

# 相談支援つうしん

<第 78 号>2022 年 1 月 14 日  
県立湘南養護学校 支援連携部  
相談支援係 ~教師編~

～校外の風景～

## ◆ 遅延報酬割引

遅延報酬割引とは、もらえる報酬の時期を前倒しにしたときに、どのくらいまで割引することに応じられるかという概念です。例えば、1 年後に 100 万円もらうか、今 90 万円もらうか、みなさんどちらを選択しますか。今 90 万円もらうことを選択した場合、金額は少ないにもかかわらず、1 年後の 100 万円よりもその人にとっては価値があるということを意味します。別の例を挙げる



と、毎日大好きなカロリーの高い食事をとることと、摂生して 30 年後の健康な体を維持すること、どちらを選択するでしょうか。

近年 ADHD 児への支援など、衝動性のコントロールがテーマの研究報告でこの遅延報酬割引が取り上げられていることを目にします。すなわち、目の前に魅力的なことがあると、考えるよりも先にどうしても体が動いてしまうとか、たとえ頭ではわかっていたとしても目の前の欲求を押さえきれないといった課題に対して、この概念に基づいて支援を考えていきます。

前置きが長くなってしまったが、ある学校での実践について、この遅延報酬割引の視点を加えながらご紹介します（※事例は改変を加えています）。

特別支援学級の A さんは、校内を移動ときに気になるものがあると触ってしまったり、ドアが開いていると勝手に閉めたり、知っている先生がいるとつい話しかけてしまったりします。その都度注意をされたりするのですが、事後の注意だけではなかなか衝動を抑えられないという課題がありました。

## ◆ 事前予告で衝動を抑える心構えを作ること

そこで、担任の先生は次のような課題を設定しました。

校内の〇〇の場所まで行って、そこに置いてある A さん宛ての手紙をもって教室に戻ってくる。ただし、約束として、①廊下のものを触らずに歩く②開いているドアを勝手に閉めずに行ってくる③それ違う先生には話しかけず、挨拶は会釈だけする。

課題の後半には、振る舞うべき具体的な行動が事前予告を兼ねて記載されています。衝動性の課題に対する支援では、**事前予告で心構えを作ることは**重要な役割を果たします。とはいえ、この課題は A さんには少しハードルが高かったので、最初は約束を守ることはできませんでした。情緒や行動を統制する力が低い段階では、外的枠組み（外的統制）が大きな割合を占めることが指摘されていることを考慮すると、単に約束としてルールを提示するだけでは、行動を自律的にコントロール（統制）するのは難しかったのでしょう。そこで、先生が付き添うようにして、約束が破られそうな場面が来ると、「ドアに触らずに歩くよ。」とか、「会釈だけにします。」といった声かけを直前にすることにしました。そこから徐々に直前の声かけのタイミングを早めたり数を減らしたりして、心構えの持続時間を伸ばしていました。

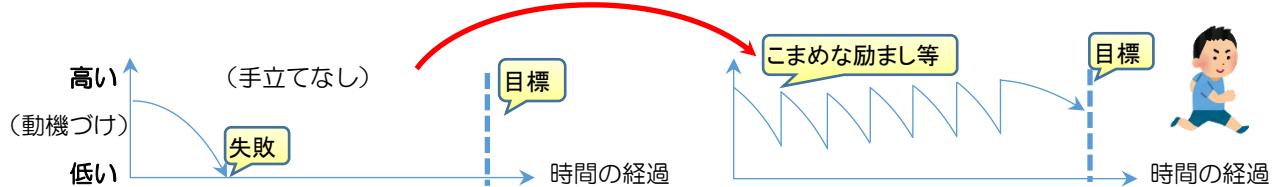
## ◆ 遅延されたご褒美は最初は多めに！

また、A さんはおしゃべりをすることが好きだったので、約束が守れた時のご褒美として、休み時間

に大好きな先生とお話ができるというご褒美を追加しました。ご褒美は後回しになればなるほど価値が低く見積もられやすいので、多めに設定しました。しかし、それは最初だけです。最終的にはご褒美がなくても目標達成することを目指したいので、徐々に減らしていくタイミングを虎視眈々と窺い気づかれないように実行していきます。これを行動分析学では“**行動の裏にはめる**”という言い方をします。

心構えの持続を図る先生の声かけやご褒美を上手に組み合わせることで、Aさんは衝動的に目の前の気になることに飛びつくことを徐々に我慢できるようになり、当初からすると、ずいぶんと成長が見られました。時には、担任の先生が「(A君の大好きな)B先生が廊下で話しかけてくるから、会釈だけして『今授業中なので』と断るようにしてね。」という仕掛けをして、それに対する心構えがつくようにしました。

これらの取り組みを遅延報酬割引の概念からグラフ化してみると次のようにになります。



左図のように目標が遠いと感じると、動機づけはすぐに低下して衝動性をコントロールできずに失敗に至ってしまいます。そこで、声かけで心構えの持続を図ったり励ましなど本人にとって動機づけを高めるご褒美（心の栄養補給）を提示し、一時的に動機づけを維持します。また、ゴールが近い！と見通しが持てると、そのこと自体が「あと少しだ！」と動機づけを高める働き（好子）となります。マラソンが苦手でもゴール付近になるとスパートをかけやすくなるのと同じです。

そして、少しづつ途中の励まし等を減らしていきます。最終的には、課題の前に約束を確認するだけであったり、心の中で心構えを唱えたりしてから適切に振る舞えることを期待したいです。



衝動性の高い子どもは、例えるなら短距離走者です。いかに長距離を完走できるようになるかを考えると、バテてしまう前とバテないようにする手立てが必要不可欠です。



話題は少しそれますが、報酬の価値が本人にとって低いものほど、遅延報酬割引率は高くなる傾向が指摘されています。すなわち、価値を低く見積もってしまいます。例えば、今1000円もらうか1か月後に5000円もらうか、という条件Aと、今10万円もらうかと1か月後に50万円もらうかという条件Bとでは、前者の条件Aの方が安い1000円を選択する人が多いそうです。そもそも価値が低いと判断した報酬に対しては、我慢という精神的負担を課すメリットは少なく見積もられやすいかもしれません。そのため、最初は多めにご褒美を用意しておき、徐々に減らしていくとよいでしょう。



家電の広告やテレビショッピングを見ていると、ある意味この目の前の利益に飛びつきやすい行動の原理を逆手にとっていることが分かります。例えば、携帯電話の機種変更のプランなどは、“今なら半額！”、“実質0円”、“2年間割引”といった文言は、**目先のお得感**に飛びつきやすくなる宣伝文句ですが、企業からすると、後からちゃんと利益を回収する上手い戦略です。

#### <参考文献>

新見直子他 遅延による価値割引と楽観性の関連 広島大学心理学研究 第9号 2009

大原天青 非行少年に対する児童自立支援施設における治療教育と心理的支援 心理臨床学研究 39(2) 2021

杉山尚子他 行動分析学入門 産業図書 1998

