

モチベーション向上を企図した高齢障害者への声かけ方法の効果

曾田玉美 廣江祐司 野村健太 石井薫 白石めぐみ 八子満悠子 小林祐子
(Tamami AIDA Yuji HIROE Kenta NOMURA Kaoru ISHII
Megumi SHIRAISHI Mayuko YAKO Yuko KOBAYASHI)

【要約】

高齢障害者のモチベーション向上を企図して作成した声かけ方法の効果を検討した。多くのモチベーション理論の中からMcClellandの動機欲求（親和ニーズ・達成ニーズ・支配ニーズ）に準拠してモチベーションが向上する声かけ方法を作成した。作業療法（以下OT）に加えて声かけ方法を行った群（以下A群）9名と通常のOTのみを実施した群（以下B群）10名のOT前後に、24cmのVAS（Visual Analog Scale）にてモチベーションを評価した。A、B群ともにOT前よりもOT後のVAS平均値は向上したが、A群はOT前と後に有意差がみられ、B群では有意差はなかった。作成した声かけ方法は高齢障害者のモチベーション向上に効果があると考えられた。

キーワード：高齢者、意欲、声かけ

I. はじめに

モチベーション（動機付け）とは、意欲の源になる「動機」を意味し、行動を始発させ、目標に向かって維持・調整する過程・機能を指す。モチベーションは何らかの目的に進む気持ちである動因とその気持ちを起こさせる誘因があり、目的が達成されると満足を得るというプロセスを繰り返す。そして一般的にはモチベーションは意欲あるいはやる気と同等に使用され、「モチベーションが上がるor下がる」は「意欲が上がるor下がる」と同義として使用されている。モチベーションは人間の行動の全てに関与しているが、何らかの好ましい反応を期待したものとして、試合へのモチベーション（試合への意欲）、勤労へのモチベーション（勤労意欲）、学習へのモチベーション（学習意欲）など、幅広く用いられている。

医学には古くから生きる意欲、治癒への意欲が治療の成果に関わることが指摘されているが、訓練と呼ばれる能動的な治療参加が必要とされるリハビリテーシ

ョンの臨床では、良い結果をもたらすためにモチベーションは必要不可欠な条件と考えられている。大川は「リハビリテーションの成果が上がらない場合『意欲がない』というのはリハの世界ではよく聞くセリフであり、どんなに困った問題でも、『意欲がないからだ』と患者のせいにして、それで（表面上）一件落着かせてしまうことがある。しかし『意欲のない』状態とは、リハ・プログラムが意欲を引き出すことに成功していなかったり、半側空間失認その他の劣位半球症状や痛み等を見落としているかもしれない。また患者が悲嘆にくれてうつ状態になったり、不安が強かったりと具体的な心理的な問題を抱えている（しかもその多くはその原因となる具体的な事情が存在している）かもしれない¹⁾と述べている。また大川は、モチベーションの低い、意欲のないクライアント（以下、cl）は意欲がないのではなく、実は医療者側が意欲の高まるような関わりを行っていない可能性を指摘している。OTの臨床でも、clに対する声かけや励ましの言葉に

あいだたまみ：目白大学保健医療学部作業療法学科
ひろえゆうじ：板橋中央総合病院
のむらけんた：目白大学大学院リハビリテーション学研究所
いしいかおる：IMS板橋リハビリテーション病院

しらいしめぐみ：慈誠会徳丸リハビリテーション病院
やこまゆこ：慈誠会徳丸リハビリテーション病院
こばやしゆうこ：蓮田よつば病院

よってモチベーションが向上し、良い結果が導かれることが少なくない。多くの作業療法士（以下OTR）はclをよく観察することを通して適切な共感と賞賛を行っている。近年はリハビリテーションスタッフおよびclとのコミュニケーションをアップさせるためにコーチング心理学が導入されている。コーチング心理学の「動機付け面接法」の目的はモチベーション向上に関するものであり、共感と承認を特徴としている²⁾。わが国のリハビリテーション分野における意欲向上に関する研究論文には、さまざまな介入やプログラムの結果として意欲の上がった症例報告は多数みられているが、モチベーションへの取り組みについての重要性は認識されてはいるものの、有効なメソッドはまだ確立されていない。

モチベーションに関する研究は1954年Maslowが「動機と人格」という理論を発表した³⁾のに発し、現在は欲求説と過程説の2つに整理されている（表1）。欲求説では何故その動機が起きたかに焦点を当てたもので、過程説は動機付けの流れや背景や行動といったものに焦点を当てた公平説・強化説・期待説である。どちらの説も実際に理論の有効性を比較した研究に乏しいとされている⁴⁾。

欲求説の代表格として、Maslowは「『人間は自己実現に向かって絶えず成長する生きものである』と仮定し、人間の欲求を生理的な欲求（食欲・性欲・睡眠など）・安全欲求（衣・住など）・社会的欲求（所属・友人など）・自尊欲求（他人より優れている）・自己実現欲求の5段階の階層で理論化」⁵⁾した。それを母体にAlderferやHerzbergは欲求階層説を展開した。

Herzbergは「衛生要因」と「動機づけ要因」の2要因に分け、「人間は『成長への欲求』を刺激され、達成感を味わい、目標への満足度が上がることがモチベーションに結びつく」⁶⁾という理論を提唱した。欲求説のもうひとつ、McClellandは人間の欲求は「達成動機・親和動機・支配動機」がモチベーションで重要な働きをしていると考えた。達成動機は成功体験を重ねて強化され、望ましい自分というイメージを持つこと、親和動機は人と仲良くしたい、人間関係を支持したいという欲求を持つこと、支配動機は人の上に立ちたい、人に影響を与えたいという欲求を持つ⁷⁾と提唱した。また、あわせて危険や失敗などを回避するための動機欲求として回避欲求をあげている。近年はMcClellandの動機欲求に基づいた人材育成やマネジメントは組織でのオペレーションの向上に利用されている。

過程説は動機説が人間一般に普遍なものであり、変わらないものであるという基本概念への批判から、努力と報酬の公平性によるモチベーションを公平説、人間の動機は報酬によって強化されるとする強化説、人間は合理的判断をすると考え、成果が得られそうだという期待とその成果に価値を持っている誘位性との2つで動機づけが決定すると考える期待説が代表的な理論である⁸⁾。

モチベーションを高めるための介入方法を作成するとき、OTの臨床では高齢障害者、認知症者、高次脳機能障害を持つclの比重が高く、常時合理的な判断が可能とはいいがたい。またこれらの障害から心身および日常生活や社会参加に困難をきたし、Maslowのいう自己実現欲求に至る前の生理的欲求や安全欲求、社

表1. モチベーションの理論

欲求説	Maslow	欲求階層説	「人間は自己実現に向かって絶えず成長する生きものである」と仮定し、人間の欲求を「生理的な欲求」・「安全欲求」・「社会的欲求」・「自尊欲求」・「自己実現欲求」の5段階の階層と考えた。
	Herzberg	2要因理論	「衛生要因」と「動機づけ要因」の2要因に分け、人間は「成長への欲求」を刺激され、達成感を味わい、目標への満足度が上がることがモチベーションに結びつく
	Alderfer	ERG説	人間の欲求には「存在欲求」、「関係欲求」、「成長欲求」の3つが存在し、この階層は順不同であり、併存する。
	McClelland	達成動機説	人間の欲求は達成欲求・親和欲求・支配欲求、回避欲求があり、モチベーションに重要な働きをしている。
過程説	Goodman, Friedman	公平説	努力と報酬の公平性が動機づけになる。
	Luthans	強化説	人間の動機は報酬及びそのタイミングによって強化される。学習説。
	Vroom, Lawler	期待説	人間は常に合理的判断をすると考え、期待と道具性（誘位性）、価値の2つで動機づけが決定し、結果に対する報酬に満足すれば、次の動機づけにつながる。

注：文献をもとに著者が作成

会的欲求も充足されていない現状がある。欲求階層説の下位レベルの欲求や衛生要因は充足されないままにOTをすすめる必要がある。OTRがclに向けている励ましの言葉かけがclの意欲を向上させているという前提に基づき、前述したさまざまなモチベーション理論の中で、本研究では内発的動機付けと成功体験によるその強化に注目したMcClellandの欲求説に着目し、OTRの臨床場面に即したモチベーションの高まる声かけ方法を作成した（表2）。本研究は作成した声かけ方法によるclのモチベーション向上への効果を明らかにし、clのモチベーションを向上させるコミュニケーション法の作成に資することを目的とする。

II. 方法

1. McClellandの三つの動機欲求（ニーズ）に基づく声かけ方法の作成

McClellandの動機欲求（達成ニーズ・親和ニーズ・支配ニーズ）に準拠して意欲が向上する声かけ方法（表2）を作成した。臨床経験年数3年以上5年未満のOTR 6名により、モチベーションを向上させると考えられ、臨床現場に適切で具体的な声かけ方法についてフリーディスカッションを行い、それを集約して最終案を作成した。なお、McClellandはもう一つのニーズとして回避ニーズをあげているが、これは望まない結果や危険を避けるために行動する意味をさし、実際の声かけ方法としてはclの不安を増強させる可能性があるため削除した。声かけのタイミングは、OTの実施するいくつかのプログラムの開始時、プログラムの終了時、OTの治療時間終了時とした。

2. 対象および介入実施手順

対象は回復期リハビリテーション病院、急性期病院、認知症専門病院にてOT実施中の75歳以上のclで

あり、VAS検査の理解と実施が可能な者からランダムサンプリングを行った。

OTに加えて作成した声かけ方法を行った群（以下A群）と通常のOTのみの群（以下B群）のOT実施前後に24cmのVASを用いて意欲（作業療法の訓練意欲）を評価した。対象者には口頭で研究の趣旨を説明し、同意を得られた対象者のみを対象とした。なお、研究の実施には共著者の所属長の研究倫理審査の承認を得ている。

3. 分析方法

VAS値は左端からの距離を測定した。A、B群ともにOT実施前のVAS値のWilcoxonの符号付き順位和検定、OT実施前後のVAS値の平均を算出した。次に両群のVAS値の最も向上したものを削除し、OT実施前後の対応のあるWilcoxonの符号付き順位和検定を行った。統計解析にはIBM SPSS Statistics 21を用いた。また有意水準を0.05とした。

III. 結果

1. 対象者の内訳

データ収集期間は2013年3月10日から9月10日の6ヶ月間、対象者は病院に入院してOTを受療中の後期高齢者19名であった。意欲向上を企図した声かけをOTと併用した群（以下、A群）9名、通常のOT実施群（以下、B群）10名、A群は平均年齢 82.7 ± 6.7 歳、男5名・女4名であり、B群は平均年齢 83.1 ± 7.1 歳、男5名・女5名であった。対象者の疾患は、A群は骨折・脊椎疾患などの整形外科疾患3名、脳血管障害・アルツハイマー病などの脳神経疾患6名であり、B群は整形外科疾患4名、脳神経疾患4名、廃用症候群2名であった（表3）。OT実施前のVAS値の平均点はA群15.83とB群14.76であった。A・B群のOT実施

表2. モチベーション向上を意図した声かけ方法

	達成ニーズ	親和ニーズ	支配ニーズ	備考
治療プログラム開始時	〇〇が出来るようになったら、△△に行けますね（◎◎ができますね）！	〇〇が出来るようになったら、Xさん（家族のだから）びっくりされますね！	〇〇が出来るようになったら、みんなが驚きますね！	プログラムの目的を説明する。各プログラム終了後、繰り返す。
治療プログラム終了時	やりましたね！、頑張りましたね！	こんなに出来るようになったところをXさん（家族）に見せたいですね！	こんなに出来るようになったら、皆さんも頑張ろうと思いますね！	具体的に何が良かったか伝える。各プログラム終了後、繰り返す。
作業療法治療時間終了時	最後まで出来ましたね！やり遂げましたね！	Xさん（家族）に見てもらおうのが楽しみです！	皆さんの励みになりますよ！	その日に行ったことをフィードバックする。

表3. 対象者の性別、年齢、疾患名

No.	A群（作業療法＋声かけ）			B群（作業療法のみ）		
	性別	年齢	疾患名	性別	年齢	疾患名
1	女	82	脊髄損傷	女	76	大腿骨頸部骨折
2	女	82	脊髄損傷	女	82	大腿骨頸部骨折
3	男	76	脊椎骨折	女	85	大腿骨頸部骨折
4	男	83	認知症	男	80	脳挫傷
5	男	88	認知症	男	87	脊椎骨折
6	男	80	脳血管障害	男	78	脳血管障害
7	男	83	脳血管障害	女	87	脳血管障害
8	女	86	脳血管障害	男	86	脳血管障害
9	女	84	脳血管障害	女	81	廃用症候群
10				男	89	廃用症候群
平均年齢		82.7		83.1		

前のVAS値のWilcoxonの符号付き順位和検定では、 $p = .25$ であり、A・B群に差はみられなかった。

2. 声かけOTと通常OT前後の比較

A・B群の実施前と実施後のVASの平均値はA群実施前15.83から実施後18.57へ、B群は実施前14.76から実施後14.81へと両群ともにプラスに変化した。次にA・B両群のOT実施前と後のVAS値を比較して最もVAS値の変化が大きかった1例ずつを削除し、A群とB群のOT実施前後のVAS値の対応のあるWilcoxonの符号付順位和検定では、A群は $p = .01$ ($p < .05$) にて有意な差が認められたが、B群では $p = .17$ にて差は認められなかった。

IV. 考察

対象者の平均年齢には大きな違いは見られず、疾患も大腿骨頸部骨折および脊椎疾患などの整形外科疾患と脳神経疾患が殆どを占めている。廃用症候群を含めて、両群ともに高齢障害者の代表的疾患で占められている。A群とB群のOT実施前のVAS値のWilcoxonの符号付き順位和検定では両群間に優位な差はみられず、A群とB群の対象者のVAS値によるモチベーションはほぼ同様の集団と考えられる。

A群、B群ともにOT実施前と後のVASの平均値は上昇した。OTRはclと信頼関係を築き、clのモチベーションが上がるように励ましの言葉かけを行い、clの成果と一緒に喜ぶ、臨床的にはOTの治療的な関わりはclのモチベーションを高める印象がある。この両群のVAS値の平均値の上昇はOTRによる関わりがclの

モチベーションを上げていることを示しているが、B群の実施前・後の差は僅かな変化であり、著者の持っていた印象ほどモチベーションは上がっていない。OTの実施に際するコミュニケーションについてより注意を払う必要があると考えられる。

A群とB群のOT実施前後のVAS値の対応のあるWilcoxonの符号付順位和検定では、A群はOT実施前後に優位な差が認められたが、B群では差は認められなかった。これは、著者らが作成したモチベーションを上げる声かけを用いてOTを実施することがclのモチベーションを上げていることを示唆する結果であった。clの達成動機が満たされることに成功するならばBanduraの提唱したように「成功する体験は個人の効力感に強力な信念を作り上げる」⁹⁾ ことになる。モチベーションが上がることはclが直面する問題に取り組む原動力となり、自己効力感を高め、良い結果を導く可能性が高まる。McClellandは3つの動機欲求（環境に存在する外的要因）が個人の中にある内的要因を喚起する、すなわちモチベーションを上げるのであるが、そこには誘引となる状況的モチベーションが動機傾向（個人的モチベーションの要件）を更に強め、またそれがモチベーションを上げていくというモチベーション連鎖が働いているとしている¹⁰⁾。すなわち、誘因となるモチベーションになりうるOT実施中の小さな達成や周囲の人々への小さな影響を積み上げることによってその人個人に由来するモチベーションを形成していくことを可能にすると考えられる。作業療法の理論である人間作業モデルの中でKielhofnerは「意志とは人々が行うことに向かって動機づけられ、そして

選択する過程をさし、それは本人の意志として習慣を形作り、それは客観的な精神および身体能力を形作る生きた経験となる」¹¹⁾と述べている。clのモチベーションを上げる関わりが可能になることは、clの行為の動機を高めるだけの効果にとどまらず、その人の意志をも形作りそれは習慣もふくめて本人そのものを形成する可能性があると考えられる。

今後、作成した声かけ方法のブラッシュアップ、声かけ方法がモチベーションに及ぼす長期的、持続的な効果、またリハの成果に及ぼす影響を検討していくことが必要と考えられる。そして今回は高齢障害者を対象にした即時的な効果を検討したが、OT課題の量や認知障害の程度による分析ができなかった。特に認知機能の障害程度による違いによる声かけ効果の違い、認知症者に対する声かけ効果の可能性を検討する必要がある。ピグマリオン効果とは、教育心理学における心理的行動の1つで、教師の期待によって学習者の成績が向上すること¹²⁾を指している。OTRがclのよりよい成果を期待してclの内発的動機付け、モチベーションを上げることの重要性を今一度認識する必要がある。

V. まとめ

高齢障害者のモチベーションの向上を目的に、McClellandの動機欲求（親和ニーズ・達成ニーズ・支配ニーズ）に準拠してモチベーションが向上する声かけ方法を作成、OT中にその声かけ方法を実施し、通常のOTを実施した群とモチベーションを比較した。作成した声かけ方法はclのモチベーション向上に効果があることが示唆された。

VI. おわりに

本研究は目白大学保健医療学部作業療学科同窓会目白作業療法研究会（めじけん）の活動の一環として実施したものである。

【引用文献】

- 1) 大川弥生, 上田敏, 太田喜久夫, 尾花正義, 高橋正宏, 太田舜二: 脳卒中後片麻痺における全身動作の回復過程に関する研究 (2) —横断的および継時的変化, リハビリテーション医学, 26 (6), 463-464, (1989)
- 2) Stephan Palmar, Alison Whybrow: Handbook of Coaching Psychology. 堀正監訳: コーチング心理学ハンドブック. 金子書房 190-193 (2011)
- 3) Frank G Goble: THE THIRD FORCE The Psychology of Abraham Maslow. 小口忠彦監訳: 第3勢力—マズローの心理学. 産業能率大学出版部 4 (1972)
- 4) 田尾雅夫: モチベーション入門. 日本経済新聞 37-38 (1998)
- 5) Bernard Weiner: Human Motivation. 林保・宮本美沙子監訳: ヒューマンモチベーション—動機づけの心理学. 金子書房 304-305 (1989)
- 6) Harvard Business Review Anthology: Motivational Leadership. Diamond. ハーバード・ビジネス・レビュー編集部編訳: 動機づける力—モチベーションの理論と実践—. ダイアモンド社 14-15 (2009)
- 7) 宮本美沙子, 奈須正裕: 達成動機の理論と展開. 金子書房 28 (1995)
- 8) 田尾雅夫: モチベーション入門. 日本経済新聞社 46-48 (1998)
- 9) Albert Bandura: SELF-EFFICACY IN CHANGING SOCIETY. 本明寛・野口京子訳: 激動社会の中の自己効力. 金子書房 3 (1997)
- 10) David C McClelland: Human Motivation. 梅津祐良, 横山哲夫, 蘭部明史訳: モチベーション—「達成・パワー・親和・回避」動機の理論と実際. 生産性出版 2-4 (2005)
- 11) Gary Kielhofner: Conceptual Foundations of Occupational Therapy, 3rd Edition. 山田孝監訳: 作業療法の理論 原著第3版. 医学書院 145-146 (2008)
- 12) Harvard Business Review Anthology: Motivational Leadership. Diamond. ハーバード・ビジネス・レビュー編集部編訳: 動機づける力—モチベーションの理論と実践—. ダイアモンド社 143-144 (2009)

(2013年10月17日受付、2013年12月2日受理)