

# 相談支援つうしん

<第 65 号>2020 年 10 月 23 日  
県立湘南養護学校 支援連携部  
相談支援係 ～教師編～

## ～校内の風景～

### 予定と違って大丈夫！？～変更を受け入れる練習～

子どもの特性によっては、スケジュールの変更が苦手で不安定になることがあるので、視覚的なツールを活用してスケジュールを提示したり、活動の前には見通しを持たせたりするような工夫を行います。しかし、時に予定通りに物事が進まなかったり、子どもが思い描いていた通りではなかったりすることがあります。そうした変更にも気持ちを上手に切り換えられるようになるために、ある程度の認知発達レベルに達したら少しずつ変更を受け入れる練習をしていくことがあります。ある程度の認知発達レベルとは、例えば、自閉症スペクトラムのアセスメントツールである太田ステージに従えばステージⅢ-2以上、定型発達では3、4歳のレベルになります。

予定の変更慣れるための練習として、“好きな活動に変更”を設定する方法があります。例えば、子どもにとってハードルの高い学習活動の予定に対して、大好きな外遊びに変更するなどです。その逆は最悪の結果を招く危険性があり、往々にして学校における予定の変更は、天候が絡むとそのようなことが多いのではないかと思います。

前置きが長くなりました。先日ある先生が教えてくださったのですが、朝のトレーニングの時間に、担当の先生が予定を子どもたちに伝えた後に、勘違いをして予定には入っていないラジオ体操を音楽とともに開始してしまったそうです。すると、予定にないことなので、当然子どもたちから指摘されると予想されたにもかかわらず、全員がラジオ体操を不満を言うこともなくやり切ったそうです。

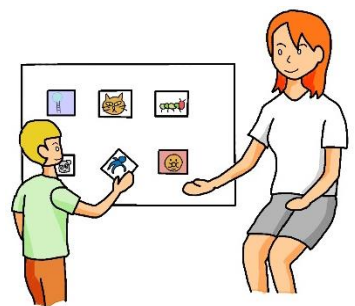


ラジオ体操を生徒たちが好きなのかどうかは分かりませんが、日常的になじみのある活動の1つです。もしかしたら、中には予定と違うことに違和感を覚えていた生徒がいたと思いますが、“ラジオ体操だからまあいいか”と気持ちを切り替えたのかもしれないかもしれません。真相はどうでしょう???

また、小学部では朝の会の中に“お楽しみ”の時間を設けて、あえてその時間になるまで何をするか分からないようにしているクラスもあります。こうした実践は子どもたちの実態がさまざまに異なるクラス全体でも比較的取り組みやすい実践ですね。さらに、下図のようにお楽しみをいくつも用意して、その日に指名された児童が選択するという取り組みもあります。「僕は〇〇がやいたかったのに！」と、指名されなかった児童は怒りだしそうですが、実際には、みんなすんなりと受け入れることができています。こうして獲得したスキルが集団生活を円滑に過ごす力にもつながることが期待できます。

さらに別の取り組みで言えば、校外歩行の予定などを組むときには、必ず“雨のとき”などで行けなくなったときの予定も合わせて提示しています。楽しみにしていた予定が変更になるのは残念でしかないけれど、ダメになることもあることについて心構えを作っておくことで、不快感の強度を減じるようにします。子どもの理解力（認知発達レベル）とお楽しみの程度、こだわりの強さなどの実態に応じて、個別に丁寧な設定が検討できるとよいです。

最後に、エピソードとしてラジオ体操での変更をご紹介しましたが、た



とえ意図的であっても、予定の変更を次から次に行ってもよいというわけでは決してありませんので、お間違えのないようにしてください。根本には、子どもとの信頼関係を前提として、こだわりたい気持ちに寄り添いながら慎重かつ計画的に取り組んでいくことがとても重要です！こだわり行動への対応については、「自閉症スペクトラムとこだわり行動への対処法」白石雅一著 東京書籍をご一読ください。これは、自閉症児と関わる教員にとって必読書の1つだと思います。

### 相手の行動を変えるために自分の行動を変える～相手の反応エフォートを減らす～

ある印象的だった研究報告をご紹介します。ある会計事務所が、毎月顧客企業から送られてくる経費等に関する領収書を整理することにかかる手間や人件費の削減のために、どのような働きかけをすれば顧客企業から整理された領収書が送られてくるのかを検討した研究です。顧客企業にとっては、領収書の整理は手間がかかるだけのことなので、再三にわたって整理をお願いされても聞き流すという状況が続いていました。そこで、会計事務所は領収書綴りの書式を開発して顧客に活用してもらうようにしたところ、80%以上の顧客がそれを継続的に活用するようになり、会計事務所にとってはかなりの人件費削減につながったという結果になりました<sup>1\*</sup>。

この場合、領収書の整理をするという作業にかかる労力のことを反応エフォートと言います（エフォートは努力という意味です）。誰でも要請されたことに対して「大変だな。面倒だな。」などと感じると腰が重くなるものです。自分に返ってくるメリットがなければなおさらです。そこで、仕事などをお願いするときにはできるだけ負担感を少なくする工夫をセットにして依頼するとよいようです。

例えば、相談の場面では、保護者から“子どもがなかなかお手伝いをしてくれない”といった悩みを聞くことがあったとします。いくら正しいアドバイスでも、保護者に多大な労力がかかるものだったり難しい内容のことだったりすると実行には至りません。そのため、保護者がこういったことなら負担感を抱くことなく継続してできることを検討しながらアドバイスを心がけています。やってほしいこととできそうなことの折り合いは、時にとても難しいことではあるのですが。



また、相手の反応エフォートを減らして仕事を依頼するという視点は、児童生徒の指導に限らず色々な人間関係でも活用できそうです。「何回言ってもなかなか取り組んでもらえない」と悩むことがあるときには、相手に依頼する内容は変えなくても、実行しやすくなるような手順を教えたり必要なものを準備したりすると抵抗が減ります。相手の労力を思いやって、一步踏み込んで依頼できるとよいです。

<例>

- ・ 保護者に「視覚的な支援をしてあげてください。」というだけでなく、実際に使うとよい視覚支援グッズを作成して使い方をやって見せてから渡す。
- ・ 人前で発表するのが苦手な生徒が発表をする際に、発表原稿を作成してあげて読み上げるだけにする。（そして、自信がついてきたら、自分でも発表内容を徐々に考えていく。）

こうした取り組みが継続するには、相手がいかに“便利だな”とか、“ありがたい”などと実感できるかが重要です。そのためには、相手の負担を軽減することに加えて、メリットがあることも合わせて考えられるとよいですね。

<sup>1\*</sup>青木康彦・野呂文行（2020）. 反応エフォートの低減による顧客行動マネジメント—日記型綴りによる領収書整理行動の喚起と維持— 行動分析学研究 35