

モチベーションや成果に影響する「自己効力感」(セルフエフィカシー)についてお伝えします。「自己効力感」は心理学者のバンデューラが提唱した概念で、ある行動について自分はしっかりやれる

ナビゲーター

という認識のことです。「自己肯定感」が自分の存在価値への認知であるのに対して、「自己効力感」は自分の能力への認知です。

自己効力感が高いと、自分の行動をコントロールし、周

働く人と組織

働きやすさの獲得と働きがいの創出

困の期待や要請に応じて成功体験を積み重ねることができません。困難な状況でも自ら乗り越えようと行動を起すことができ、目標を達成する可能性が増します。それがまた成功体験を積み、という好循環ができます。

では、自己効力感はこのようにして高められるのでしょうか。バンデューラは、①達成経験、②代理体験、③言語的説得、④生理的情緒の高揚、の4つの情報源から自己効力感が形成されるとしています。

①達成経験とは、あることについて自分の力でやり遂げ

達成経験積み自己効力感高める

た体験です。実際にやってみてうまくいった体験をすることで、「やればできる」という感覚が強まります。この達成経験で高められた自己効力感、持続性がありとても重要です。

②代理体験とは、うまくできている他者の行動を観察すること(モデリング)です。自分と類似点を持つ人から学ぶことで「自分にもできよう」と思え、行動に向かう手がかりになります。

③言語的説得とは、ある行動について繰り返し「できる」と自分自身に言いかけると

自分自身に言いかけると、または、他者から自分の能力について、認められ励まされることです。単に認められる、褒められる経験だけでなく、それをきっかけに実際に行動を起し達成経験を伴うと、より効果的に自己効力感を高められます。

④生理的情緒の高揚とは、ドキドキ、わくわくなど、身体

の生理的な変化や感情的

な変化を体験することです。これは、周囲の状況をどう受け止めるのかによっても影響を受けます。苦手な場面で過度に緊張し動揺するような体験は、自己効力感の低下に繋がります。しかし、もしそこで落ち着いてリラックスしていられば、「できよう」と感じられることでしょう。

このように、自分でやり遂げた経験、人を見て学ぶこと、認められること、心身の状態

を整えることで、自己効力感を高めることが可能になります。

自分の力を発揮する機会を得た時、自己効力感とそのチャンスを活かす鍵になります。まず今できることから少しずつ取り組んで、達成経験を積み重ねること。それが、次の行動へ、自分の能力を向上させたいというモチベーションへと繋がっていくます。

【日本産業カウンセラー協会 会員 シニア産業カウンセラー キャリアコンサルタント 公認心理師 加藤典子】(火曜日掲載)

