

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 (2)

○古田湧也¹

山本多佳実²

山本真也³

井澤信三⁴

(兵庫県立北はりま特別支援学校¹) (個別療育支援 TRIAL²) (兵庫教育大学大学院連合学校教育学研究所³) (兵庫教育大学大学院⁴)

KEY WORDS: 高機能自閉症スペクトラム 悪質商法 ライフスキル 活動スケジュール

I. 目的: 本研究は (1) と同様に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」の形成と般化を目指し指導を行った。その結果、研究 (1) では標的スキルの獲得に困難であった対象者に対し、活動スケジュール (McClannahan & Krantz, 1999) を使用することの効果の検討を目的とする。

II. 方法

1. 対象者 D: HFASD と診断された男性 1 名であった。指導開始時の生活年齢は 22 歳であった。対象者は、就労移行施設に所属していた。対象者は通常高校を卒業しており、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。対象者からの聞き取りによると、悪質商法に関しては実際に遭遇した経験はなかったが、「悪質商法とそうでないものは見ただけでわかる」などと発言していた。

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。対象者 D のほかに研究 (1) の対象者 3 名が同室で指導を受けていた。

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「セミナーの欠席を尋ねるメール」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 1 (以下、TR1): 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」の部分で強調し、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. トレーニング 2 (以下、TR2): TR1 で使用した指導に加え、活動スケジュールを用いた指導を追加した。基本的な手続きは TR1 と同様であった。異なる点は、シミュレーション訓練の際に、悪質商法業者が訪ねて来た際に、プロンプターが活動スケジュールを対象者に見せた。活動スケジュールには、標的スキルを課題分析し「①悪質商法業者が訪ねてくる②ことばではっきりと断る③ドアを閉める」と記述されていた。対象者はその活動スケジュール通りに行動をした。プロンプターは対象者が正反応ならば○、誤反応ならば×を活動スケジュールの横の欄に記入していった。シミュレーション訓練後には、活動スケジュールの横に記述された○×を参考にしながら言語フィードバックを行った。

6. 条件般化プローブ: 指導していない条件に対しての般化を検討する目的で行った。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: 本研究は研究 (1) と同様の指導を行ったが、スキルの獲得に至らなかった対象者に対して、研究 (1) の指導に加え、活動スケジュールを用いた指導の効果の検討を行った。

BL の段階では悪質商法の勧誘を断るスキルの得点としては、2 点であったが、訪問販売の販売員を家の中に迎え入れることや断り方が Yes と No と捉えられるような断り方をしていることが指摘され、ビデオモデリングを用いた指導では、効果はみられなかった。そこで、シミュレーション訓練中に悪質商法業者が話しかけた際に、即時に活動スケジュールをみせるという手続きを追加したところ、得点が 3 点となり、指導後の PB でもその効果は維持された。以上のことにより、ビデオモデリングの効果がない場合は、シミュレーション訓練中に活動スケジュールを使用することが標的行動の形成に効果的であるということが示された。(Yuya FURUYA, Takami YAMAMOTO, Shinya YAMAMOTO, Shinzo ISAWA)