

令和6年8月19日（月）、和歌山大学名誉教授 武田 鉄郎先生を講師にお迎えして、徳島市特別支援教育研修会を開催しました。発達障害のある子どもの自己選択・自己決定の力を育みつつ自尊感情を育て、子どもの可能性を広げるような対応・支援の在り方について教えていただきました。講演内容の一部を紹介します。

**演題：「発達障害のある子どもの自己選択・自己決定の力を育む支援
－叱らないけど譲らない提案・交渉型アプローチの效用」**

講師：和歌山大学 名誉教授 武田 鉄郎 先生



発達障害のある子どもの中には、トラウマ症状を呈していて不適応状態になり、選択肢を見失い、生きにくさや行き詰まり感を持っていることがある。そして、本来ならば「できる」こともできなくなってしまっている状態が見られる。

**効果的な指導・支援
「提案・交渉型アプローチ」**

1. 提案・交渉型アプローチとは

提案・交渉型アプローチの定義：

子どもが「できない」「わからない」「認めてほしいけど・・・」など立ち往生したときに、子どもの**主体性や自主性を重んじ**、同時に、その子どもに**寄り添う状態**で子どもが「**選択**」できる状態を設定し、指導・支援する方法。

【交渉・取引】

- 指 導 法
- 子どもと折り合いをつけられるよう提案・交渉する。
 - 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させるが、やり方などに条件をつける。

【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。

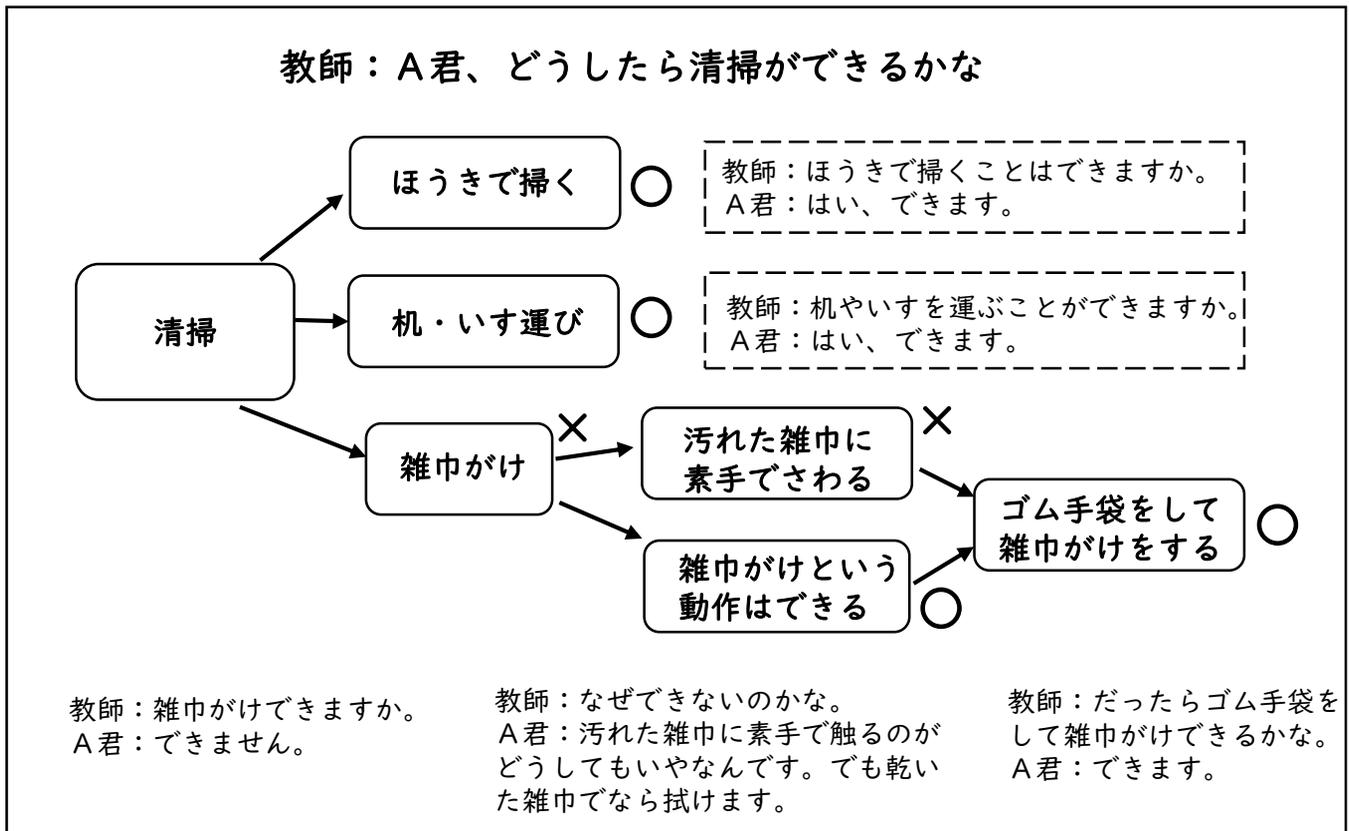
2. 提案・交渉型アプローチをすると

- 子どもの**主体性や自主性**が伸びます。
- 子どもが「**選択**」できる**力量**がつきます。
- 自尊感情、自己効力感が高まります。
- やる**気**が出ます。

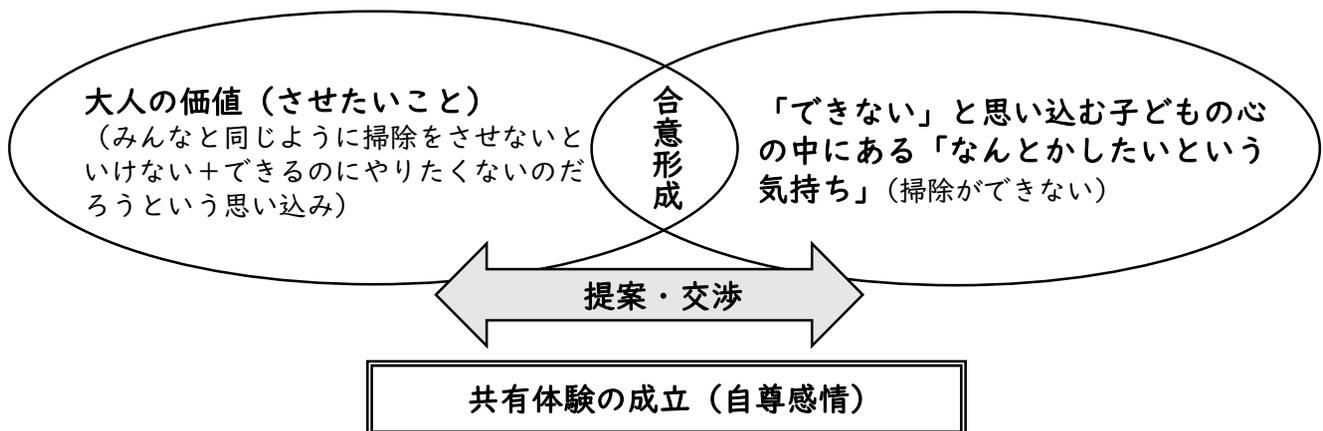
3. 提案・交渉型アプローチを成立させるためのポイント

1. 子どもの行き詰まり感を理解し、共感する。
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こと。
3. 学習内容や活動内容を分析する（質・量・時間の調整）。
4. 提案と交渉を進めるのは教師や保護者。でも、**選択と決定権**は子どもにあり。
5. **選択・決定**のあとのサポート。
6. 先出しではなく、後出しアプローチ。

4. 【事例】清掃に参加できない児童への提案・交渉型アプローチ



支援された意思決定



2. 不登校の経験、不適応状態の子どもにも提案・交渉型アプローチは効果的

自信がないために「しない」「する」の狭間で「しない」ことを選択していた子どもに寄り添い提案・交渉し、可能性を高める。

「面倒くさい」という子どもの言葉に込められた思いに寄り添い可能性を広げる。

- 「できない」不安を解消するための「できる」流れをつくる
- 「いやだ」「面倒くさい」という子どもの言葉に込められた思いに寄り添い可能性を広げる