

『全少』を日本一研究する指導者による提案

ZENSHOに 挑戦しよう!



第99回

養正館館長 渡辺貴斗



ウチの子、もしかして発達障害?(その15) 行動を促すヒント(応用行動分析⑥)

問題行動が起こる前の環境を変えるための支援をプロンプト(英語: prompt)といいます。ヒント、気づきの助け、行動を促す刺激、といった意味になります。

★目で見て分かるヒント

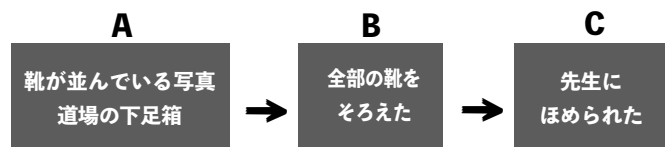
先生の説明を理解しづらい子に、写真やイラストなどを使って説明すると理解を助けることができます。例えば、道場玄関の下足箱の中が、靴でぐちゃぐちゃだとします。これを、プロンプト(この場合は写真)を使って環境を変えてみることを考えてみます。



写真1

写真1のように、道場の下足箱に、小さな子の視界に入るように靴が揃っている見本の写真を貼っておきました。すると、いつも靴並べしないA君は、この写真を見てハッと気づき、すべての靴をきちんと揃えることができました。それをこっそり見ていた先生が、座礼の時に、たくさん褒めてくれました。いつもは注意されてばかりなのに、みんなの前で褒められるのはとても気分が良かったです。次か

らも靴をきちんと揃えようと、思いました。これをABC分析します。



★その他の視覚的プロンプト

道場のトイレのサンダルをどうしても並べない子がいたら、地面に足跡をペンキで塗るのも良いですね。そこにサンダルを合わせて置きましょう、ということです。もしくは、子供たちのちょうど目線に来るように、便器の上方にサンダルがそろった写真を貼っておくのも有効です。歩き回ってしまう子がいる場合は、ラダー用リングを置いて、その中から出ないようにルールを決めます(写真2)。

しかしながらこれらの支援はあまりやりすぎると、すでにできている子や上級生にとっては鬱陶しく、うんざりしてしまいますので、過剰にならないように注意しましょう。



写真2

★言葉によるヒント

配布物を子供に渡すときに無言で手渡しすると、子供も無言で受け取ります。お辞儀をしながら、「ありがとうございます」と声に出して、両手で受け取って欲しいですね。そこでやり方を説明して教えてあげるのも良いのですが、私は「どうぞ」と言って、子供の目を見て、両手で丁寧に渡しています。そうすると、何も教えていないのに、「ありがとうございます」と返してくれます。こちらが無言だったり、片手で雑な渡し方をすれば、子供もぶっきら棒に受け取ります。

「自分で気付いてできる人」と尊敬・信頼の念をもって渡せば、言い換えると大人扱いして渡せば、子供の方もそれに応えてくれるということです。「どうぞ」と丁寧に渡されたら、誰でも「ありがとうございます」と反応してしまいますね。本来は、どんな渡し方をされても「ありがとうございます」と言って欲しいですが、幼少の子は初めのうちはうまくできませんので、こちらから“行動を促すための刺激”を与える必要があります。

また、「ありがとうございます」と言えたら当然と思わずに、「しっかりお礼が言えたね」、「両手で丁寧に受け取れたね」、「お辞儀ができてすごいね」などと具体的にフィードバックしてあげることが必要です。次からは、園や近所のおばさんに対してなど、いろいろな場面で「ありがとうございます」と自発的に言えるようになっていくことでしょう。このように言葉を使って行動を促すことを、言語的プロンプトといいます。

★何でできないの？

人は、「失敗して、自分で気づき、改善し、成長」していきます。間違いや失敗は成長の段階で不可欠です。本来、自分でやらなくてはならないことは、大人が先回りして失敗しないように答えを教えるはいけません。大人の指示が無いと動けない「指示待ち人間」を作り出してしまふからです。

しかしながら、ここでは、発達障害のある子どもたちや、IQ70～85程度のグレーゾーンの子どもたちに、成功体験を積んでもらうことが目的ですので、ヒントを与えて背中を押すのも時には必要なのです。「なんで、できないのかな?」、「いつも忘れ物ばかりするんだから」、「お母さんの言ったとおりにやらないからだよ」などの声掛けを日常されている子には、これ以上、失敗体験をさせる必要はありません。彼らは「ボクって、ダメ人間」と思っていますので、まず何よりも自己肯定感を高めることが優先されます。プロンプトを使ってでも、多くの「できる」体験を積み重ねることが必要とされるのです。

PROFILE

■渡辺真斗 TAKATO WATANABE

1968年4月20日生まれ。7歳から父である館長から空手の手ほどきを受ける。児童心理学や成功哲学を研究して子どもたちの「心をつくる」指導法に切り替え、2013年5名、2014年・2015年7名、2016年5名、2017年9名、2018年・2019年5名を全少入賞させ、一道場で全国最多入賞を連続で記録する。道場経営でも、一道場で350名を超える大躍進を続ける。



空手道場 養正館 / 静岡県沼津市本田町 11-12



子供への声掛けと道場経営に役立つ！
人生を変えるおススメ本！（第6回）

■神田昌典著『非常識な成功法則』★★★★★

世界的マーケティング、神田昌典氏の本音で書かれたマーケティング・セールス本です。とにかく読みやすく、おもしろく、氏の情熱を感じる名著です。道場のある保護者（個人店の経営者）から「先生、経営でおススメの本ありませんか?」と質問され、この本を紹介したことがあります。ここでは、特に秀逸なトピックを2つ取り上げます。

まず、「やりたくないことの明確化」です。これをやると、やりたいことが浮かび上がってきますので、そのやりたいことだけ抽出します。この作業をしないと、やりたいことだと信じて頑張っている、その中にやりたくないことも紛れ込んで、次第にやる気がなくなり挫折していきます。

次に「殿様セールス」です。営業職は知らない家に飛び込みをして、頭を下げて、成約できないと上司に叱られるストレスフルな仕事です。私は大学生のときに営業職だけはやりたくないと思っていました。しかしながら、本書の「殿様セールス」を知ると、ウ

キウキして営業をやってみたくくなります。詳細は本書をお読みください。

道場経営をスタートした頃は、誰でもいいから道場生を増やしたい、と思って必死でした。今では体験入門初日に来られたお母さんに、「1ヶ月無料体験の期間中、道場のことをよく見てご判断ください。私も、この1ヶ月で入会していただいても大丈夫か見させていただけます。場合によってはお断りすることもあります」と断言しています。すると、1ヶ月を待たず、9割以上の体験入門者が入会手続まで成約いただいております。

「2割の優良な客が8割の収益をもたらす」という8割対2割の法則があります。これを逆に解釈すると、2割の不良な客が8割の不利益をもたらします。生徒数をたくさん増やしたいからといって、非常識な保護者でも誰でもなり振り構わず入会させると、その1人が10人分の心労をもたらす、長期的にみて大きな損害を被ります。