

タイトル	意志が弱いネ(?)(<特集論文>経営学部でスポーツ Part2 : 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, 6(3): 169-175
発行日	2008-12-25

意志が弱いネ（？）

鈴木 修 司

スポーツを始めようとする人はたくさんいます。健康のため、ダイエットのため、スゴい選手に憧れて……、その理由はいろいろ。ところが、途中で止めてしまう人もたくさんいます。「意志が弱いネ」とは、そんな人々に対して投げかけられる言葉です。

でもね。「意志が弱いネ」と言われても、困るんですよ。「言われると、意志が強くなるよ」ってことなら歓迎しますが、その望みは薄いでしょう。「意志の弱さという性格上の問題点を指摘しているのだ！」と主張されれば、「ごもっともです」とうなずきましょう。でも、指摘されたって、そう簡単に性格は変わるもんじゃありません。何が言いたいのか？ あのね、「もしスポーツを続けさせたいと本当に願うのだとしたら、意志の問題を指摘してもあんまり効果はないよお」、と言いたいのです。

では、どうすれば、良いのでしょうか？絶望することはありません。意志がどんなに弱い人でも、意志が強くなることはあるのです。「5分も走ると、もうダメ」という人でも、「ゲームなら一日中できる。どんなに叱られたって、めげないぞ！」ということがあります。「困難に直面しても、ずーっと続ける！」、これこそ意志が強いという証左です。人は誰でも意志が強くなったり、弱くなったりします。意志の強さは変化可能なのです！もしそうならば、その理由を理解した上で、意志が弱くならない（始めたときの強い意志

のままである）ようにすれば良いはずですよ。

今回の講義のキーワードは“時間”です。この時間という要因が人に影響を及ぼし、その結果、その意志の強さを左右するのです。なお、これ以降、意志の強さを行動の一貫性と定義します。行動の一貫性とは、同じ行動を継続することです。“同じ行動を一定の期間、継続し続ける”，ことは意志の強さの反映でしょう。ところが、その継続中の時間にあることが生じるのです。

同じ行動を継続するとは、言い換えれば他の行動を選択しないということです。ある場面において、選択可能な行動は幾つも存在しています。ジョギングをすることは可能ですが、同じように朝寝坊をすること、テレビを見ることだって可能です。人はその中から一つの行動を選択して実行するのです。いったん、ジョギングを始めてからも、休憩する、近道をする、といった行動を選択することも可能です。そのため、ジョギングを続けるためには、ジョギングという行動を選択し続けることが必要なのです。

選択という行為は意思決定の一つです。何を選択するのかは、それがどんな結果に繋がるのかによって決まるでしょう。ところが、結果の客観的性質が選択を左右するとは限らないのです。例えば、11のペットボトルに500 mlの水が入っているとします。「500 mlの水がある」、「11のペットボトルに半分の水が入っている」、これは客観的性質です。

それでは「たくさん水」でしょうか、それとも「少しの水」でしょうか。この評価が選択を決めるのです。この主観的評価はすべての人にとって同じとは限りません。この主観的評価はそれぞれの人々が心の中に描いた“イメージのようなモノ（表象、心的構成、スケッチなどいろんな名前と呼ばれています）”によって決まるのです。これは結果の客観的性質以外の様々な要因に影響を受けて形成されます。その要因の1つが“時間”なのです。

1. 時間非整合性——時間経過に伴う行動の変化——

意志が弱い人とは「明日の朝は早起きしてジョギングするぞ!」と言いながら、朝になったら「やっぱり眠いからヤメタ……」となる人ですね。つまり、昨日と今日でやっていることが違う人、選択する行動が異なる人です（初めから、「ジョギングなんてヤダあ、寝たい〜」と言っている人は意志が弱いわけではありません。単に、好みの問題です）。

昨日と今日という異なる時点において異なる選択をするという現象を、時間非整合性といいます。ここでは単純に、ジョギングという選択肢と朝寝坊という選択肢の2つしか存在しない状況を考えてみましょう。人は自分にとってより価値の高い選択肢を選択することが出来るし、実際に選択します。昨日の時点で、ジョギングを選択したということは、ジョギングの方が朝寝坊よりも価値が高かったことを意味しています。それでは、なぜ、今日の朝になると、朝寝坊を選択したのでしょうか？ その理由は、朝寝坊の方がジョギングよりも価値が高くなったからだと言えます。つまり、昨日と今日の間で、価値の相違が生じ、その結果、矛盾した選択をおこなってしまったのです。

意志の弱い人とは、いわば時間非整合性と

なる行動をしてしまう人です。この人々は、『後悔すると分かっているのに、続けようと努力しているのに、それでも、つつい他の行動をやってしまう人々』なのです。昨日、ジョギングをしようと決心したことも憶えているし、その価値の高さも十分に理解しています。それにも関わらず、今日の朝の時点では、朝寝坊の方がより価値が高く感じられるので、朝寝坊を選んでしまうのです。そのため、決して『無知だから、行動してしまう人々』ではありません。

時間非整合性を理解するためには、時間的視点が必要です。ジョギングや朝寝坊がもたらす客観的価値は時間によって変化しません（例えば、体重70kgの人が1kmジョギングすると、消費カロリーは70kcalです。これは昨日計算しようと今日計算しようと変わることはありません）。しかし、それをどのように評価するのかが時間によって変化するのです。ファーストフードの店で、食べ物を買うときのことを考えれば分かりやすいはずですが。どのレジに並んでも、食べ物自体はまったく同じです。しかし、人は短い列のレジ、食べ物までの時間が短いレジを選択します。人は評価によってより高い価値を与えられたモノを選びます。時間はその評価に影響を与えるのです。

この時間的視点はスポーツの場合に重要なものとなります。なぜなら、スポーツして一定の成果を得るためには、時間が掛かるからです。体力をつけたり、技術を習得したり、またはダイエットをするためには、ある程度の時間が必要です。その間、スポーツを継続しておこなわなければいけません。スポーツという選択肢を選び続ける必要があるのです。ところが、成果を手に入れるまでの時間の間にも、スポーツの主観的価値は変化するので

2. 時間割引

— 時間による価値の変化 —

行列に並んでいる状況を思い浮かべてください。後ろの方に並んでいるときは、ただのんびり待っているだけでしょう。ところが、次第に列が進んでいき、あともう少しとなったら、楽しみで仕方なくなります。もちろん、待ち受けているモノには変化はありません。それから遠ざかるか、近づくかによって主観的価値は変化するので。

この時間的距離にともなう主観的価値の変化のことを時間割引といいます。その時間的距離が遠ざかると主観的価値は次第に減少していき、逆に近づくとも価値は増大していき、(もともと時間的距離の増大に従って主観的価値が減少し、次第に客観的価値から乖離していくという意味で「割引」という言葉が使用されています)。この価値の変化は、遠くの山に向かって歩いていく状況を思い浮かべれば理解しやすいでしょう。山の高さ自体には変化はありません。ところが、山から遠く離れているときには、小さく見えます。そして、近づいていくと、その見かけ上の高さはどんどん高くなっていきます。これと同じように、主観的価値も時間的距離が近づくにつれて増大していくのです。

しかし、山の見え方の変化と主観的価値の変化には異なる点もあります。それは変化の仕方、変化率です。山の見え方は単調な変化をします。ところが、主観的価値の場合、その変化率(割引率といいます)は一定ではないのです。時間的距離が遠い場合は、単位あたりの割引率は小さいのですが、近づくにつれて割引率は次第に大きくなるのです。そのため、目標まで遠い場合にはなかなか主観的価値は大きくなりませんが、到達直前になると急激に大きくなっていくのです。

スポーツを始めても、その成果、「決断の果実」を手に入れるまでには、時間が掛かり

ます。だから、始めた最初の頃はあまり乗り気ではないかも知れません。しかし、その目標である成果に近づくにつれて、どんどんやる気が湧いてくるでしょう。もちろん、成果に変化はあるわけではありません(例えば、フルマラソン完走!)。成果に対する主観的価値が変化しているのです。価値が大きければ大きいほど、それを手に入れるために行動を継続しようとするはずですね?

ところが、ここに困った問題が生じます。1つは、行動の選択肢が常に複数、存在するということです。そのため、スポーツを継続するためには、スポーツの選択肢を選択し続けると同時に、他の選択肢を選ばないようにする必要があります。もう1つは、時間割引率はすべての選択肢に対して、同じ様に働くということです。その時の選択の関係は図1に示したようになります。ジョギングの選択肢と朝寝坊の選択肢があるとします。図1の縦軸は主観的価値の大きさを示します。横軸は時間の経過を示します。2つの選択肢はすべての時間帯において選択可能です。そして、各時点で主観的価値のより高い選択肢を選択します。

各選択肢がもたらす結果が手に入ったときの価値の大きさ、言い換えれば客観的価値の大きさはジョギングの方が大きいのです。しか

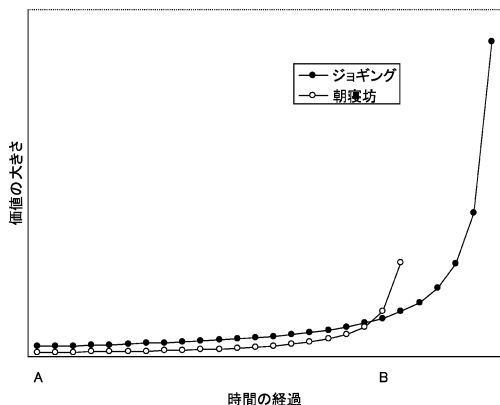


図1. 時間割引にともなう価値の変化

し、結果に到達するまでの時間は朝寝坊の方が早いとします。この時間差が“意志の弱さ”を生じさせるのです。図1のA点が選択肢の開始です。ここではジョギングの方が主観的価値は高く、選択されます（「明日はガンバルぞ！」）。ところが、時間の経過に従って、朝寝坊の主観的価値が増大してきます（「そろそろ起きる時間だけど、眠いなあ」）。そして、ついにB点で、主観的価値の逆転が起こります。その結果、ジョギングよりも朝寝坊の方が選択されるのです（「やっぱり寝よ！ ガンバルのは明日から……」）。

もちろん図1のように、すべての人が選択の変化を示すわけではありません。ジョギングの主観的価値が高ければ高いほど、逆転は起こりにくくなります。また、また、割引率の変化が緩やかな人ほど、逆転は起こりにくくなります。しかし、それでも選択可能な複数の選択肢が存在し、その間に時間差が存在すれば、選択の変化が起こりやすくなるのです。

3. 時間解釈 — 時間による捉え方の変化 —

時間割引は“イメージのようなモノ”に対する主観的価値の大きさに影響を及ぼしました。しかし、そもそも“イメージのようなモノ”がどのような特徴をもつのかも重要な点です。例えば、登山のことを考えてみましょう。山はいろんな属性をもっています。高さ、眺望の良さ、歩く時間や距離、または棲息する植物や動物などです。その属性の中で、山を困難への挑戦と捉える人は、高さやルートの厳しさを重要視するでしょう。また、山をストレス発散の場と捉える人は、眺望の良さを重視するかも知れません。同じ山でも人によって解釈が異なるのです。「挑戦しがいのある山」と解釈するか、それとも「天候の悪い山」と解釈するかです。その結果、その山

を選択するのか、選択しないのかが変わってくるでしょう。

この解釈の仕方に時間的距離が関与してくるのです。山を遠くから見た場合に、目に入ってくるのは山全体の姿です。登山道の様子など、あまり細かい点は見えません。そのため、遠くから山を見て、どこに登ろうか考えているときには、山全体の姿が重視されます（「あの山は美しいなあ」）。ところが、山を非常に近くから見た場合（登っている途中）に、目に入ってくるのは足下に転がっている石や目の前の急な登り坂などです。山全体の姿などまったく見えません。そのため、山を間近にしながら登っている場合には、目の前の石ころや坂道が重要な要素となります（「歩きにくいし、しんどそうだから、……」）。これと同様に、時間的距離によって、どのような属性が重要視されるのかが、異なってくるのです。

時間解釈理論によると、対象までの時間的距離によって解釈のレベルが異なると考えられます。時間的距離が遠い場合には高次レベルの解釈がおこなわれ、一方、時間的距離が短い場合には低次レベルの解釈がおこなわれるとします。高次レベルの解釈では、本質的な事柄、抽象的な事柄、一般的な事柄、そして事柄の望ましきなど第一義的な特徴が重要視されます。一方、低次レベルの解釈では、付随的な事柄、具体的な事柄、文脈的事柄、事柄の実現可能性など第二義的な特徴が重要視されます。山登りの例で言えば、高次レベルの解釈とは「自然のすばらしさ」や「健康への好ましい影響」といった山登り自体が目的としてもつ特徴が重要視される解釈です。低次レベルの解釈とは「歩きにくさ」や「明日は仕事だし……」といった山登り本来の目的とは異なるが、その行為に関連がある事柄、それと関連して対処する必要のある事柄なのです。

時間解釈理論に従うと、“意志が弱い”人

のことは次のように説明できます。「今週末は山に行くぞ!」と決めたときには、時間的距離が遠いので高次レベルの解釈がされています。山登りによって経験できる自然との親しみや爽快感などが重要視されて、他の予定を選ばずに山登りを選んだのです。ところが、当日、いざ登り始めてみると「道の歩きにくさ」、「天気のお悪さ」などが気になり始めます。これらは低次レベルで解釈される事柄です。これらの要素は山登りにはつきものです。自然の中を歩くのですから、舗装路でないことは最初から分かっていたことです。そもそも山の天気は変わりやすいですし、「天気のお悪さ」は天気予報を見れば、事前に予測できます。ところが、予定を立てるときは、あまり気にもとめなかった事柄が気になり出すのです。そして、「歩きにくい、天気も良くないからヤメタ!」となるのです。

ここで注意すべき点は、人は本質的な事柄も付随的な事柄も知識としては知っていると言うことです。知識がそのまま行動に反映されるとは限りません。あくまで、その知識をどう解釈するか、どの程度重要視するのが問題なのです。そのため、単に知識を詰め込んでも、行動の維持は難しいのです。

4. “意志の弱さ” は時間が招く!

— その傾向と対策 —

“意志の弱さ” は時間非整合性という現象の表れだと見なし、それを時間割引理論と時間解釈理論から説明してきました。今回取り上げた“意志の弱さ”とは、スポーツの価値を知らない人、価値は理解しているけれども手段を知らない人には該当しません。あくまで「ヤル気があって始めたのに、つつい挫折してしまう」人が対象です。スポーツの価値や手段が分からない人には知識としてそれらを伝達することが重要です。しかし、“意志が弱い”人にどんなに知識を与えても効果

は薄いでしょう。なぜなら、「頭では分かっている」からです。

時間的視点に立つと、選択をしてからその結果（目指したい望ましい結果という意味で、以下では目標といいます）が近づいてくるに従って、ある変化が起こると考えられます。まず、並列する他の選択肢がもたらす主観的価値が相対的に急上昇するという事です。最初に選択した選択肢がつながる目標は遠く、その主観的価値がまだ小さいにもかかわらず、他の選択肢の“魅力”が増して見えるのです。

そして、最初に選択した選択肢に関しても変化が起こります。時間的に遠い場合には、その本質的な望ましさが重要視されます。ところが、時間的に近くなるにつれて、それに付随する事柄の重要性が高いように感じられます。その付随的な事柄にマイナスの要素があれば、その選択を阻害する働きをします。この2つの影響により目標の相対的な価値が低下し、他の選択肢を選択する可能性の増大、すなわち“意志を弱くする力”が増してくるのです。

時間割引理論や時間解釈理論は人間のもつ特性を反映しています。言わば、クセです。これを変えることが難しいでしょう。気をつけていても、つついやってしまうのがクセです。そのため、これらの理論を踏まえた対策が必要となります。その対策を3つ紹介しましょう。①目標の価値をもっと増大させる、②他の行動の選択肢を排除する、③単一の目標から目標のパターンへと変更する、です。①目標の価値をもっと増大させる。

目標が他の選択肢がもたらす結果よりも価値が高ければ、その価値が割引かれても優勢を保つことはできるでしょう。また、付随的な事柄のマイナス面にも打ち勝てる可能性が高くなります。目標の価値を増大させる方法として、まず情報の提供があります。その目標の価値に関する知識を増やしてあげれば良いのです。もちろん、社会的称賛などを付

加することによって、その価値をさらに高めることも可能です。

②他の行動の選択肢を排除する。

“意志が弱い”とは、他の選択肢に切り替えるという行動です。もしそうならば、他の選択肢が存在しなければ、切り替える行動自体は生じません。そのための方法として実際に使われているのは、約束を結ぶことや合宿を実施するという方法です。

この方法は強制をするという点で、あまり望ましくないという意見もあるかも知れません。しかし、切り替え行動をしたことにより後悔するのならば、その阻止をすることで逆に満足するはずです。なぜなら、獲得した場合の価値としては、より高い選択肢なのですから。

③単一の目標から目標のパターンへと変更する。

この対策は目標の提示方法を変更するやり方です。一つ一つの目標を別々に提示するのではなく、複数の目標をまとめてパターン化して提示するというやり方です。目標自体に手を加えたり、行動する人に外部から強制するといったやり方ではありません。目標の提示方法を変えることによって、その認知に影響を与えるやり方です。このやり方が効果的である理由を、時間割引理論と時間解釈理論からそれぞれ説明できます。

時間割引理論によると、結果の主観的価値は時間的距離に応じて減少します。そのため、単一の目標だけでは、その小さくなった主観的価値だけが行動の継続する支えにしかありません。ところが、複数の目標をパターン化すると、それぞれの目標の主観的価値が累積することになるのです。足し算されたパターン全体の価値によって、行動を継続させる力が増大します。もちろん、一つの目標を獲得すれば、その主観的価値は行動に影響を及ぼさなくなります（コース料理のデザートを食べようとする人を、前菜は後押ししないです

よね)。ですが、以降の目標までの時間的距離が短くなっているので、行動が継続する可能性が高くなるのです。

また、時間解釈理論によると、目標までの時間的距離が遠い場合には本質的な事柄が重視されます。複数の目標をパターン化すれば、パターン全体を完了することが行動の目標に変わります。それによって、目標の遠隔化がおきます。なぜなら、パターンを完了するためには、複数の目標をすべて手に入れる必要があるからです。その結果、本質的な事柄が重視され、付随的な事柄は重視されなくなると考えられます。つまり、行動を継続する過程で、ついつい“些細なことに気をとられる”ことや“手近なもので済ます”ことが起きにくくなるのです。

対策をより効果的にするためには、指導する側の配慮も重要です。例えば、“視線を遠くに向ける”、“低次レベルの把握”といったことが必要です。やはり人は近くの結果に目を向けがちです。遠い目標への注意を喚起しましょう。また、目標接近時の状況を事前にイメージ化することも有効でしょう。事前の準備は効果的です。

また、“関心を操作する”ことも重要です。低次レベルで重視される付随的な事柄や具体的な事柄などは経験によって知識として蓄えられます。経験によって解釈可能な材料が増えるのです。経験の逆効果と言えるでしょう。ですから、経験を積みながらも、その経験に囚われないようにすることが重要です。達成するための手段よりも達成する目的を考えさせるようにしましょう。また、個々の目標をより大きな視野の中に位置づけることも有効だと考えられます。

今回の講義では、“意志が弱い”という問題を時間的視点から考えました。意志を内的な問題ではなく、行動の継続性の問題と見ます。そして、行動は“イメージのようなモノ”によって決定され、その構成は時間によ

る変化を受けるのです。もし行動が“目標の事実”，つまり客観的性質に依存するとしたら、「好きなことはやる。嫌いなことはやらない」ままでしょう。ところが、幸いなことに、行動は一人ひとりが構成する表象とそこ

から評価される主観的価値に依存するのです。ここに支援の可能性があります。働きかけを工夫することによって、“意志の弱さ”を克服できる可能性はあるのです。