

# 高機能自閉症スペクトラムのある青年における 「悪質商法の勧誘を断るスキル」の指導の効果の検討 (1)

○山本多佳実<sup>1</sup>

古田湧也<sup>2</sup>

山本真也<sup>3</sup>

井澤信三<sup>4</sup>

(個別療育支援 TRIAL<sup>1</sup>) (兵庫県立北はりま特別支援学校<sup>2</sup>) (兵庫教育大学大学院連合学校教育学研究所<sup>3</sup>) (兵庫教育大学大学院<sup>4</sup>)

KEY WORDS: 自閉症スペクトラム 悪質商法 ライフスキル

**I. 目的:** 本研究は高機能自閉症スペクトラム (以下、HFASD) のある青年に対して、「悪質商法の勧誘を断るスキル」の獲得と一般化を目指し、シミュレーション訓練とビデオモデリング、フィードバックの技法を組み合わせた指導プログラムを作成し、その効果の検討を目的とした。

## II. 方法

**1. 対象者:** HFASD と診断された男性 3 名であった (A、B、C)。指導開始時の生活年齢は対象者 A が 20 歳、対象者 B が 17 歳、対象者 C が 20 歳であった。対象者 A、B は通常高校を卒業し、対象者 B は在学中であった。また、学校教育における悪質商法に関する授業は履修済みであった。

本研究は公立相談機関 (以下、相談機関) において「高校生以上のためのライフスキルトレーニング」に対する参加募集を行ったところ、対象者からの応募があり、研究に参加するに至った。

**2. 指導期間及び指導場所:** 指導期間は X 年 10 月から X+1 年 3 月であった。指導場所は相談機関の一室を借用して行った。

**3. 標的行動:** 悪質商法業者に勧誘された際にははっきりと断る行動であった。評価方法は、ことばでははっきりと断り、その場を立ち去った場合 (在宅条件ではドアを閉めた場合) を 3 点、「いいです」等の不明瞭な断りの場合を 2 点、1 回は断るものの結果的に契約に至った場合を 1 点、契約をした場合を 0 点とした。その他の条件の場合、悪質商法メールに返信しなければ 1 点、返信した場合を 0 点とした。悪質商法ではないダミーの条件では正反応を 1 点、誤反応を 0 点とした。

**3. ベースライン (以下、BL) & プローブ (以下、PB):** 室内を現実場面と仮定しシミュレーション訓練を行った。訓練は家にいる時に悪質商法業者が訪問し勧誘する「在宅条件 (例: 訪問販売)」、外出している際に悪質商法業者が勧誘する「外出条件 (例: キャッチセールス)」、その他メールやハガキなどを媒介とする「その他条件 (例: 不当請求)」の 3 つの条件を用いて行った。訓練を開始する前に第 1 筆者が対象者に向けて①指導中にトレーナーが悪質商法業者に扮して対象者に話しかけること、②訓練中にした契約はあくまで訓練のためのものであり実際に契約したことにはならないこと、③話しかけてくるトレーナーの全てが悪質商法業者ではないことを口頭にて伝えた。シミュレーション訓練は各条件につき、約 10 分間行った。

在宅条件では、室内に絨毯を引き、パーテーションで区切った箇所を「家」と仮定しセッティングした。対象者は家にいる際には、実際と同じようにゲーム等をして過ごしてよいことを伝えていた。訓練は、作成されたシナリオに基づいて標的行動を遂行すべき悪質商法 (訪問販売、点検商法) の条件と「近所の人が回覧板を持って来る」「事前に依頼した火災報知器の点検」の標的行動を遂行すべきではないダミーの条件が用意されていた。外出条件は、指導室内を通勤・通学路や外出先と仮定して、歩いたりするよう対象者に伝えた。その際に、実際と同様に音楽を聴いたりしても構わないと伝えていた。訓練は、シナリオに基づいて標的行動を遂行する「キャッチセールス」「デート商法」の販売員に話しかけられるという悪質商法条件と標的行動を遂行すべきではない「知らない人に道を案内されることを依頼される」「大学院生の街頭アンケートに回答する」のダミーの条件を用意した。

その他条件は、在宅条件・外出条件のいずれかの訓練を行って

いる最中に予測なしで、「不当請求のメール」と「セミナーの出欠を尋ねるメール」の 2 種類を対象者の携帯電話に送信した。

**4. トレーニング (TR):** 対象者 A・B は外出条件、対象者 C は在宅条件のみ実施した。1 セッションにつき①ビデオモデリングによるルールの提示、②シミュレーション訓練、③トレーナーによるフィードバックで構成されていた。シミュレーション訓練で使用されたシナリオはセッション毎に異なるものが用意されていた。

**1) ビデオモデリング:** 各条件に合わせてビデオを作成した。ビデオは悪質商法に勧誘された際に①悪質商法と判断するポイント、②はっきりと断る、③その結果悪質商法と契約しなくて済むことがビデオ内に収められていた。対象者はそのビデオを閲覧後、ワークシートに「悪質商法と判断するポイント」と「断り方」を記述した。その後トレーナーは、対象者が記入したプリントを確認して記述が正しければ賞賛し、誤っていたらもう 1 度ビデオを閲覧するよう促した。最後に、トレーナーは、プリントに記述されている「悪質商法と判断するポイント」の部分を強調し、悪質商法に注意するよう対象者に伝えた。

**2) シミュレーション訓練:** 基本的な手続きは BL と同様であった。異なる点は在宅条件の悪質商法は「訪問販売」、弁別訓練として「回覧板」「家族への宅配便」「近所の人の訪問」のシナリオが作成されていた。外出条件は悪質商法として「キャッチセールス」、ダミー条件として「道案内」「大学院生のアンケート」「観光客のカメラ依頼」のシナリオが作成されていた。

**3) トレーナーによるフィードバック:** 各対象者にシミュレーション訓練終了後、個別にトレーナーがフィードバックを行った。トレーナーは対象者に「シミュレーション訓練中の悪質商法にどのように断ったか」を聞いた。対象者が適切に対応していた場合は賞賛、誤っていた場合は、「悪質商法のポイントと断り方」を伝えた。悪質商法ではないダミーの条件に対しても同様であった。

**5. 対人一般化プローブ (以下、対人 PB):** 異なるトレーナーに対する対人一般化の検討を目的として行った。基本的には BL と同様であったが、今まで指導に参加したことがないトレーナーが悪質商法業者に扮してシミュレーション訓練を行った。

**6. 条件一般化プローブ (条件 PB):** 指導していない条件に対しての一般化を検討する目的で行った。対象者 A・B は在宅条件とその他条件、対象者 C は外出条件とその他条件であった。それ以外の手続きは BL と同様であった。

**III. 結果および考察:** 本研究は 3 名の HFASD のある男性に対して「悪質商法の勧誘を断るスキル」の獲得と一般化の検討を行った。その結果、全ての対象者が BL と比較して指導後の PB では点数が上昇した。対象者 A、C に関しては対人一般化がみられた。対象者 B に関しては対人一般化、条件一般化は見られず、その他の条件において、「不当請求」に対して「お断りいたします」という内容のメールを返信するという一般化がみられた。エピソードとして、対象者 C から「指導期間中に自宅にいる時に悪質商法と思われる人が訪問してきたが、インターホン越しに断ることができた」と報告があり、実際場面への一般化が示唆された。以上の結果より、本研究は「悪質商法の勧誘を断るスキル」形成と弁別、一般化に有効であったが、「メール」など悪質商法に対する対応方法が異なる条件においても一般化してしまう可能性が示唆された。

(Takami YAMAMOTO, Yuya FURUYA, Shinya YAMAMOTO, Shinzo ISAWA)