意識あり群/なし群における平均値の比較

	苦手	得意	総計	Gap
事前④	3.15	4.14	3.67	-0.99
事後①-1	4.46	4.71	4.59	-0.25
事後①-2	4.08	4.71	4.41	-0.64
事後①-3	4.23	4.64	4.44	-0.41
事後①-4	4.00	4.07	4.04	-0.07
事後①-5	4.15	4.36	4.26	-0.20
事後②-1	4.31	4.64	4.48	-0.34
事後②-2	4.46	4.43	4.44	0.03
事後②-3	4.15	4.64	4.41	-0.49
事後②-4	3.85	4.21	4.04	-0.37
事後②-5	4.00	4.14	4.07	-0.14
事後③-1	4.15	4.29	4.22	-0.13
事後③-2	3.69	3.64	3.67	0.05
事後③-3	3.92	4.07	4.00	-0.15
事後④-1	4.08	4.29	4.19	-0.21
事後④-2	4.08	4.21	4.15	-0.14
事後④-3	3.69	4.43	4.07	-0.74
事後④-4	3.85	3.93	3.89	-0.08

## 5.2.9 当事者利用形式による検証・妥当性確認の考察

当事者利用形式における検証・妥当性確認によって、本研究での提案手法は、本研究の目的である「行動継続に苦手意識を持った人」に対して有効な手法であることが示されたが、手法の中身を見ていくと、表 5-13のようにSTEP1から3へと進行するにつれ、理解性・利用性・有効性の平均値が下がっていく傾向にあり、自分の状況や不足要素が分かっても、実際に対応策を考える難しさが示された。

コメントにあるように、行動継続したいことに対して向き合い、実際に手を動かして可視化することにより、そのことに対する考えが変わることや、新たな気づきがあるということも分かった。特に、行動を起こし継続させる為の3要素を把握するプロセスであるSTEP2は、自身の過去の経験と紐づけながら、足りない要素を明確にしていくプロセスでもあったことが分かった。

図 5-12のように、点数ごとに色分けした円グラフを並べてみると、全ての質問において、理解性が高く、利用性が低いということも分かり、理解は出来るものの、利用のし易さがやや低くなっており、特にSTEP3のワークシート記入欄の記入しづらさから2点を付けた参加者が2名いた。これらはワークシートの改善により回避出来る問題である。それ以外にも設問の表現や、図の使い方等の工夫が必要であることが示された。

表 5-13 STEP1,2,3,全体の理解性・利用性・有効性 平均点

	理解性			利用性	有効性
STEP1	4.59	4.41	4.44	4.04	4.26
STEP2	4.48	4.44	4.41	4.04	4.07
STEP3	4.22			3.67	4.00
全体	4.19			4.15	4.07

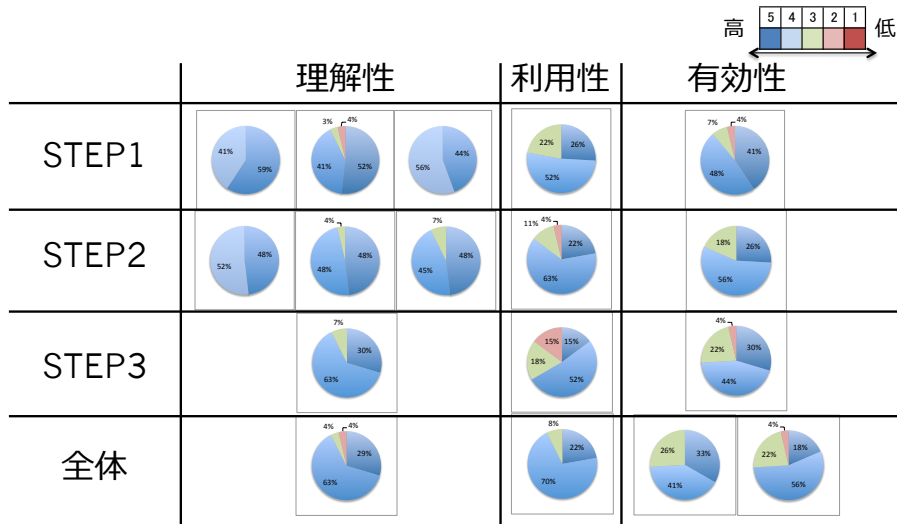


図 5-12 STEP1,2,3,全体の理解性・利用性・有効性 評価点別シェア

## 5.3 コンサルティング形式による検証・妥当性確認

### 5.3.1 検証方法

企業の研修の中で、トレーナーが研修生に対して実施し、その後インタビューを行う形で確認を行った。

### 5.3.2 コンサルティング形式による手法の実施

企業の人材育成研修(実際の状況を想定したロールプレイング)の中で、トレーナーが研修生の状態を把握(STEP1)、不足要素を把握(STEP2)、解決策を具体的に次々提案した。(STEP3)

### 5.3.3 手法利用後インタビュー

研修後、トレーナーが研修生にインタビューを行った。内容は下記のとおりである。

Q1:研修の前後で気持ちの変化はありましたか？

- 相手の目線で言えてなかったなど(感じました。)
- 噛み砕いた目線で(話しが)出来るようになるにはどうしたらいいかということでトークスクリプトとか作っておきたいなと思って昨日の日報にも実際に書きました。
- (トレーナーの具体例を挙げた)説明がわかりやすくて(イメージしやすかったので)そう言えたら顧客のモチベーションも昨日の自分みたいに上がるだろうなと思いました。
- 転換率(業務上の専門用語)とかも(自分たちは)当たり前知ってることだけど顧客にとったら分からない人もいるし、ちゃんと説明できるようにしたいし、そしたら(話しの)幅も広がるし、(自分の話す内容の)ひきだしも増えてトークバリエーション広がっているいろんなタイプの店舗さんに使えるようになって結果も残せるだろうなと(想像できました。)
- 自分の状態は、4つの中だったら「迷わず行動できる」だと思います。目標あるし、実際出来るって思ってるから行動出来るし。
- (商品の)画像がいけないという話しが(トレーナーから)あったが、その場の雰囲気がいいところをほめてしまい、顧客を成長させられてないことについてネックだと思います。(再確認しましたという意味)
- 二歩下がって、サポートすべきなのかサポートしたけどやっぱダメだ、無駄なコールになる、等顧客の見極めが難しいですね。
- 仕事は楽しいし、目標とギャップわかりつつそれを習得していこうとしているから続けていけています。



- 仕事もそうですが、ジムは続かなかったのに、ヨガは続けることができています。
- 最初楽しそうやってみようって思って、ダイエット、健康のことも考えて始めました。
- やったら楽しくて、目標と言うか理想の(きれいな自分でいたい)とかもあるし、ヨガって、きれいな先生が多くていいな(とも思っています。)
- ギャップ認識しつつ、出来るって思って、楽しくて…(まさに)これ理解できます。
- なので継続できている(と思います。)
- この気持ちがあると(続けられると思います。)
- パソコン(教室も)まずやってみよう(と違って始めて)覚えられる楽しさ(がありますし。)試験受かるのかなという不安はありますけどね…
- いろいろ研修やって行動変えられる(と思いました。)
- 行動変えれば結果も変えられるから(手法について同意できます。)

Q2:3つの要素以外に何かあると思いますか？

- やらざるを得ない状況や環境はどうでしょうか。目標があつてやらざるを得ない状況になったということなので目標と自分のギャップかもしれないですね。私、大学生のとき、新聞奨学生をやっていたのですが、やらざるを得ない状況だったので、継続できました。でもそれは、目標があつたからですね。(そう考えると)本当に3つにあてはまると思います。

#### 5.3.4 コンサルティング形式による検証・妥当性確認の考察

インタビューコメントを通して、手法の利用により、研修生の意識を変え、行動継続促進のきっかけを作ることが出来たことが示されるとともに、インタビューコメントが、当事者利用形式にて取得したアンケートコメントとの一致確認の必要性が示された。

## 5.4 当事者利用形式のアンケートコメントと、コンサルティング形式のインタビューコメントの質的一致確認

### 5.4.1 確認方法

当事者利用形式のアンケートコメントと、当事者利用形式にて、自由記入欄に記入してもらったアンケート回答選択理由は、設問ごとに設置されているものの、一人の回答者が似通った内容を繰り返して記述したり、適切ではない箇所へコメントを記入したりする例が散見された。そこで、アンケートの自由記入欄で得られた126個全てのコメントについてまとめてオープンコーディングを行った。

### 5.4.2 オープンコーディング

オープンコーディングのプロセスは、初めに126個のコメントを丹念に読み込み、回答を切片化(意味が通じる適当なまとまりに区切ること)する。その後、それらをグループ化し、グループ名をつけると48個となった。その48個のグループ名に、先ほどの126個全てのコメントを振り分ける作業を行った。その際、一つのコメントが複数のグループにまたがることを許容し、次頁の表 5-14のようにグループごとに回答数及び回答人数をカウントした。

表 5-14 コメント回答数ランキング

#	回答数 ランク	回答数	回答 人数	コメント内容
1	1	59	18	手法(の一部または全部)には納得できる
2	2	23	13	条件さえ満たせば、手法(の一部または全部)には納得できる
3	3	15	7	自分の実体験や知識と照らし合わせて同意できる
4	4	9	4	手法(の一部または全部)を使ってみて、何となくもやっとした
5	4	9	4	自分に足りないものがわかった
6	6	8	6	目標が行動に大きく影響すると考えている
7	7	6	5	行動を起こし継続させるための3要素は、3つを自分なりに整理することが重要である。
8	7	6	4	フローチャートがわかりやすかった
9	7	6	3	解決策を考えるためのガイドが明確でイメージしやすかった
10	10	5	4	元々の性格が行動に影響すると考えている
11	10	5	2	選択形式だったのがわかりやすかった
12	10	5	4	作業が少なくシンプルで考えやすい
13	13	4	3	手法を使って、今の自分自身の何かについて多くの気づきが得られた
14	13	4	3	実際に手を動かし、可視化して俯瞰できると自分の意識が変わると思った
15	13	4	2	手法を適用する対象を明確にした方がいいと感じた
16	13	4	4	説明があったので理解できたが、説明がなく紙を見ただけだったら理解できなかった
17	17	3	2	手法の一部について、MECE感があると思う
18	17	3	2	わかることと出来ることは違う
19	17	3	3	行動を起こし継続させるための3要素は3つで十分なのかわからない。
20	17	3	3	時間の概念を手法に取り入れた方がいいと思った
21	17	3	3	解決策を考えるためのガイドが不明確でイメージしづらかった
22	17	3	2	こうすればいいという正解を知りたいと感じた
23	17	3	2	目標に対する考え方と手法利用時の心理状態には関係があると思う
24	24	2	2	目標達成のための行動にはマイルストーンが重要であると思う
25	24	2	1	目標達成のための行動には本気かどうか重要であると思う
26	24	2	2	目標が複数ある時は、優先順位が行動に影響すると考えている
27	24	2	1	行動を変えるには手法で言っている以上のもっと強い何かがあると思う
28	24	2	2	行動を起こし継続させるための3要素は有効である。
29	24	2	2	目標自体の正しさが重要である
30	24	2	1	行動自体の正しさが重要である
31	31	1	1	この手法は汎用性が高いと思う
32	31	1	1	行動継続を説明する状態は4つで十分なのか不安である
33	31	1	1	自分の実体験や知識と照らし合わせて同意できない
34	31	1	1	自分で認識できないところについても重要だと考えている
35	31	1	1	行動を起こし継続させるための3要素は、実体験としてあったものに適切な名前がついたように感じた
36	31	1	1	対応策を考えるにあたり、発散するプロセスが必要であるように思う
37	31	1	1	手法利用時に、対応策を共有できるとより有効になると感じた
38	31	1	1	行動を起こす動機と、継続させる動機は違うと思う
39	31	1	1	行動を起こす動機と、継続させる動機は違い、手法は行動を起こす方に有効だと思う
40	31	1	1	楽しくなる仕組みが重要だと感じた
41	31	1	1	状態別に対処方法が異なるため全ての組み合わせを試せば有効だと思う
42	31	1	1	自分の状態をはっきりさせるには、どちらでもないにチェックしない方がいいと感じた
43	31	1	1	行動を変える必要性をわからせるプロセスはもっと複雑である
44	31	1	1	いかに「楽しくて仕方なくなる」に持っていかけることが重要であると思う
45	31	1	1	事前アンケート③で書いたことに対して、「今、努力していることは？」という問いかけがあれば、この手法を使ったことで、行動を変えるべき・変えなくていい、というのがもっと見えやすくなるのでは？と思
46	31	1	1	目標を持たずに達成する人もいるのではないかと思う
47	31	1	1	目標設定の時のモチベーションが重要であると思う
48	31	1	1	第三者からの共感や、専門家や仲間との楽しさはとても重要と思う

コンサルティング形式にて、手法実施後行ったインタビューについても同様に、当事者利用形式にて作成したグループに振り分け、表 5-15のように回答数をカウントし、インタビューの中で頻繁に登場したグループについては、黄色に塗りつぶし、アンケートから抽出したグループ名と紐づけた理由を記載した。

表 5-15 インタビューコメントとアンケート回答の一致箇所

Rank	インタビューコメント数	#	アンケートコメント内容	各アンケート回答/インタビューコメントをここに紐づけた理由
1	16	3	自分の実体験や知識と照らし合わせて同意できる	自分の経験や知識と照らし合わせているようなコメントは全てこれを選択した。
2	15	1	手法(の一部または全部)には納得できる	納得できたというような手法に対しポジティブなコメントは全てこれを選択した。
3	9	13	手法を使って、今の自分自身の何かについて多くの気づきが得られた	自分自身の中の何かに改めて気づいたというようなコメントは全てこれを選択した。
4	8	5	自分に足りないものがわかった	気づきを得たもののうち、特に自分に足りないものが分かったというようなコメントは全てこれを選択した。
5	2	14	実際に手を動かし、可視化して俯瞰できると自分の意識が変わった	可視化したことや、実際にそれを見たことによって気づきがあったようなコメントは全てこれを選択した。
6	1	7	行動を起こし継続させるための3要素は、3つを自分なりに整理することが重要である。	3要素の整理が重要というようなコメントは全てこれを選択した。
7	1	10	元々の性格が行動に影響すると考えている	性格で行動が変わるとするようなコメントは全てこれを選択した
8	1	18	わかることと出来ることは違う	分かっても行動できる場合ばかりではないというようなコメントは全てこれを選択した。
9	1	28	行動を起こし継続させるための3要素は有効である。	3つの手法に共感できるというようなコメントは全てこれを選択した。

### 5.4.3 質的研究の専門家による一致確認

5.4にて集計した内容(アンケートの128個の自由記入欄記載コメント及び、48個のラベル名に紐づけたデータ、インタビューの17個のコメント及び、48個のラベル名に紐づけたデータ、そして紐づけた理由)の一致確認について、質的調査法を専門とする研究者である広島大学産学・地域連携センター 特任准教授 川瀬 真紀氏 に依頼し、48個のラベル名の内の5個についてコメントをもらった。

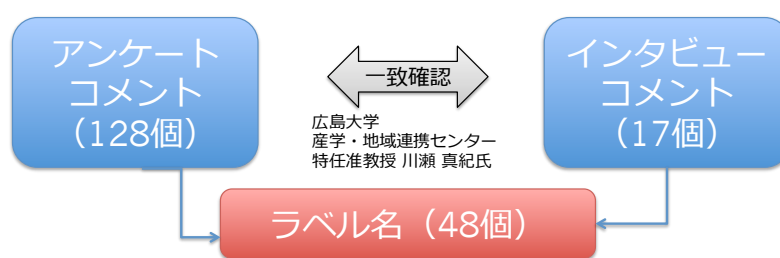


図 5-13 インタビューコメントとアンケートコメントの質的一致確認

(1)「1. 手法(の一部または全部)には納得出来る」について

このグループ名が「手法(の一部または全部)が役に立った」という枠であれば、インタビューコメントとの重なりを認められます。被験者にとって、「納得出来る」という表現が「役に立つ」という意味を持っている可能性があるのであれば、説明を加えられると分かりやすいよう読みました。ただし、二つのインタビューコメントについては、つぎのことが考えられと思います。

インタビュー中の「ギャップ認識しつつ、出来るって思って、楽しくて…(まさに)これ理解できます。」

「理解できます」とあるので、これは、「納得出来る」としてよいと思います。インタビューのこの箇所のみが、「理解出来る」という、「分かる」に関連する表現を使い発話していました。「理解」、「分かる」といった態度が示されて、初めて、「納得」につながり得るよう考えます。したがって、このコメントは、「納得」としてもよいよう思います。

「行動変えれば結果も変えられるから(手法について同意できます。)」

「(手法について同意できます)」という部分が、宇佐美さんの推測であれば、「同意出来る」と推測する理由を、データ分析部分に加筆する必要があります。このコメントを述べた被験者に、確認する方法でも検証できます。(間主観性intersubjectivityの技法を活用)

(2) 13. 「手法を使って、今の自分自身の何かについて多くの気づきが得られた」について  
A6、A11、A14、A15、A19に重なりを認めなかったのは、なぜかを書かれるとよいと思います。みなさん、それぞれに自己認識をされているよう受け留められます。

(3) 3. 「自分の実体験や知識と照らし合わせて同意出来る」について  
R1の「同意出来る」という部分が「何に同意出来る」かを分からず所見を書きます。「同意」が「振り返り」を含んで、自分の実体験や知識についてへの内省であれば、A8とA10との重なりを検討されるとよいよう思います。

むしろA16、A17には、実体験と知識についての言及がないよう思われました。

(4) 5. 「自分に足りないものがわかった」について  
A3、A4、A5、A8、A10は、他のコメント以上に具体例が出ていると思います。今まで自分がやっていない事をやったり、これからやるようにしようと思うことは、「自分が出来ていない」部分への気づきだと思います。「出来ていない」、つまり「足りないもの」ともいえるのではないのでしょうか？「足りないもの」を、たとえば、性格、ものの見方、考え方だけに限定しているのであれば、ここでの重なりも変わってくると思います。

(5) 7. 「行動を起こし継続させるための3要素は、3つを自分なりに整理することが重要である。」

どのインタビューコメントを選ばれたか分かりませんでした。

-----

(2)の補足

A6 自分の状態は、4つの中だったら「迷わず行動出来る」だと思います。目標あるし、実際出来るって思ってるから行動出来るし。

A11 仕事は楽しいし、目標とギャップわかりつつそれを習得していこうとしているから続けていけています。

A14 やったら楽しくて、目標と言うか理想の(きれいな自分でいたい)とかもあるし、ヨガって、きれいな先生が多くていいな(とも思っています。)

A15 ギャップ認識しつつ、出来るって思って、楽しくて…(まさに)これ理解できます。

A19 パソコン(教室も)まずやってみよう(と始めて)覚える楽しさ(がありますし。)試験受かるのかなという不安はありますけどね…

-----

(3)の補足

R1 3.自分の実体験や知識と照らし合わせて同意出来る

A8 (商品の)画像がいけてないという話しが(トレーナーから)あったけど、その場の雰囲気がいいところをほめてしまい、(顧客を)成長させてないことについてネックだと思います。(再確認しましたという意味)

A10 二歩下がって、サポートすべきなのかサポートしたけどやっぱダメだ、無駄なコールになる、等の見極めが難しいですね。

A16 なので継続できている(と思います。)

A17 この気持ちがあると(続けられると思います。)

-----

(4)の補足

A3 噛み砕いた店舗目線で(話しが)出来るようになるにはどうしたらいいかということでトークスクリプトとか作っておきたいなと思えて昨日の日報にも実際に書いたんです。

A4 (トレーナーの具体例を挙げた)説明がわかりやすく(イメージしやすかったので)そう言えたら(顧客の)モチベーションも私みたいに上がるなと思いました。

A5 転換率(業務上の専門用語)とかも(自分たちは)当たり前知ってることだけど(顧客の中には)分からない人もいるし、ちゃんと説明出来るようにしたいし、そしたら(話しの)幅も広がるし、(自分の話す内容の)ひきだしも増えてトークバリエーション広がっているんなタイプの店舗さんに使えるようになって結果も残せるだろうな(と想像できました。)

A8 (商品の)画像がいけてないという話しが(トレーナーから)あったけど、その場の雰囲気がいいところをほめてしまい、(顧客を)成長させてないことについてネックだと思います。(再確認しましたという意味)

A10 二歩下がって、サポートすべきなのかサポートしたけどやっぱダメだ、無駄なコールになる、等の見極めが難しいですね。

川瀬氏からのコメントを踏まえた考察は下記のとおりである。

(1)1.「手法(の一部または全部)には納得出来る」について

「納得出来る」という表現の中に、「役に立つ」という意味を含んでいるため、「納得でき、役立つと感じた。」へとグループ名を変更する必要性が明確になった。また、「行動変えれば結果も

変えられるから(手法について同意できます。)」については、筆者の推測が含まれてしまっている。

(2)13.「手法を使って、今の自分自身の何かについて多くの気づきが得られた」について A6、A11、A14、A15、A19に重なりを認めなかったのは、「気付きました」「わかりました」等の明確な言及がなければ入れていない為だが、自己認識として追加することが可能である。

(3)3.「自分の実体験や知識と照らし合わせて同意出来る」について 川瀬氏の指摘通り、「同意」が「振り返り」を含んで、自分の実体験や知識についてへの内省であるため、A8とA10との重なりがあり、追加の必要がある。A16、A17には、実体験と知識についての明確な言及がなかったが、その場の雰囲気での筆者の推測が加わってしまっているため、改善が必要である。

(4)5.「自分に足りないものがわかった」について 川瀬氏の指摘通り、A3、A4、A5、A8、A10は、他のコメント以上に具体例が出ており、「足りないもの」とは、性格、ものの見方、考え方だけに限定しているのではないため、これらに含まれている「出来ていない」ことも「足りないもの」の中に含める必要がある。

(5)7.「行動を起こし継続させるための3要素は、3つを自分なりに整理することが重要である。」  
こちらの項目も、インタビュー内容からの推測になる。

上記を踏まえ、研修生への再インタビューが今後の課題の一つとなっている為、後日再実施する予定である。

## 5.5 専門家インタビュー

人の心理を見る専門家である心理学者へのインタビューで提案手法の評価を行った。心理学は、大きく臨床心理系(Clinical Psychology Approach)という人のマイナスの心理状態を通常の状態へ戻す分野と、教育心理系(Educational Psychological Approach)という通常の状態からプラスの状態へ引き上げる分野とが存在する。前者、臨床心理系は例えば臨床心理士、診療内科医と、薬物を使った療法として精神科医等が属する。後者、教育心理系は欧米では特に明確にされている考え方であり、スポーツ心理学者等がここに属する。スポーツ心理学者は、生活や練習等は問題なく出来るアスリートが、試合等いざという場面で緊張して力

が出せないといった事態に備え、適度なリラックスが出来るように自身の気持ちを整理したり集中力を高めたり等をサポートする役割を持っている。本研究は、病気ではない健康な人の行動継続を促進することにフォーカスした研究であるということで、臨床心理士ではなく、スポーツ心理学に精通し、日本において唯一学術的な資格である「日本スポーツ学会認定スポーツメンタルトレーニング上級指導士」であり、SDM博士課程に在籍中であり、SDM研究科の手法にも精通している、田中ウルヴェ京氏へのインタビューを通じて、手法の妥当性確認を行った。

田中ウルヴェ京氏プロフィール(ウィキペディアより)

<https://ja.wikipedia.org/wiki/田中ウルヴェ京>

インタビューの進め方としては、まずは研究の概要説明を行った。その後ワークショップで使ったアンケート(書類)を見てもらいながら提案手法の説明を行い、最後に結果を見せ、都度コメントをもらう形で妥当性確認を行った。

まず始めに、「自分が当事者であると仮定してみても、手法はとても評価出来る。」とのコメントをもらった。実際にSTEP1で自身の達成したいことに対する自分の状態把握をしてもらくと、彼女自身が達成したい事柄に対して、「迷いながら行動する」の状態であることが分かった。STEP2では、行動を促進し継続させるための3要素の足りないものを把握してもらった。一点目の、「ギャップ認識」については、明確な目標もあるが現状がハッキリ認識出来ていない、それによってギャップ認識が出来ていないことが明らかになった。「ギャップ認識が出来るからこそマイルストーンを置くことが出来るのだ」とのことであった。

二点目の「自己効力感」については、高めるための4つの方法に沿って説明を行った。今までに別のことで成功体験をしたことは何度もあるが、現状で達成したいことについての成功体験は一度もなく、不安に陥るとのことであった。例えば、競技選手が公認会計士の試験を受ける時は競技選手としての成功体験があっても不安になることも重なるため、非常に同意出来るとのことであった。また、現在自身の達成したいことに対し、同じくらいの能力を持った他者が上手く出来ている場面を見たり聞いたりする代理体験については、

同じチャレンジをしている人が居ないと思っているので、代理体験も出来ていないとのことであった。信頼出来る第三者(たち)にいい評価をもらう言語的説得に関しても、支えてくれるネットワークの重要性についても言及し、専門家の存在とともに、根拠なく励ましてくれる存在の重要性についても述べられた。これらの状況から、達成したいことについて考え不安になるとのことであり、自身の自己効力感が高められていないことは認識があるし、手法からも明らかになったとのことであった。

三点目の楽しさについては、自身でリフレーミングするようにしているが、楽しめたことは一度もないとのことであった。東京マラソンの参加者たちが試合前に練習する理由は、ケガ等で当日痛い思いをしなくてすむために練習するのであって、楽しいから練習する訳ではない、とマ



イナスを埋めるための行動(AWAY)とプラスを強化するための行動(TOWARDS)とがあり[10]、どちらが動機づけとして強くなるかはタイプに分かれ、前者AWAYにとっては、楽しさがモチベーションにならないことについて訴求した。

上記を踏まえ、この手法の良い点は、セルフアウェアネスが出来ること、つまり記入していくことで現状が分かるところであるとのことであった。アンケートの定量評価とともに、定性評価についても結果を参照してもらった。特に、行動を起こし継続させるための3要素について、「行動を起こし継続させるための3要素は、3つを自分なりに整理することが重要である。」のラベルについて特に高い評価が出来るとのことであった。(表 5-16)

つまり、本研究にて提案してきた手法は、有効であることが示された。

表 5-16 専門家インタビュー

コメント (発言順)	評価項目
自分が当事者として見たときに、手法は <b>使いやすく有効である</b> 。	手法全体の妥当性確認
各専門家が理論を論じる中、じゃあどうするのかという、 <b>リアリスティックな手法</b> を検討していることに新規性がある。	新規性の妥当性確認
<b>苦手意識のある人への現状把握 (セルフアウェアネス) をさせ、更にVerifyまでさせている点が評価できる。</b>	手法全体の妥当性確認
特に <b>行動を起こし継続させるための3要素</b> は引退後アスリートの再スタートの場面 (競技選手が公認会計士の試験を受ける時は自信がない) を想定し、良いと思った。	STEP2の妥当性確認

## 5.6 結果の考察

本研究において、対象としていた行動継続に苦手意識を持つ人に対して手法を利用すると行動を変えるきっかけを作ることが出来ることが示された。当事者利用形式で得られたアンケートの集計結果を相対的に見ると、理解性・利用性・有効性の中では全体的に理解性の評価は高く、相対的に利用性の評価が低い結果となり、手法の使い勝手を良くする検討が必要であることも示された。また、STEP1>STEP2>STEP3と段階を経て、有効性の評価が下がってしまったとも言える為、具体的に改善策を講じるSTEP3全体の改善が必要とされていることも示された。参加者からの回答を踏まえた利点と改善点を下記の通り整理した。

### 手法の利点

- 手法全体を通して可視化出来ることにより、セルフ・アウェアネス(自覚、自己認識)が可能となる点。
- 具体的な行動まで落とし込むことが可能である点。

### 手法の改善可能箇所

- スコープ外の改善箇所
- 第三者への発散や共有のプロセスを検討する。
- 認識のみならず、コミットさせる機能を検討する。
- 手法内部の改善箇所
- 冒頭で目標という言葉の定義についてのマインドセットを行う。
- STEP2の最後に3つの要素の足りないものを書き出すプロセスを追加する。
- 参加者にいろいろな想像をかき立ててしまう資料や説明の更なるブラッシュアップ。(特にSTEP3のワークシート)
- 事前アンケートに「いま努力していることは何か」という質問を追加し、予め目標を具体化させるプロセスを検討する。

## 第6章 結論

### 6.1 結論

どのようにすれば初期目標達成に向けて人の行動を促すことが出来るかを解決すべき論点として本研究を行った。

1章で本研究の背景や目的、本研究の新規性と本論文の構成について述べた。

2章では先行研究を参照しながら「行動継続」を定義し、本研究の範囲を明確にした。

3章では、インタビューした事例から、「行動継続」出来ない理由と出来る理由を整理し、「行動継続」を分析。「行動継続」は、4つの状態と3つの状態遷移条件によって記述出来ることを明らかにした。4つの状態とは、「目標がないから行動しない」「目標があるのに行動出来ない」「迷わず行動する」「迷いながら行動する」である。3つの状態遷移条件とは、「目標と自分のギャップ認識」「自己効力感(自分なら出来そうだと信じる気持ち)」「楽しさ」である。

4章では3章で得られた、4つの状態と3つの状態遷移条件を用いて、「行動継続促進手法」を3プロセスにて提案した。STEP1が4つの状態のうちどこにいるかという状況の把握、STEP2が3つの状態遷移条件のうち不足しているものは何かという、不足要素の把握、STEP3は対応策構築である。

5章では手法の検証・妥当性確認を3つの方法を用いて行った。行動継続の主体者本人が自らプロセスを進める「当事者利用形式」と、行動継続の主体者を第三者が促す形でプロセスを進める「コンサルティング形式」、「専門家インタビュー」の3つである。3つの方法の内の一つ、「当事者利用形式」で得られた手法利用前後のアンケートを用いて、行動継続に対し苦手意識を持つ人が、行動を変えられそうだと考えたかどうかについてt検定を行い、5%有意で、同様の結果が「コンサルティング形式」及び「専門家インタビュー」からも得られ、本研究にて提案した手法が、行動継続のきっかけ作りに寄与することを示した。

### 6.2 課題と今後の展望

本研究では、特定の分野における行動継続ではなく、様々な行動を想定し、それらに適用出来る手法を目指した。そのため、当事者利用形式の手法検証のためのアンケートにおいて、具体性に欠ける点についての指摘が多くあった。それに関連して、行動継続したいことに対し、強くコミットさせる機能の必要性の指摘もあった。そのような指摘にどのように対応していくかが今後手法を利用しやすくしていく上での課題である。

また、検証のn数は27であり、更に大人数での検証及びそれを踏まえた改善が必要となる。手法の中身の改善としては、例えば、当事者利用形式のアンケートの回答項目の順番を入れ替えるとどのような違いが出るか等も非常に興味深い点である。

今回は、行動継続を促すということを目的に行った研究であったが、事前アンケートで行動継続に苦手意識があると回答した参加者は、苦手意識がないと回答した参加者と比較してほぼ全ての質問の回答で平均点が低かった。この事実が直接どのように行動継続に影響しているのか等も、研究していくことで世の中にたくさんある行動継続出来ないことの核心に迫っているのではないだろうかと考えている。

そして行動継続をより加速させるような機能や、時間の概念も取り入れるとすれば、外発的動機づけの活用を手法に取り入れる等の更なる改善の余地があると考えている。

よって、具体性、横展開、時間軸という3つの方向に向かい、研究を引き続き行っていきたい。

# 謝辞

本修士論文は、多くの方々のご指導、ご支援による研究の成果であります。特に、下記の方々からは一方ならぬご指導、ご支援を賜っており、ここに深く感謝の意を表します。

初めに、指導教員であり本修士論文の主査である、システムデザイン・マネジメント研究科(以下SDM)の白坂成功准教授には、修士1年時より研究指導及びゼミ等を通して、ロジカルシンキング・システムズエンジニアリングを基礎から、そして繰り返し叩き込んでいただきました。また、昨年10月には国際学会に論文を投稿し、発表するという人生で初めての機会を作って頂き、論文投稿及び発表をしました。そして、研究テーマも定まっていなかった修士1年生の夏から、言葉にすることの出来ない自身の問題意識に対する漠然とした困惑にも根気強く付き合ってくれ、時には仕事の相談にも乗ってくれました。修士2年になってからは研究の進め方そのもので路頭に迷う時も、力強く導いて下さり、毎回の研究相談では不安な気持ちを必ず払拭して下さいました。白坂先生はどんな時も、丁寧にご指導下さり、細部に至るまで研究活動全てに渡るご支援をいただき、物事の見方を変えて頂きました。本当に感謝しています。

SDMとの出会いのきっかけをつくっていただいたSDM研究科の中野冠教授には、入学相談時から2年以上にわたりご指導いただき、最後には副査も務めていただきました。定性的な研究の場合は、事例をしっかり掘り下げて進めるという点等、学術研究の基礎的な考えからご教授頂きました。ありがとうございました。

同研究科の五百木誠准教授には、2年間、五百木研にも毎回出席させて頂き、初代公式五百木研究室メンバー2名とまったく同じようにご指導して下さいました。修士1年の頃に身につけたバーバラ・ミントの「考える技術・書く技術」のSCQの考え方が、仕事上も学校でもプレゼンテーションを行う上での礎となっていることは間違い有りません。卒業後も活かせるたくさんの技が身につけられました。ありがとうございました。

修士論文審査会前の発表練習でも白坂先生・五百木先生両名の目線からのご指導を同時に受けることが出来、自分の研究発表や進め方への理解がより深まりました。

同研究科委員長の前野隆司教授には、毎週土曜日のヒューマンラボでご指導頂きました。また、修士1年の春学期に受講したコミュニケーションの授業にてご教授頂いた目次の作り方や物事の捉え方は、修士論文執筆に当たっても最後まで参考にさせていただき、論文執筆の基礎も学ばせて頂きました。

立命館大学MOT大学院テクノロジー・マネジメント研究科 湊宣明准教授には、修士1年の秋学期からビジネスモデル・ユート、システムダイナミクスについて、有志のゼミを開催していただき、修士研究が本格的に始まる前に、研究の基礎体力となるシステム思考を注入して頂き、また同期の絆も強くする機会をつくって頂きました。

同研究科石橋金徳特任助教は、入学直後の右も左もわからなかった私に、卒業生としてそして先生としての二つの視点から、働きながらSDMで過ごす2年間の指針を授けて下さり、折に触れて気にかけて頂き、様々なご指導を頂きました。入学直後に6階の石橋先生の部屋を訪ねたあの日がなかったら、今の自分はありません。また、最終提出の前夜もいつも通り叱咤激励下さいました。本当にありがとうございました。

また、二年間を振り返ると、SDM研究科後期博士課程のたくさんの方々にも、本当にお世話になりました。田中ウルヴェ京さんには、大変お忙しい中、本研究の専門家インタビューにご協力頂きました。毎回私の話を真剣に聞いてくれ、その度、私のような若輩者からも何か学ぼうとされるその姿勢はまさに慶応義塾の「半学半教」の精神そのものだといつも感じておりました。小林延至さんには、修士1年のころから研究内容の相談はもちろんのこと、統計処理方法やアンケート調査全般に関して、2年間に渡ってサポート頂きました。私以上に私の研究を理解してくださったのではないかと思う方の中のお一人で、小林さんなしには成し遂げることが出来なかったと思っています。今関一飛さんには、博士論文の公聴会後に、個別で研究を説明して頂く時間を頂きました。否定形欲求の研究からは自分の研究に繋がるたくさんヒントを頂きました。今仁武臣さんにも研究の仕上げとなるタイミングでたくさん研究相談に乗って頂き、いつも気にかけて頂きました。木浦寿朗さんには、一緒にAPCOSECに参加した折、初めての国際学会発表での私の緊張をほぐし、チェアマンへの挨拶の仕方等のアドバイスも頂きました。このように、SDM博士課程の皆様のご協力なくして、研究を進めることは出来なかったと思います。

学校以外の方にもたくさん応援して頂きました。

会社の元後輩、Lee Cindyさんが、2013年の夏、「大学院に行ってみたら？」と何気なく言うてくれたことがいまこの道に繋がっています。聡明で、いつも私では思いもつかないようなたくさんの方のアドバイスをくれて、心から感謝しています。いつもありがとう。

中学校からの親友の古出祥子さんには、APCOSECへの提出論文執筆に際し、提出直前は毎晩シンガポールからSkypeを繋いで英文チェックを手伝ってもらいました。私が投げ出しそうになっても、正しい英語に整えることを諦めずに根気強く手伝ってくれました。そのお陰で無事に初めての国際学会での発表を終えることが出来ました。本当にありがとう。

会社の同僚の鳥屋麻衣子さんは、彼女自身が目標のTOEIC800点のチャレンジをしている中、一緒にランチに行って、会社の図書館で勉強という生活を昨年夏から秋の数ヶ月間ほとんど毎日続けました。継続についてのインタビューにも協力してくれ、毎日のランチの会話の中でもたくさんのヒントをくれました。時に挫けそうになったときも、一緒に勉強しようとモチベーションを上げ、毎日必ず勉強するペースのベースをつくってくれました。本当にありがとう。

そして、手法の検証ためのワークショップに協力してくれた27名の方々、いつも応援してくれ、早く帰れるように仕事を手伝ってくれた会社の同じリテンションチームの齋藤潤さんをはじめとする他5名の皆様、入学前からずっと応援してくれ、気にかけてくれていた学部時代からの恩師の立教大学法学部東條吉純教授、落ち込んでいる私を気遣ったり励ましたりしてくれた五百木研究室の後輩、中田実紀子さん、安川亮さん、白坂研究室の後輩の青山勝彦さん、陰ながら応援してくれていた家族とたくさんの友人たちにも支えられていました。本当に感謝しています。ありがとうございます。

最後に、一緒に怒濤の二年間を過ごしたSDM研究科7期の仲間たち、特に白坂・五百木研究室同期の皆様。発表前の最後の1週間は自分の発表準備もある中でもお互いの発表についての意見交換を行い、最後まで共に成長し続けられたことはかけがえのない財産です。苦手なパソコン操作で困った時はSOSを出すといつも必ず広瀬毅さんが助けてくれました。森内倫子さんは、私が元気な時もそうでない時も、いつも近くで心の支えになってくれ、彼女の前向きさや明るいパワーに背中を押されてここまで来ることができたことは間違いありません。

そして、山谷匡史さんと小野塚祐気さんは私を同じ五百木研メンバーとして受け入れてくれ、この2年間、五百木先生と私たち3人でどれだけ一緒に時間を過ごしてきたでしょうか。同級生の二人には、何度助けてもらったか分からないほどお世話になり、感謝してもしきれないです。ありがとうございました。

修士論文執筆に当たり、協力して下さった全ての方々に、心より感謝申し上げます。

## 参考文献

- [1] 伊藤崇達, 神藤貴昭, 高嶋重行, 竹内温子, 菅井勝雄 and 前迫孝憲, "自己効力感, 不安, 自己調整学習方略, 学習の持続性に関する因果モデルの検証: 認知的側面と動機づけの側面の自己調整学習方略に着目して," *日本教育工学雑誌*, vol. 27, pp. 377-385, 2004.
- [2] 藤田勉 and 杉原隆, "大学生の運動参加を予測する高校体育授業における内発的動機づけ," *体育学研究*, vol. 52, pp. 19-28, 2007.
- [3] 吉松博信 and 坂田利家, "肥満症の行動療法," *日本内科学会雑誌*, vol. 90, pp. 902-913, 2001.
- [4] 安酸史子, F. Yasukata, 川田智恵子 and C. Kawata, "食事自己管理の自己効力に関する糖尿病患者の認知と専門家の判断の比較," *日本糖尿病教育・看護学会誌*, vol. 1, pp. 96-103, 1997.
- [5] 藤沼宏彰, 星野武彦, 渡辺裕哉, 熱海真希子, 山崎俊朗, 清野弘明, 菊池宏明 and 阿部隆三, "糖尿病患者における運動指導半年後の運動実施状況," *糖尿病*, vol. 41, pp. 1123-1128, 1998.
- [6] 奥村政彦, 蕪木広信 and 土肥誠太郎, "生活習慣病予防プログラム継続率と介入種別との関係分析--IT を活用した生活習慣改善支援プログラムの職域での活用例 (JTTA 2007 in OKAYAMA 日本遠隔医療学会学術大会--少子高齢化時代にいのちと健康を護る遠隔医療)--(遠隔栄養サポート・健康セルフチェックテクノロジー・市民参加の遠隔医療分科会)," *日本遠隔医療学会雑誌*, vol. 3, pp. 188-190, 2007.
- [7] 金井壽宏, *働くひとのためのキャリア・デザイン*. PHP 研究所, 2002.
- [8] N. Hongu, M. P. Kataura and L. M. Block, "Behavior change strategies for successful long-term weight loss: Focusing on dietary and physical activity adherence, not weight loss," *Journal of Extension*, vol. 49, pp. n1, 2011.
- [9] R. Nicoll, J. Kauer and R. Malenka, "The current excitement in long term potentiation," *Neuron*, vol. 1, pp. 97-103, 1988.



- [10] A. J. Elliot, "The hierarchical model of approach-avoidance motivation," *Motiv. Emotion*, vol. 30, pp. 111-116, 2006.
- [11] R. Fisher, W. L. Ury and B. Patton, *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*. Penguin, 2011.
- [12] R. C. Gardner and W. E. Lambert, "Attitudes and Motivation in Second-Language Learning." 1972.
- [13] F. Herzberg, "Motivation-hygiene theory," *Chair in Human Resources at the State University of New York–Buffalo and was Faculty Director of the Center for Entrepreneurial Leadership there. Previously He was Research Professor of Management at Georgia State University. He has Written Over (TRUNCATED)*, pp. 61, 2005.
- [14] 大西由美, "目標達成見込みの高低と動機づけの関連: ウクライナにおける日本語専攻大学生の動機づけ調査," *国際広報メディア・観光学ジャーナル= the Journal of International Media, Communication, and Tourism Studies*, vol. 12, pp. 21-40, 2011.
- [15] C. S. Dweck and E. L. Leggett, "A social-cognitive approach to motivation and personality." *Psychol. Rev.*, vol. 95, pp. 256, 1988.
- [16] 菅原健介, "賞賛されたい欲求と拒否されたくない欲求 公的自意識の強い人に見られる 2 つの欲求について," *心理学研究*, vol. 57, pp. 134-140, 1986.
- [17] 鹿毛雅治, "内発的動機づけ研究の展望," *The Japanese Journal of Educational Psychology*, vol. 42, pp. 345-359, 1994.
- [18] 佐藤正夫, 四戸隆基 and 清水克時, "関節リウマチに対する生物学的製剤の継続率," *中部日本整形外科災害外科学会雑誌*, vol. 56, pp. 185-186, 2013.
- [19] 光浪睦美, "達成動機と目標志向性が学習行動に及ぼす影響," *教育心理学研究*, vol. 58, pp. 348-360, 2010.
- [20] 坂柳恒夫, "小・中学生の生き抜く態度に関する研究-生き抜く態度尺度 (CRAS) の信頼性と妥当性の検討-", 2015.
- [21] 村山航, "学習方略の使用と短期的・長期的な有効性の認知との関係," *教育心理学研究*, vol. 51, pp. 130-140, 2003.

- [22] 庄司裕子, "マンネリ感のモデル化に関する研究," 横幹連合コンファレンス予稿集, vol. 2009, pp. 89-89, 2009.
- [23] 利 二宮, 光 岡田, 和 須田 and 信 鉄谷, "D-11-65 「飽きる」要因を特定するための視線情報解析の一考察(D-11.画像工学,一般セッション)," 電子情報通信学会総合大会講演論文集, vol. 2009, pp. 65, 03/04, 2009.
- [24] 利 二宮, 陵 山本, 和 須田, 清 益田 and 信 鉄谷, "I-024 動画コンテンツにおける「飽きる」要因の一考察(グラフィクス・画像,一般論文)," 情報科学技術フォーラム講演論文集, vol. 7, pp. 247-248, 08/20, 2008.
- [25] 利 二宮, "「飽きる」要因を特定するための視線情報解析の一考察(高精細画像の処理・表示,および一般)," 映像情報メディア学会技術報告, vol. 33, pp. 107-112, 2009.
- [26] 二宮利仁 and 鉄谷信二, "「飽きる」 要因を特定するための視線情報解析の一考察(高精細画像の処理・表示, および一般)," 映像情報メディア学会技術報告, vol. 33, pp. 107-112, 2009.
- [27] 牧野由梨恵, 白坂成功, 牧野泰才 and 前野隆司, "欲求連鎖分析 (人々の欲求の多様性を考慮した社会システムの分析・設計手法)," 日本機械学会論文集 C 編, vol. 78, pp. 214-227, 2012.
- [28] B. F. Skinner, "Teaching machines," *Rev. Econ. Stat.*, pp. 189-191, 1960.
- [29] E. L. Thorndike, "Animal intelligence: an experimental study of the associative processes in animals." *The Psychological Review: Monograph Supplements*, vol. 2, pp. i, 1898.
- [30] G. P. Latham and E. A. Locke, "Goal setting—A motivational technique that works," *Organ. Dyn.*, vol. 8, pp. 68-80, 1979.
- [31] A. Bandura, "Self-efficacy mechanism in human agency." *Am. Psychol.*, vol. 37, pp. 122, 1982.
- [32] R. M. Ryan and E. L. Deci, "Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions," *Contemp. Educ. Psychol.*, vol. 25, pp. 54-67, 2000.
- [33] J. D. Krumboltz, "The happenstance learning theory," *Journal of Career Assessment*, vol. 17, pp. 135-154, 2009.

- [34] A. Maslow and A. Herzberg, "Hierarchy of needs," *AH Maslow.Ea., Motivation and Personality*.Harper, New York, 1954.
- [35] J. M. Harackiewicz, K. E. Barron, J. M. Tauer, S. M. Carter and A. J. Elliot, "Short-term and long-term consequences of achievement goals: Predicting interest and performance over time." *J. Educ. Psychol.*, vol. 92, pp. 316, 2000.
- [36] K. Ishii, "Customer value chain analysis (CVCA)," *ME317 dfM: Product Definition Coursebook*.Stanford Bookstore, Stanford University, vol. 1, pp. 1-1.3, 2001.
- [37] 今関一飛, 保井俊之 and 前野隆司, "ビジネスモデル設計のためのステークホルダの欲求のトレードオフ分析," *設計工学= Journal of Japan Society for Design Engineering: 日本設計工学会誌*, vol. 50, pp. 415-424, 2015.
- [38] E. J. Murray, *Motivation and Emotion*. Prentice-Hall Englewood Cliffs, NJ, 1964.
- [39] G. P. Latham and E. A. Locke, "Enhancing the benefits and overcoming the pitfalls of goal setting," *Organ. Dyn.*, vol. 35, pp. 332-340, 2006.
- [40] G. P. Latham and E. A. Locke, "Self-regulation through goal setting," *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.*, vol. 50, pp. 212-247, 1991.
- [41] E. A. Locke, "Motivation through conscious goal setting," *Applied and Preventive Psychology*, vol. 5, pp. 117-124, 1996.
- [42] E. A. Locke, *Goal Setting.*, 1980.
- [43] E. A. Locke and G. P. Latham, "The application of goal setting to sports," *Journal of Sport Psychology*, vol. 7, pp. 205-222, 1985.
- [44] E. A. Locke, N. Cartledge and C. S. Knerr, "Studies of the relationship between satisfaction, goal-setting, and performance," *Organ. Behav. Hum. Perform.*, vol. 5, pp. 135-158, 1970.
- [45] E. A. Locke, K. N. Shaw, L. M. Saari and G. P. Latham, "Goal setting and task performance: 1969–1980." *Psychol. Bull.*, vol. 90, pp. 125, 1981.
- [46] A. Bandura and E. A. Locke, "Negative self-efficacy and goal effects revisited." *J. Appl. Psychol.*, vol. 88, pp. 87, 2003.

- [47] G. P. Latham, "Goal Setting:: A Five-Step Approach to Behavior Change," *Organ. Dyn.*, vol. 32, pp. 309-318, 2003.
- [48] S. Lyubomirsky, K. M. Sheldon and D. Schkade, "Pursuing happiness: the architecture of sustainable change." *Review of General Psychology*, vol. 9, pp. 111, 2005.
- [49] S. Lyubomirsky, L. King and E. Diener, "The benefits of frequent positive affect: does happiness lead to success?" *Psychol. Bull.*, vol. 131, pp. 803, 2005.
- [50] 有富公教 and 外山美樹, "日本人アスリーの競技中に生じる思考の構造および発生傾向の検討," *スポーツ心理学研究*, 2015.
- [51] 門田正久, M. Masahisa and 寛田司, "スポーツクリニックにおけるトップアスリートのための理学療法," *理学療法ジャーナル*, vol. 40, pp. 423-429, 2006.
- [52] 筒井香, "スポーツ競技場面における"ポジティブシンキング"の多様性: 個人種目に着目して, 2015.
- [53] 秀 宮脇, "エンパワーメントと洗脳?ホメオスタシスのフィードバック関係を用いた洗脳によるエンパワーメントを分析するためのフレームワークの構築?" *香川大学経済論叢*, vol. 82, pp. 61-130, .
- [54] 健 浅野, "「自由主義史観」と日本の若者「洗脳」から脱して現代史を学ぶ契機を," *評論・社会科学*, pp. 35-54, 1999.
- [55] 高橋紳吾, "洗脳はずし (Deprogrammierung) とカルトにおける救済の問題," *臨床精神医学*, vol. 21, pp. 1785-1792, 1992.

# Appendix

「継続」に関連する用語調査

「継続」(大辞林 第三版より)

けいぞく [0] 【継続】(名)スル

①前からの状態が途切れずに続くこと。また、続けること。「観測を一する」

②受けつぐこと。継承。「オヤノシヨウギョウヲースル／ヘボン 三版」〔類義の語に「連続」があるが、「連続」は複数の物事が切れ目なく連なる意を表す。それに対して「継続」はある行為・状態が途切れずにそのまま続く意を表す〕

「継続」の対義語・反対語 (Weblio 対義語・反対語辞書)

「中断」「中止」「断絶」

「継続」の類語 (類語辞典)

話し続ける

続行・継続

正しく、またはきっちりと貼りつく

キープ・保持・持続・持する・保つ・存続・守りつづける・維持・守る・継続

ある場所またはその位置にとどまること、持っているものまたは特性を維持することを許容する

保持・持ち続ける・留めおく・留置く・保つ・保する・維持・留め置く・継続

ある状態、位置あるいは条件を保つ

長持ち・保持・持する・続く・持つ・保つ・長持・支える・維持・長もち

粘り強く、止まることを拒む

し続ける

特定の状態、位置または活動を維持する

キープ・保持・持続・持する・保つ・維持・継続

不変の状態に保つかまたは維持する

持する・保つ・保する・維持・保守

特定の状態、条件または活動を続ける

キープ・ぶっ続ける・持続・し続ける・打っ続ける・保つ・続行・維持・継続

長さあるいは空間を広げるまたは拡張する

ぶっ続ける・持続・引き摺る・引摺る・長める・延ばす・引張る・持ち切る・

持ちきる・延長・保つ・存続・保する・維持・伸ばす・持ち切る・引きずる・

引ずる

### 「飽きる」(デジタル大辞泉)

あ・きる【飽きる／×厭きる／×倦きる】

[動カ上一]《動詞「あ(飽)く」(四段)の上一段化。近世後期、江戸で使われはじめた語》

1 多すぎたり、同じことが長く続いたりして、いやになる。「勉強に一・きた」「彼の長話に一・きた」

2 十分に味わったり経験したりして、それ以上欲しくなくなる。「牛肉を一・きるほど食べたい」

3 動詞の連用形に付いて、いやになるほど十分に...するの意を表す。「見一・きる」「聞き一・きる」→飽く

### 「飽きる」のコロケーション(コロケーション辞典)

いつ見ても飽きる 遊びに飽きる うまいものを飽きる わたし、飽きる のだったら、どんなに話したって飽きる 金持らに、飽きる それだけを見続けてもけっして飽きる 経験しても飽きる 三度続けて見ても、飽きる 人は飽きる 一つ一つ見ていても、飽きる 肉体を吸って見たりしながら、飽きる それにも飽きる 芋粥を飽きる 私に飽きる コスモは飽きる わがままとに飽きる 天誅党でも飽きる 菊池は飽きる さを感じさせ永く描きつづけて飽きる 毎日ちや飽きる 手芸に飽きる まわりを飽きる 食事にも飽きる

子供は飽きる 毎日賞味して飽きる 東京に飽きる 小説を飽きる 仕事に飽きる 彼の新しい飽きる 心に決めてみたので、飽きる クロオデルは飽きる 僕たちは飽きるのが飽きる 本に飽きる 物に飽きる ボルドーを飽きる ことは飽きる 一人で寝飽きる 我れに飽きる 周囲に飽きる 奥方ごっこに飽きる いちにち飽きる 之は聞き飽きる 遊びをしても直きに飽きる 山籠りをしている、飽きる 男には飽きる 舟に飽きる 罰金ごっこに飽きる 吐露もいい加減聞き飽きる 話を飽きる 血に飽きる 病人も飽きる 遠眼鏡も、飽きる なかに、飽きる 道理を知り過ぎるほど知り、味わい飽きる 登りは飽きる 師匠で、飽きる 彼は決して飽きる それに少しも飽きる それに飽きる 喰べ飽きる 磯婆さんから飽きる なかに飽きる 森本は飽きる 戒名も飽きる 半月では決して飽きる 時からこれを飽きる 足は飽きる 自分自身とは飽きる ノートに飽きる 一日いても飽きる 前に立ちどまり、飽きる ホミは飽きる いくつも、飽きる 酒に飽きる 仮寝に飽きる ものなんて、飽きる 互が御互に飽きる 小天地を窺って、飽きる ぢき飽きる のしんで、飽きる 顛末を、飽きる これまでに飽きる 鴉どもは飽きる ものじゃねえ、飽きる 落ち着きがあって、やがて舐め飽きる 品隣して飽きる 代りに、飽きる 前に坐り込むでゐるが、飽きる 興味を覚えて飽きる 口から、聞き飽きる 作業に、飽きる なぞは読んでも読んでも飽きる 言葉が、飽きる 森にゐても飽きる 時は飽きる 話にも聞き飽きる お婆さんは、飽きる 方も飽きる 食べものと同じく飽きる 只四角くて大きい、飽きる 自分で飽きる うち眺めして飽きる ようだろうかと、飽きる 何もかも珍しくて、飽きる 声も大きくなり、けれども飽きる 上に坐りなおすと、飽きる から、永くなれば飽きる 登りが飽きる 絶対に飽きる 四畳半趣味に飽きる 子供のことであった、やがて飽きる アブストラクトはいつでも描けるがすぐ飽きる

### 「飽きる」の類語(類語辞典)

何かまたは誰かへの関心を失うか、退屈する

うんざりする・退屈・倦怠・倦む

何らかの物事を行おうとする気持ちがなくなること

やる気がなえる・やる気が萎える・やる気が失せる・飽きる・やる気をなくす・やる気を無くす・意欲が失せる・飽き飽きする・意欲を無くす・意欲をなくす・ゲンナリする・やる気を失う・やる気が失われる・意欲を失う・意気を失う・意気消沈する・げんなりする・ウンザリする・意気を失う・やる気を失くす・投げやりになる・気持ちが萎える・萎える・やる気がなくなる・気が萎える・気が減入る・気力が失せる・モチベーションが下がる・気が乗らなくなる・テンションが下がる・気持ちがしばむ・気持ちが萎む・意欲を喪失する・気分が落ち込む・意欲が萎む・無気力になる・意欲的でなくなる・情熱が薄れる・活気がなくなる・やる気がなくなる

同じ食べ物を食べ続け、それ以上食べたくない気持ちになること

食べ飽きる・食傷する・飽きる  
飽きてうんざりすること  
倦厭・飽きる・厭きる・もういらなくなる

### 「愛着」の類語(類語辞典)

「愛着」

物と物をしっかり固定する行為

愛慕・愛執・差し押さえ・未練・アタッチメント・執心・差し押え・恋着

人または団体への愛情の感覚

愛情を持つこと

敬意と愛情の混じった強く前向きな感情

慈しみ・慈・愛情・愛・恵愛・ラブ・仁愛・愛心・情愛・慈愛・愛しみ・  
愛念・傾慕・ラブ

好意を持っているという積極的な気持ち

好き・温かさ・慈しみ・愛情のこもったこと・温か味・慈・愛情・愛・優しいこ  
と・暖か味・愛心・温かみ・好意・優しさ・情愛・暖かみ・いつくしみ・慈  
愛・愛念・暖かさ・ラブ

たいへんに好いているさま

愛着・愛執・執心・熱心・熱を上げている・結構な熱の入れよう・お熱

### 「満足」(デジタル大辞泉)

まん-ぞく【満足】

[名・形動](スル)

- 1 心にながって不平不満のないこと。心が満ち足りること。また、そのさま。「—な(の)ようす」  
「今の生活に—している」
- 2 十分であること。申し分のないこと。また、そのさま。「—な答え」「料理も—にできない」
- 3 数学で、ある条件を満たしていること。

### 「洗脳」(デジタル大辞泉)



せん-のう[-ナウ]【洗脳】

[名](スル)

- 1 共産主義社会における思想改造。中華人民共和国成立後の、旧体制の知識人等に対する強制的な思想改造を非難した **brainwashing** に由来。
- 2 その人の主義や思想を根本的に改めさせること。「一されて組織に入る」

研究を進めていく中で、「洗脳」の手法を継続に利用出来ないかということも検討した。洗脳の手口としては、下記の二つがある。

#### 1. コールドリーディング

対話しながら相手の反応を見て心理を読み取る技術

#### 2. バーナム効果

誰にでも当てはまる特徴を言って当たっていると錯覚させる効果

また、洗脳までの4つのステップとして、「安心」「驚き」「嫉妬」「困り込み」(AOSK)の順に洗脳が進められることがわかり、「嫉妬」以外を読み替えて手法には参考程度に取り入れることにした。[53-55]

## 「初期目標達成に向けた行動継続促進手法の提案」手法検証のためのワークショップ

2015年12月26日(土) / 27日(日) 16:30-17:30

年末のお忙しい中、ご協力いただき本当にありがとうございます。本日のワークショップは、1時間を予定しております。どうぞよろしくお願いいたします。

慶應義塾大学システムデザイン・マネジメント研究科

白坂研究室修士2年 宇佐美朝子

### ■ 事前アンケート

① 該当するものに○をつけてください。

- ・年齢 ( 20代 ・ 30代 ・ 40代 ・ 50代 ・ 60代 )
- ・性別 ( 男性 ・ 女性 )
- ・文理 ( 文系 ・ 理系 )
- ・職業 ( 新卒学生 ・ 会社員 ・ 自営業 )
  
- ・受験勉強のタイミング ( 幼 ・ 小 ・ 中 ・ 高 ・ 大 ) ※複数回答可
- ・部活経験 ( あり ・ なし 【ありの場合 年数：\_\_\_\_\_年】)
- ・習い事経験 ( あり ・ なし 【ありの場合 年数：\_\_\_\_\_年】)

※ 後日詳細について、個別でインタビューさせていただく可能性がございます。もし差し支えなければ、下記もご記入ください。

- ・お名前 ( \_\_\_\_\_ )
- ・メールアドレス ( \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_ )

② 何か達成したいことがあるとき、あなたはそのための行動が継続出来るタイプだと自分で思いますか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

**とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない**

とてもそう思う／そう思う と回答された方にお聞きします。

例えば、どんなことを継続できていますか？

③ 英語の勉強やダイエットや貯金等、何かいま達成したいことをイメージして書いてください。ぼんやりしたものや、小さいものでも構いませんが、もしいま達成したいことが特に思いつかない場合は「いま達成したいこと」を空欄にして、過去の経験を何か思い出して書いてください。

「いま達成したいこと」

「過去の経験」（「いま達成したいこと」がある場合は空欄）

④ ③で書いた達成したいことについての行動は、継続できそうだと思いますか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

**とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない**

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

## ■ 手法

### STEP1 自分のいまの状況が分かる（状況の把握）

① 英語の勉強やダイエットや貯金等、いま何か達成したいことがありますか？

はい / いいえ

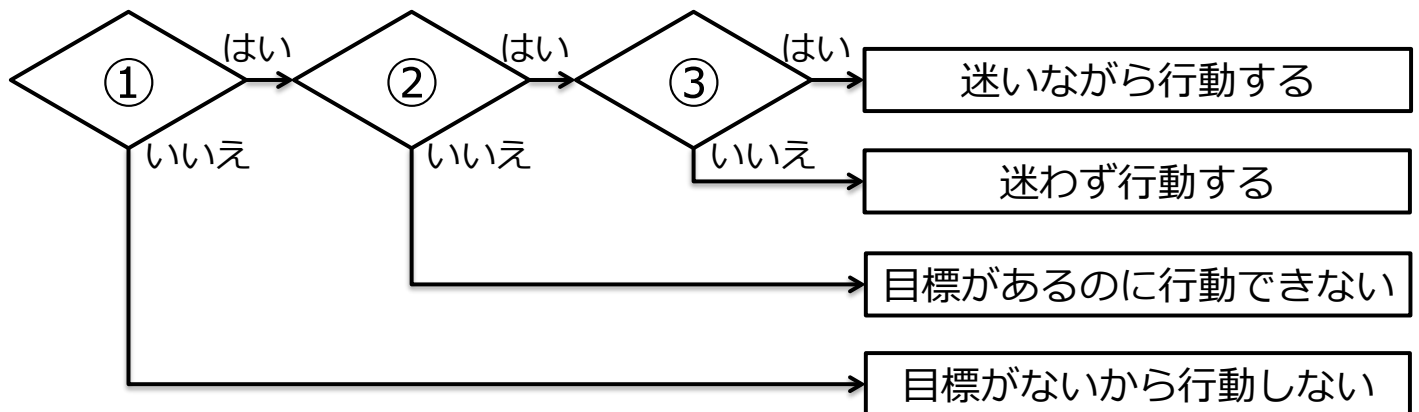
② ①が「はい」の人は、①を達成するために行動していますか？

はい / いいえ

③ ②が「はい」の人は、①を達成するための行動をし続けるのに、一度でも迷ったことはありますか？（多少休んでいても戻って来ていれば OK です。）

はい / いいえ

①～③の結果：



STEP2 自分に足りないものが分かる（不足要素の把握）

① 「目標や理想と自分のギャップ認識」

1. 達成したいことについて、目標は設定できていますか？      はい / いいえ

差し支えなければ内容をご記入ください。 例) TOEIC 800 点、体重○kg（まで減らす）等  
※事前アンケートの③で書いたことと重複しても構いません。

2. 自分の現状が認識できていますか？      はい / いいえ

差し支えなければ内容をご記入ください。 例) TOEIC 650 点、体重○kg 等

3. 目標と自分の現状とのギャップは認識できていますか？      はい / いいえ

差し支えなければ内容をご記入ください。 例) あと 150 点足りない、あと○kg 痩せたい等

①の結果：

3つすべて「はい」・・・ギャップ認識出来ている

「はい」の数が3つ未満・・・ギャップ認識出来ない

② 「自分なら達成できそうだと信じる気持ち」(=自己効力感)の大きさ

(1) 成功体験

1. いま達成したいこと に向けて行動した結果、うまくできたという経験(成功体験)はありますか？

はい / いいえ

2. いま達成したいことを含め、何か行動した結果うまくできたと感じる頻度は日常の中でどのくらいですか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもよくある / よくある / たまにある / ほとんどない / 全くない

(2) 代理体験

いま達成したいことについて、他者がうまく出来ている場面を見たり、聞いたりする頻度はどのくらいですか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもよくある / よくある / たまにある / ほとんどない / 全くない

(3) 言語的説得

1. いま達成したいことについての努力や結果について、信頼出来る第三者(たち)にいい評価をしてもらう頻度はどのくらいですか？ 例) 励ましてもらう・褒めてもらう・共感してもらう・認めてもらう等 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもよくある / よくある / たまにある / ほとんどない / 全くない

2. その第三者(たち)の中に、あなたが達成したいことについての専門家はいますか？  
例) 英語の先生、エステサロンの人、スポーツジムのトレーナー 等

はい / いいえ

(4) 生理的情緒的高揚

いま達成したいことについて考えると不安になりますか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

**全く不安にならない／不安にならない／どちらとも言えない／不安になる／とても不安になる**

②の結果：

○が全て左側についている・・・自己効力感を高めることが出来ている可能性高い  
それ以外・・・自己効力感が不足している可能性がある

③ 「夢中で努力できてしまうような楽しさ」

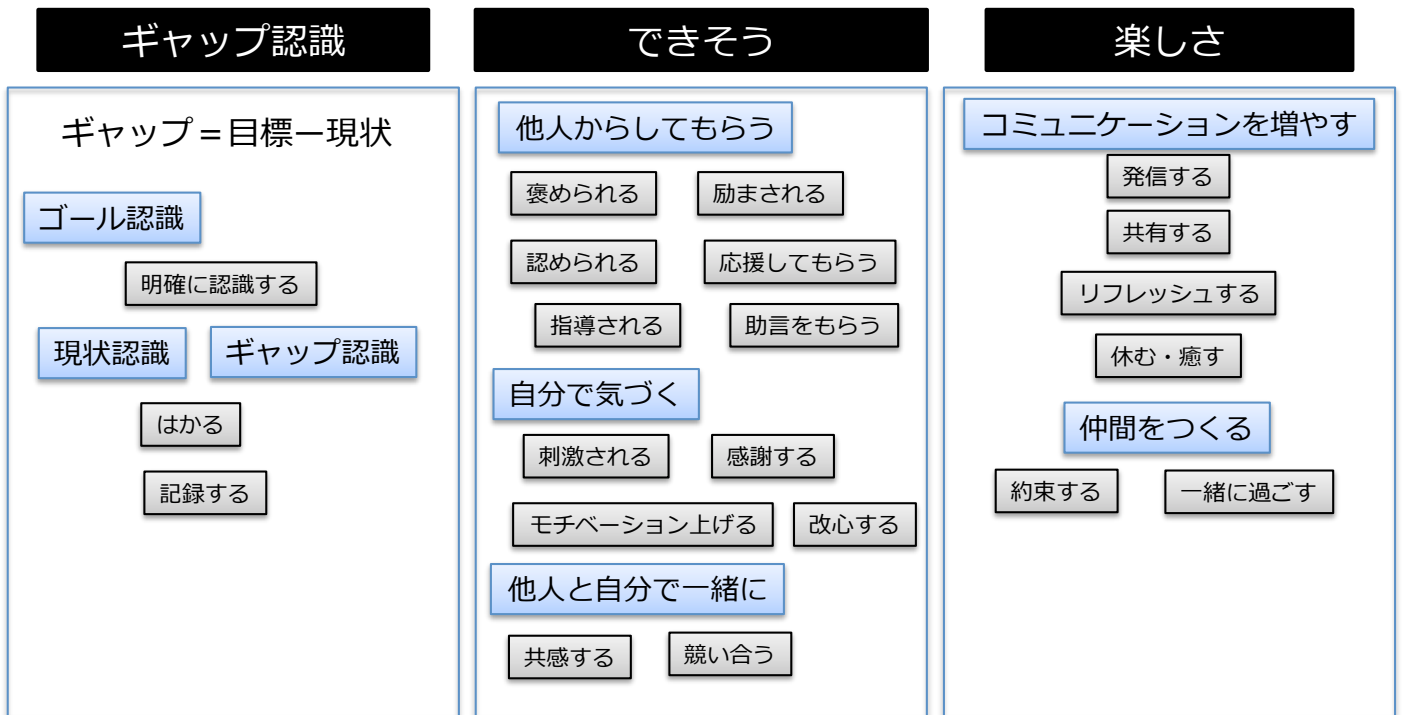
いま達成したいことについての行動は楽しくやれていますか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。例) TOEIC800点達成の為に、問題集を解くことが楽しみ、ダイエットの為にウォーキングが毎日楽しみ 等

**とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない**

③の結果：

とてもそう思う／そう思う・・・楽しむことが出来ている  
それ以外・・・楽しむことが出来ない

STEP3 実現する手段を考える (対応策構築)

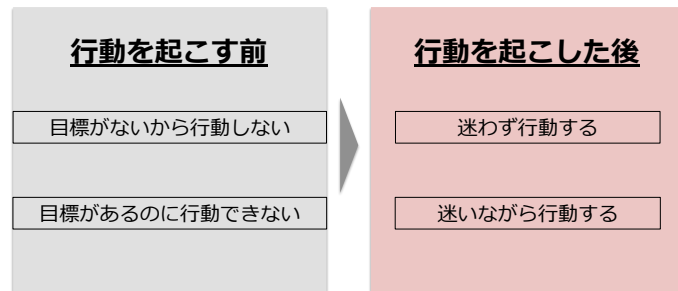


上記を参考に、行動が継続できそうな手段を考えてみましょう。



## ■ 事後アンケート

### STEP1 状況の把握について



①-1 4つの状態があることについて理解できましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄でOKです。）

①-2 4つの状態それぞれの内容について理解できましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄でOKです。）

①-3 4つの状態のどこにいま自分がいるか確かめる（現状把握する）方法は理解できましたか？最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄でOKです。）

①-4 4つの状態のどこにいま自分がいるか確かめる（現状把握する）方法は使いやすかったですか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とても使いやすかった／使いやすかった／どちらとも言えない／使いにくかった／とても使いにくかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

①-5 4つの状態のうち、自分がいまどこにいるか確かめられましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

①-6 4つ以外の状態があると思いますか？           ある / ない

ある場合、それは何ですか？

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

STEP2 不足要素の把握

目標や理想 と自分の <b>ギャップ</b> 認識	自分なら <b>できそう</b> だと信じる 気持ち	夢中で努力 できてしま うような <b>楽しさ</b>
---------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------

②-1 3つの要素があることについて理解できましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

②-2 3つの要素それぞれの内容について理解できましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

②-3 3つの要素のどれが不足しているか確かめる方法は理解できましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

②-4 3つの要素のどれが不足しているか確かめる方法は使いやすかったですか？ 最もあて

はまるものに○をつけてください。

とても使いやすかった／使いやすかった／どちらとも言えない／使いにくかった／とても使いにくかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

②-5 3つの要素のどれが不足しているか確かめられましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

②-6 3つの要素以外に必要な要素はありますか？                   ある / ない

ある場合、それは何ですか？

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

②-7 3つの要素の中で自分にとってどれが最も重要だと思いましたか？

ギャップ認識 / できそう（自己効力感） / 楽しさ / （どれでもない）

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

### STEP3 対応策構築

③-1 対応策を考える方法について理解できましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

③-2 対応策を考える方法は使いやすかったですか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とても使いやすかった／使いやすかった／どちらとも言えない／使いにくかった／とても使いにくかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

③-3 対応策が考えられましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

全体

④-1 手法について理解できましたか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

よく理解できた／理解できた／どちらとも言えない／理解できなかった／全く理解できなかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

④-2 手法は使いやすかったですか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とても使いやすかった／使いやすかった／どちらとも言えない／使いにくかった／とても使いにくかった

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

④-3 手法を使ってみると、事前アンケート③で書いた達成したいことについての行動は、継続ができそうだと思いますか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

④-4 手法を使ってみると、事前アンケート③で書いた達成したいことについての行動は変えられそうですか？ 最もあてはまるものに○をつけてください。

とてもそう思う／そう思う／どちらとも言えない／そう思わない／全くそう思わない

なぜそう思いましたか？（特になければ空欄で OK です。）

## 5 アドバイスやコメント記入欄

ぜひよろしくお願ひします！！！！

**ご協力ありがとうございました！**

2016年1月19日

川瀬 真紀 (広島大学 産学・地域連携センター 特任准教授)

- アンケート調査回答とインタビュー調査回答との比較、類似性に基づく分類について検証

アンケート調査、インタビュー調査実施者：

慶應義塾大学大学院 システムデザイン・マネジメント研究科 宇佐美朝子さん

修士課程研究テーマ：「人が初期目標を達成するための行動はこうしたら促進出来るか」

### 1. 【C1】 手法（の一部または全部）には納得出来る

C1が「手法（の一部または全部）が役に立った」という枠であれば、インタビューコメントとの重なりを認められます。被験者にとって、「納得出来る」という表現が「役に立つ」という意味を持っている可能性があるのであれば、説明を加えられると分かりやすいよう読みました。ただし、二つのインタビューコメントについては、つぎのことが考えられと思います。

【A15】 ギャップ認識しつつ、出来るって思って、楽しくて…（まさに）これ理解できます。

A15は、「理解できます」とあるので、これは、「納得出来る」としてよいと思います。A15のみが、「理解出来る」という、「分かる」に関連する表現を使い発話していました。「理解」、「分かる」といった態度が示されて、初めて、「納得」につながり得るよう考えます。したがって、このコメントは、「納得」としてもよいよう思います。

【A21】 行動変えれば結果も変えられるから（手法について同意できます。）

「（手法について同意できます）」という部分が、宇佐美さんの推測であれば、「同意出来る」と推測する理由を、データ分析部分に加筆する必要があります。このコメントを述べた被験者に、確認する方法でも検証できます。（間主観性 intersubjectivity の技法を活用）

### 2. 【F1】 手法を使って、今の自分自身の何かについて多くの気づきを得られた

A6、A11、A14、A15、A19に重なりを認めなかったのは、なぜかを書かれるとよいと思います。みなさん、それぞれに自己認識をされているよう受け留められます。

### 3. 【R1】 自分の実体験や知識と照らし合わせて同意出来る

R1の「同意出来る」という部分が「何に同意出来る」かを分からず所見を書きます。「同意」が「振り返り」を含んで、自分の実体験や知識についてへの内省であれば、A8とA10との重なりを検討されるとよいよう思います。

むしろA16、A17には、実体験と知識についての言及がないよう思われました。

### 4. 【T1】 自分に足りないものがわかった

A3、A4、A5、A8、A10は、他のコメント以上に具体例が出ていると思います。今まで自分がやっていない事をやったり、これからやるようにしようと思うことは、「自分が出来ていない」部分への気づきだと思います。「出来ていない」、つまり「足りないもの」ともいえるのではないのでしょうか？「足りないもの」を、たとえば、性格、ものの見方、考え方だけに限定しているのであれば、ここでの重なりも変わってくると思います。

### 5. 【Y1】 行動を起こし継続させるための3要素は、3つを自分なりに整理することが重要である。

どのインタビューコメントを選ばれたか分かりませんでした。