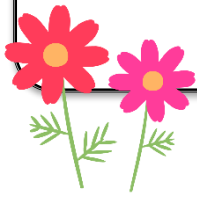


令和2年10月30日



埼玉県立草加かがやき特別支援学校 自立活動専任

夏の暑さも和らぎ、秋を感じる季節となりました。子どもたちはきらきらまつりでの作品展示や製品頒布に向けた準備に取り組んでいるところです。

第6回は、子どもとの関わり方の一例を紹介させていただきます。ご家庭でお子様と関わる上での一助にさせていただけると幸いです。

提案・交渉型アプローチ

武田鉄郎(2017)提案・交渉型アプローチ. 学研.
武田鉄郎(2014)実践障害児教育5月号. 学研.

よく目にする3つのアプローチ

(1)権威的な対応

- ・腹が立って本気で怒ってしまう
- ・子どもが折れるまで、はじめの要求を押し通す
- ・子どもの主張を無視し、親の思い通りにさせようとする

なんでぞうきんがけ
しないの!!



ぞうきんがけは
やりたくない…。

(2)力による統制

- ・言うことを聞かせるためにごほうびをちらつかせる
- ・言うことを聞かせるために体罰を加える
- ・言うことを聞かせるために脅しを用いる
- ・外に出したり、別室に閉じ込めたりする

叱る・譲る・放っておく

→できないままが繰り返される

(3)子ども追従型

- ・一度、言い出したら聞かないので放っておく
- ・自分が折れて、子どもの言いなりになってしまう
- ・困惑してどうしたらよいか分からなくなる

ほうきではくのは
どう?



ほうきなら
やろうかな!

よい関わり方に共通して見られる2つの因子

(1)交渉・取引

- ・子どもに受け入れられるような妥協案を考え提案する
- ・子どもの考えや反抗の理由を聞き、それを理解し交渉・取引をする
- ・基本的には子どもの思い通りにさせるが、やり方などに条件をつける
- ・子どもが納得できるように言い方をいろいろと変えて説得を試みる

提案して交渉する

→自己決定・自己選択
でできるようになる

(2)子どもの立場考慮

- ・危険でなく他人に迷惑をかけないものであれば、子どもの主張を尊重し思い通りにさせる

子どもが「無理」「できない」「どうしていいかわからない」などと立ち往生したときに、子どもの気持ちに寄り添いながら、問題解決に向けたいくつかの方法を「提案」し、子どもと「交渉」する中で子どもが自主的・主体的に「選択」できるようにしていく方法
→このようなアプローチを「提案・交渉型アプローチ」と言う

提案・交渉型アプローチを成立させるためのポイント



(1) 子どもの行き詰まり感を理解し、共感する

- ・子どもが参加を「嫌がる」「拒む」ときには、その子どもなりの背景や理由がある
→「わがまま」「どうしてやらないの？」などと頭ごなしに叱らず、子どもの行き詰まり感を理解し、その気持ちに共感する

(2) 子どもの心の中であって、うまく言語化できない本当の気持ちや考えを引き出す

- ・参加できない理由が子どもにもはっきりと分からないことがある
→子どもの日常をよく観察し、何気ない言動にも気を配り、共感的・受容的に子どもの気持ちを推測する

(3) 活動内容を分析する

- ・活動内容を分析し、その中で子どもができそうなことやその子なりの参加のあり方を、できるだけ柔軟に考える

(4) 提案・交渉を進めるのは保護者だが、選択と決定権は子どもにある

- ・子どもにやらせたいことだけを勝手に提案するのではなく、子どもの思いに寄り添う
- ・選択肢の内容を視覚化することが有効である
- ・自分の選択によって生じることが予想される結果について、メリット・デメリットの両面からあらかじめ伝えておく

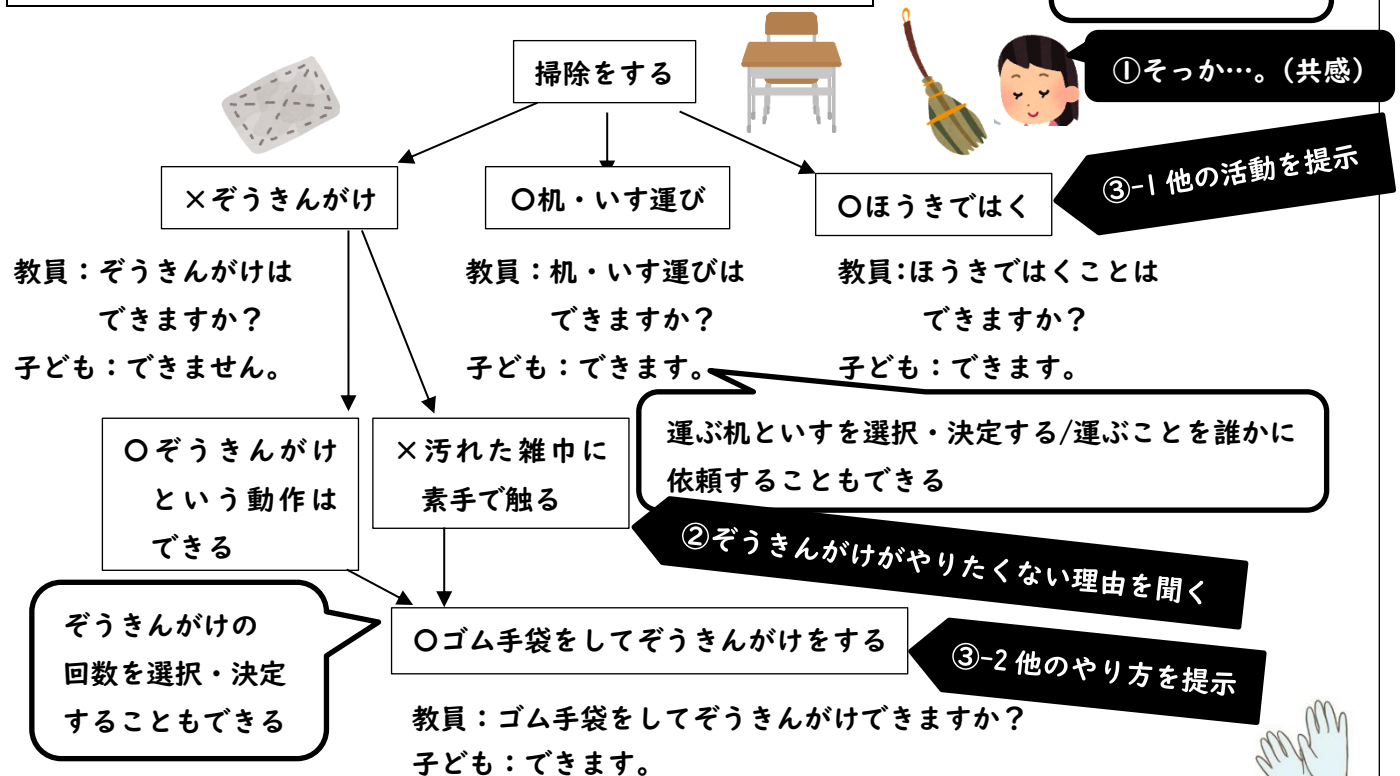
(5) 選択・決定のあとのサポート

- ・選択した内容の実施については、子どもにある程度の責任をもたせる
- ・決定事項がうまくできないときなど、必要があれば再度提案・交渉の機会を用意する
→子どもが自己選択・自己決定した内容を全うし、成功感を味わえるようにする

掃除に参加できない子どもへの提案・交渉型アプローチの例



ぞうきんがけはやりたくない…。



ポイント

物事のさまざまなとらえ方や対処行動のバリエーションを示していく

→「参加する」「参加しない」ではなく「これなら参加できる」を子どもと一緒に考える

