



# 支援機器の導入・選定

## 第IV章 ニーズの把握



### 【解説】

支援機器を選定・導入するためには、支援者が対象者のニーズを把握する必要があります。そのために大切な点について、第IV章では解説していきます。



## ニーズ(Needs)

- 「人が生活するうえで必要な充足感が満たされず、欠乏を感じている状態 (Philip-Kotler) 」
- 「本人の生活を維持・改善するために必要不可欠な条件や支援」



### 【解 説】

アメリカの著名な経営学者であるフィリップ・コトラーによれば、ニーズとは「人が生活するうえで必要な充足感が満たされず、欠乏を感じている状態」とされます。言い換えれば、ニーズとは「本人の生活を維持・改善するために必要不可欠な条件や支援」に該当します。



## ニーズ(Needs)



### 【解 説】

ニーズを分かりやすい例で考えてみましょう。このイラストのおじいさんは、膝が痛くて歩くことができません。そのため生活上で必要な歩くという充足感が奪われている状態にあります。

そこで、おじいさんは杖が欲しいなと考えます。最終的におじいさんは、杖を手に入れたことで嬉しそうに歩いています。つまり、おじいさんの充足感は杖という支援機器を手にしたことで満たされたと解釈されます。



## 顕在的ニーズと潜在的ニーズ

顕在的ニーズ	潜在的ニーズ
本人が自覚しており、他者に明確に伝えることができる顕在的ニーズ	本人が自覚していなかったり、言語化できていなかったりするが、生活の中で本来的に必要とされているニーズ
<b>例</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・屋外を安全に移動できる車いすがほしい</li><li>・腕の動きが制限されているので軽量なスプーンが必要</li></ul>	<b>例</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・言語機能の改善のみをニーズとしてとらえていたが、人と話す機会を増やすことをニーズとしてとらえると、コミュニケーション支援装置の利用が必要となる</li><li>・長距離移動を避けていたが、電動車いすを使えば外出機会が増える</li></ul>



### 【解 説】

次に、「顕在的ニーズ」と「潜在的ニーズ」について考えてみたいと思います。まず、顕在的ニーズとは本人が自覚しており、他者に明確に伝えることができるニーズです。例えば、「屋外を安全に移動できる車いすがほしい」「腕の動きが制限されているので軽量なスプーンが必要」といった要望は顕在的ニーズにあたります。

一方で潜在的ニーズは、本人が自覚していなかったり、言語化ができていなかったりと、一見ではわからないニーズです。つまり、潜在的ニーズは生活の中で本来的に必要とされているニーズであり、支援者側が推察すべきニーズでもあります。例えば、「言語機能の改善のみをニーズとして捉えていたが、人と話す機会を増やすことをニーズとして捉えると、コミュニケーション支援装置の利用が必要となる」「歩行に困難があり長距離移動を避けていたが、より生活の範囲を広げ、外出機会を増やすには、電動車いすが必要」などが潜在的ニーズであり、本人の意識の外側にあった課題を解消する支援が必要となります。



## 顕在的ニーズと潜在的ニーズ

顕在的ニーズ



潜在的ニーズ



### 【解 説】

先ほどのおじいさんの例は、「杖が欲しい」という本人が自覚し、他者にも伝えることができるものでした。しかし、本人もわからない潜在的なニーズがあったらどうしますか？

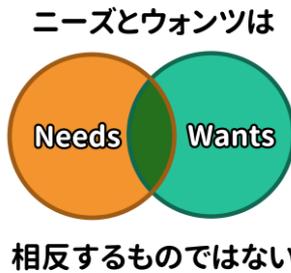
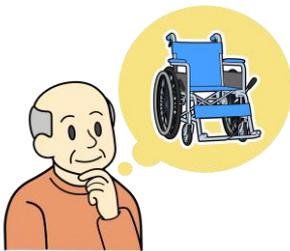
潜在的ニーズを見出すには、支援者の観察力や専門的な知識、継続的な対話が必要となります。医療職や福祉職、家族、支援者が連携し、障害者本人の生活全体をていねいに把握することによって、表には出ていなかった課題や可能性が明らかになります。

そして、それが支援機器による生活の改善、社会参加の促進、さらには本人の自己実現へとつながっていきます。



## ウォンツ(Wants)

### ■ 本人が希望するもの、好み、こだわりと いった欲求



#### 【解 説】

では、生活の改善や社会参加が促進されれば、十分な充足感が得られるのでしょうか。ここで、更なる充足感を得るために必要になるのが「ウォンツ」です。

ウォンツとは、本人が希望するもの、好み、こだわりといった「欲求」の部分指します。例えば、「このメーカーの車いすがかっこいい」「スマートなデザインがいい」といった希望はウォンツであり、ニーズとは本質的に異なります。しかし、ニーズとウォンツは相反するものではありません。むしろ、ウォンツを無視した支援機器は、たとえ機能的に適していたとしても、本人に受け入れられず、使用が定着しないことも多くみられます。つまり、支援機器の選定においては「ニーズを基盤に、ウォンツを尊重する」姿勢が極めて重要です。

本人の好みや生活スタイルに寄り添うことで、支援機器は単なる補助具ではなく、自己表現の道具や生きる力の源にもなります。



## デマンド(Demand)

- ニーズのうち、実際に社会制度や市場を通して表明され、実現可能となった需要を意味する



### 【解説】

近年の福祉の現場では、「デマンド」という概念も重要視されています。デマンドとは、ニーズのうち、実際に社会制度や市場を通して表明され、実現可能となった需要を意味します。つまり、どれほど深刻なニーズや強いウオンツが存在していても、それが制度上の制限や経済的障壁によって実現できなければ、デマンドとしては成立しません。例えば、ある障害者が最新の電動車いすを必要としていても、それが高額であり福祉制度の対象外である場合、そのニーズは実際のデマンドに変換されず、結果として未解決のままとなります。

支援者は、こうしたギャップを意識し、制度の中でどのようにニーズをデマンドとして具現化できるかを考える必要があります。また、必要に応じて制度の改善提案や社会資源の活用、助成制度の案内などを通して、潜在的ニーズやウオンツを現実的な支援へとつなげる役割が求められます。

ここで一つ忘れてはならないのは、支援機器の選定は「一度きりの判断」ではないということです。障害者の身体状況、生活環境、年齢、価値観は時間とともに変化するため、支援機器もそれに応じた見直しが必要になります。その際にも、顕在的・潜在的ニーズやウオンツをていねいに再確認し、必要であれば新たなデマンドの形成を支援していく姿勢が重要となります。