

タイトル	スポーツができない理由(<特集論文>2007年度 北海学園大学経営学部市民公開講座:経営学部でスポーツ～経営学と健康・スポーツ科学の相互理解による新しい価値の創造～)
著者	鈴木, 修司
引用	北海学園大学経営論集, 5(3): 131-136
発行日	2007-12-00

スポーツができない理由

鈴木 修 司

1. スポーツの利点と出来ない現状

スポーツをすることには、いろんな利点があります。技術や記録が向上することや試合に勝利することは、単に楽しいだけでなく、自分に自信を与えることになります。スポーツは爽快感をもたらし、ストレス解消のためにも効果的です。もちろん、健康になれば医療費も減少するという経済的な利点もあります。それに関わらず、スポーツをできない人が数多くいることも事実です。

もちろん、「体を動かすことは嫌い」という人もいます。ですが、適度に体を動かすこと、スポーツをすることは人間にとって有益なのです。例えば、スポーツをすることは、肥満の解消につながると言われます。ところが、厚生労働省「2004 年国民健康・栄養調査結果」によると、日本人男性のうち、肥満と判断される人々（BMI 指数が 25 以上の人々）の割合は 1984 年と比較して、10%以上も増加しています。そして、その原因として、指摘されるのが運動不足です。

現代社会はより便利な生活を追及してきました。その結果、体を動かす機会が減少してきたのは事実です。歩いたり走ったりする代わりに、自動車を使うようになりました。階段を上らないですむように、エレベーターがあるのです。現代の社会では、生活する中で運動量が減少してきました。そのため、意識的に体を動かすこと、すなわち、スポーツ

をすることが必要なのです。

しかし、スポーツをするといっても、特に手間がかかることではありません（もちろん、プロやオリンピックを目指すのならば別ですが……）。厚生労働省「健康づくりのための運動指針 2006」によると、活発な身体活動を認められる運動量は、水泳ならば 7～8 分となります。軽いジョギングでも 10 分で十分だとされています。たぶん、寝っころがってテレビを見ている時間よりも、ずっと短い時間でしょう。ほんのわずかな時間で十分なのです。それなのに、なぜ、人々はスポーツをしないのでしょうか。

ここで、「やる気がない！」と非難しても始まりません。なぜなら、スポーツをやった方が良いとは、頭では分かっているからです。ではなぜ、分かっているのに、できないのでしょうか。その答えは、知識と実際の行動とは違うということです。

そこで、ここではスポーツができない理由を心理学の立場から考えてみたいと思います。まず、実際に行動をおこなう理由を動機づけ面から考えます。頭では分かっているても、やる気がでない、ということがあります。実際に行動を始めるために必要な動機づけについて解説したいと思います。しかし、動機が自然に伸びてくるのならば、問題にはならないでしょう。そこで、動機を伸ばす方法を紹介します。自己管理という環境を整備し、スポーツをするという行動を起きやすくする方

法です。

2. 行動を生じさせるモノ

なんらかの行動を起こさせ、それを維持する過程を動機づけと呼びます。人間はさまざまな行動をしますので、それぞれに対応する多様な動機の存在が考えられてきました。その中で、一定の目標を立て、それを達成しようとする行動の背後にある動機を達成動機といいます。スポーツの目的は技能や成績を向上させるためでも、健康になるためでも、なんでも構いません。その目的を達成することが大切なのです。そこには、達成動機が関与することが不可欠だと考えられます。

それでは、どのような場合に達成動機が生じるのでしょうか？ 動機づけ研究における有名な心理学者 Bandura は達成動機に関して自己効力感理論を提唱しました。その理論によると、人間が行動を起こすためには結果期待と効力期待という2つの期待が必要だとされています。

結果期待とは、当該の行動が価値のある結果をもたらすことに対する期待です。練習で苦しい思いをしても、朝のジョギングが眠くても、それが自分の望む結果をもたらしてくれると感じられるのなら、続ける意欲は高まるはずで。一方、効力期待とは、自分がその行動をおこなうことに関する期待です。自分が実際に行動をおこなうことができるという確信とも言えます。最初から自分には無理だと感じられることよりも、自信があるほうが意欲は高まるでしょう。

では、これらの期待はどのようにもたらされるのでしょうか？ 結果期待に関しては、講義やメディアなどを通じて、行動と結果の関連性、結果の価値を教えることができるかもしれません。しかし、実際に行動を起こさせるためには、一方的に知識を伝える講義形式では不十分だという指摘があります。その理由として、効力期待をうまく育てることが

できていない可能性が考えられます。効力期待は、あくまで自分自身がその行動をおこなうことができるという確信です。他者ができるという確信ではありません。そのため、自己効力感と呼ばれることもあります。もし他者がその行動をやっているところを観察したとしても、自分と区別して捉えた場合には自己効力感の育成に貢献することは難しいと考えられます。「あの人にはできるけど、自分には無理だ……」と考える場合が当てはまるでしょう。

この自己効力感の育成のために、もっとも効果的な方法は行動を実際におこない、その結果として成功を体験することだとされています。自分の行動に応じたフィードバックを経験することが重要なのです。では、もしたとえ成功したとしても、そこに自分の行動が介在しない場合は、どうなるのでしょうか。いくつかの研究を紹介しましょう。

例えば、減量に関する研究では、次のような報告があります。その研究では減量のためにいくつかの方法を比較しましたが、その中に薬物療法と行動療法がありました。薬物療法は、減量させる薬物を服用する方法です。一方、行動療法は減量のために有効な行動を実際におこなってもらい、そのフィードバックを経験してもらう方法です。その結果、その処置をした直後に、減少した体重を比較すると薬物療法では14.5 kg、行動療法では10.8 kgでした。ところが、一年経過後に再び測定したところ、処置前と比較した体重減少の程度は薬物療法では6.3 kg、行動療法では9.5 kgでした。つまり、薬物療法の効果は一年を経過すると半減したのに対して、行動療法はその効果が持続していたのです。その違いは次のように説明されます。行動療法を受けた人々は自分の体重が減少した理由を理解できるために、その理由に一致した行動を維持する。一方、薬物療法を受けた人々はそうではなかったという説明です。

しかし、単に行動に応じた結果を経験すれば十分だと言えないかもしれません。行動と結果の種類の関係を調べた研究を紹介しましょう。ある学校の生徒たちを2つのグループに分けて、その生徒たちの課題に取り組む意欲の変化を調べました。一方のグループの生徒たちには、容易な問題ばかりを与え、常に解決に成功するようにしました。もう一方のグループの生徒たちには、ある程度難しい問題を与え、成功する経験だけでなく失敗する経験もさせました。そして、失敗した場合には、努力不足が失敗の原因であり、がんばれば成功できるという指示をしたのです。その結果、前者のグループの生徒たちの意欲は低下したのに対して、後者のグループでは意欲の低下が見られませんでした。たとえ成功体験をしたとしても、その原因が自分の行動次第であることが実感できなければ、その効果はないのです。その本人が「成功したのは問題が簡単だったからで、自分に能力があるからではないんだ」と考えてしまうとダメなのです。「自分がしっかりと努力したおかげで、成功できたんだ」と考えるようすることが大切なのです。

3. 達成動機を育成するために

これまで説明してきたように、人間の行動は動機によって支えられています。そして、この動機は行動が実際におこなわれる過程やその結果の提示方法によって影響を受けることが明らかになっています。人間を取り巻く環境をうまく整備することが達成動機の育成には重要なのだと言えるでしょう。

なぜならば、「スポーツは楽しいし、健康面にも良く、するのが当たり前だ!」という常識に反するのが現代社会という環境だからです。例えば、冬にジョギングをする場合を考えて見ましょう。わざわざ時間を作って、つらい思いをするために、しかも寒い野外に出るのです。それよりも暖かい部屋の中で、

寝転んでテレビでも見た方が楽しいですよ。ね? (ジョギングは楽しいよ!と言える人には、ゴメンナサイ。これは、ジョギングができない人の話なのです。)

そもそも、現代社会は便利で快適な生活を実現するために努力を重ねてきました。その結果、自動車やエレベーターが発明されたのです。この意欲が社会を進歩させてきました。それを否定できるはずがありません。人間は正直で、少しの手間でも省こうとする生き物です。(地下鉄に乗ったら、入り口付近で立ち止まりますよね? 一歩でも早く降りられるように……)

すべての行動は天秤で決まります。スポーツする行動には、「爽快感」や「健康」といった促進に働く要因、と「疲れる」や「時間がかかる」といった阻害に働く要因が伴います。促進要因がより重たければスポーツをし、阻害要因の方が重たければスポーツをしない、という結果が出現します。とすれば、「スポーツをしない」から「スポーツをする」に変えるためには、両者の相対的な重みを変えれば良いはずです。(これは買い物も同じです。買い物では商品が手に入ることは促進要因ですが、財布からお金が減ることは阻害要因です。値段が高すぎるものは買いませんよね……)

確かに、「言うは易く、行ふは難し」かもしれません。しかし、それを実現するための方法も考案されています。自己管理という方法です。この方法は行動分析学で提唱されている方法です。この方法は、「後で、望ましい行動が生起するように、前もって別のある行動を行うこと」とされています。スポーツをするという行動は望ましい行動ですが、いざ行なうとすれば、なかなかできません。そこで、その前に他のある行動をすることによって、スポーツをする行動の天秤を変えてやろうと考えるのです。自己管理には具体的には多くの方法が実施されています。ここで

は、いくつかの方法を具体的に紹介します。それらは、(a) 先行子操作、(b) 行動契約、(c) ソーシャルサポート、(d) 目標設定、の4つの方法です。

(a) 先行子操作とは、物理的環境や社会環境の何らかの要素を操作する方法です。これらの操作を通して、望ましい行動を増加させ、望ましくない行動を減少させようとする方法です。先行子操作だけではなく、自己管理全般に関して言えることですが、行動に及ぼす効果の大きさだけが重要なわけではありません。それを実際におこなうにはコストや労力が必要となってきます。これらのコストや労力を妥当な大きさにまで、できるだけ小さく抑えることも重要なのです。もし効果的であったとしても、その方法をおこなうことがあまりにも面倒なことだったらどうでしょう？ 結局、その自己管理はおこなわれないでしょう。行動の天秤という考え方は、自己管理を実施する行動にも当てはまるのです。

コストパフォーマンスの点からすると、「一汗かいた後のメシはうまいぞ!」と書いた張り紙を利用することは有効です。また、「一週間続けたら、褒めて」くれるように家族に約束してもらうことも有効です。少しでも、スポーツをする行動を促進するポジティブな要素を増やすことが大切です。

「そんなの常識過ぎる!」と言う人もいるでしょう。そんなときには、ちょっと冷静になって考えてみましょう。「暖かい部屋」を出て行こうとするときに、「テレビ番組表」なんて、見ていませんか。(後ろ髪を惹かれるでしょう?) これらはスポーツをする行動を阻害する要因です。日常生活の中には、このような阻害要因は数多くあります。その一方で、褒めてくれる人などという促進要因はあまり存在しないのです。そのような状態の中で、可能な範囲で促進要素を増やし、阻害要因を減らすことが、スポーツをすることができることにつながるのです。

(b) 行動契約とは、聞き慣れない言葉かも知れませんが、ある行動を実施することを契約内容とし、その履行状況に応じて事前に決めておいたフィードバックを与えるという方法です。本当に契約書を作り、契約の当事者間の同意事項を記入します。当事者とは、例えば、スポーツを実際におこなう本人と、その人の行動をチェックする人を指します。ここで注意が必要なことは、契約に記載される事柄は明確かつ具体的であること、という点です。単に、「ジョギングをする」ではダメです。「週に3回、5kmのジョギングをする」と、行動の種類やレベルも明確に記述します。また、フィードバックの内容も、実際に行動をした場合としなかった場合に分けて、詳細に記入します。例えば、「……をやったら、ケーキを食べても良いよ」というのはダメです。「……をやったら、ケーキを3個食べて良い。一方、やらなかったら、ケーキを食べてはいけない」と記述します。

契約という言葉を使うと、何か冷たい、強制的なイメージがあるかも知れませんが、しかし、ここには3つの利点があります。第1に、スポーツをする行動に対する促進要因とスポーツをしない行動に対する阻害要因を新たに設定することです。第2に、目標となる行動を明確にすることです。何をすれば良いのかが曖昧な状態よりも、明確な方が実行は容易になるのです。第3に、他者の関与です。人間にとって、他者から賞賛されたり非難されたりすることは強い力を持ちます。この力を行動の天秤にかけることが可能になるのです。

(c) ソーシャルサポートとは、親密な他者によっておこなわれる支援を指します。人間は意識の有無にかかわらず、様々な形で他者から支援を受けているのです。例えば、「今度、一緒に走ろうね」という友達からの誘いの言葉などは、スポーツをするに関与する情報や機会の提供していることになりま

す。また、「よく頑張ったね」という社会的賞賛も、その後の行動を促進するでしょう。先に述べた、先行子操作や行動契約も他者の役割を重視した方法だとも言えます。

例えば、文部科学省「平成18年度体力・運動能力調査」によると、スポーツクラブに所属しているの方が所属していない人よりも、すべての年代で体力は上回っていることが示されています。スポーツクラブにわざわざ通うくらいの人ですから、当たり前かも知れませんが、では、なぜ、それくらいスポーツが好きな人がわざわざお金と時間を使ってまで通うのでしょうか。もちろん、施設が整っているという理由があるでしょう。しかし、それと同時に、練習方法などの知識や機会を教えてくれる人がいる、一緒に体を動かしてくれる友達がいると言う点も見逃せないでしょう。つまり、スポーツクラブに通う人は、ソーシャルサポートを受けやすい環境を求めて通っている可能性が考えられるのです。

(d) 目標設定とは、単純に目標を明確に設定するということです。先ほど述べたように、達成動機を高めるためには、自らの行動に基づいたフィードバックを受けることが重要です。具体的な行動とフィードバックの関係を実感することが必要なのです。そのため、目標の明確な設定が有効です。しかも、常にクリアできる簡単な目標ではなく、一定の難しさをもった目標が必要なのです。

しかし、難しい目標と言っても、達成できないほど難しい目標は逆効果です。努力しても報われないという経験を積み重ねると学習性無力感という状態になることが知られています。「自分にはできないから、やらない。だって、無駄な努力だから……」というのは、合理的な判断です。この状態になると、人間は自ら積極的に動こうとしなくなります。つまり、達成動機を阻害する方向に働くのです。これを回避するためには、一定の難しさを持ちながらも、ある程度クリア可能な目標を設

定する必要があるのです。

適切な目標といっても、そう簡単ではありません。なぜなら、難しさというのは個々の人々によって異なっているからです。そのため、個人の状態をよく観察する必要があります。もちろん、観察する対象は自分の場合も、他人の場合もあります。また、当初の状態では目指すべき目標をクリアできないことがあります。先ほど、ジョギングならば10分程度で十分であると言いました。しかし、まったく走ったことがない人にとって、10分間走り続けることは結構、難しいことです。無理におこなおうとすれば、苦しいだけ、または単に失敗の経験をするだけに留まることになります。そのため、その個人にとって適切な目標を設定するためには、課題分析が必要となります。

課題分析とは、初期の状態では最終的な目標を達成できない場合におこないます。最終的な目標に至るために達成することが可能であり、なおかつ達成が容易な下位目標を設定します。例えば、「10分間のジョギング」の下位目標として「5分間のジョギング」を設定します。その下の更なる下位目標として「3分間のジョギング」、さらに「1分間のジョギング」が必要となるかも知れません。これは対象となる個人によって異なります。そのため、それぞれの人の状態をよく観察することが必要となります。

これは一見、簡単なコトのように思えますが、現実にはなかなか理解されていません。なぜなら、既に「10分間のジョギング」が可能な人からすると、それは当然だと思えるからです。出来ない人を見ると、つい「ヤル気がない!」と言ってしまいがちです。これはスポーツに限らず、勉強や仕事にも当てはまります。「出来るから簡単!」なのであって、「出来ないから難しい……」のです。人間は一人一人違います。そのため、適切な目標、有効な環境とは、それぞれの人々に応じ

たオーダーメイドの結果なのです。

4. まとめに代えて

これまで述べてきたように、スポーツをする行動を可能にするためには、個人の達成動機を伸ばすこと、そのために環境を整備することが必要です。しかし、ちゃんと環境整備をしたつもりなのに、上手く行かない場合があります。その場合、こんな可能性が考えられます。まず、フィードバックは適切でしょうか？ 例えば、行動契約で、「公園を1周する」と行動を決めたとします。それで十分でしょうか。その公園には近道があるかも知れません。「ズルイことだ！」と言わないで下さい。人間の歴史は楽をするために努力をしてきた歴史とも言えるのです。もしかしたら、チェックする人が近道を知らないだけかも知れませんしね。

もしかして、先行子操作に問題があるのかも知れません。例えば、張り紙をしたのは良いのですが、いつも目につく場所に張ってあるでしょうか。もしかしたら、文字が汚くて読めないかも知れません。褒めてくれるように頼んだのまでは良いですが、その人は真面目な人でしょうか。約束は守ってもらわないと意味がありません。

人間は学習によって様々に変化をする柔軟性をもった生き物です。練習すれば、上手くなります。簡単な方法を発見することもあります。そして、環境も刻一刻と変わって行きます。新しく近道ができるかもしれません。

そのため、環境整備のためには、継続的な観察と記録が必要なのです。一度、整備すれば、完了ではないのです。

スポーツをするという行動は、一見、簡単な行動に見えます。しかし、できない人にとっては、辛くて、やったことのない未知の行動なのです。現代社会にはスポーツをすることを阻害するような要素、スポーツをしなくても特に問題がないことがたくさん存在します。これを変える魔法は存在しません。その一方で、人間はその結果が好ましいモノであるのならば、その結果に向かって自発的に行動を変えてゆくこともします。望ましい行動をおこなうようにする環境を整備することが必要なのです。

〈参考文献〉

- Craighead, L., Stunkard, A. J., & O'Brien, R. M. (1981). Behavior therapy and pharmacotherapy for obesity. *Archives of General Psychiatry*, 38, 763-768.
- Dweck, C. S. (1975). The role of expectation and attributions in the alleviation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 674-685.
- 厚生労働省「健康づくりのための運動指針 2006」
- ミルテンバーガー, R. G. (2001). 行動変容法入門。園山茂樹他訳。二弊社。
- 宮本美沙子・那須正裕編。(1995)。達成動機の理論と展開——続・達成動機の心理学——。金子書房。
- 文部科学省「平成18年度体力・運動能力調査」