

サービ斯拉ーニングをふりかえって

社会福祉学部社会福祉学科 2年 中村 康秀
活動先：知多地域障害者生活支援センター らいふ
クラス：松下 典子 先生

1. 自分の成長と気づき

私は「社会福祉法人 愛光園」の一事業である、「知多地域障害者生活自立支援センター らいふ」(以下らいふ)で活動をさせていただいた。らいふは小学部から高等部までの障害をもつ子供を対象としている NPO である。私はこれまで高齢者と関わることが何度あったが、障害を持つ子供と関わることが初めてだったので、らいふでの活動は新鮮で楽しいものとなった。

活動を通して、学ぶことがたくさんあった。一つは自閉症と一口に言っても、それぞれ程度が違うことや、一人ひとりに強いこだわりがあるということである。そして、職員の方はその利用者一人ひとりにあった支援方法を知っていて、私たちに教えてくれた。私は活動前に個人的な目標として「周りを見て、利用者を見て、利用者を理解する」ということを挙げていたが、職員に言われるまで気が付くことができないことがたくさんあった。そこに、利用者と職員の間につながりがあることがわかった。利用者と職員の間にあるつながりは言葉だけではなく、視覚的なコミュニケーションやボディランゲイジなどがあった。私も何度か利用者にボディランゲイジで何かを訴えられたが、理解することができなかった。そこで職員の方に聞いて教えてもらった。教えてもらったことは「アピールがあった時の利用者の行動の前後をよく考えることが大切である」ということである。この言葉は活動中ずっと意識していた。

もう一つは子どものペースに合わせて接することが大切であることがわかった。子どものペースに合わせないで、強制すると子どもがパニックになることがあるそうだ。

最も心に強く残っているのは、支援する側が支援しすぎではいけないということである。支援と聞くと、すべてをしてあげるというイメージが勝手にあるが、支援しすぎると利用者のためにならないということを教わった。らいふでの支援とは、主に見守りという形をとっている。利用者が自分で選んだ遊びをしている様子を見守るのである。支援をするときは、利用者がヘルプを求めてきたときだけである。その支援といっても、指さしや、言葉での支援がほとんどで、身体的支援はあまり行わない。こうすることで、利用者にとって、行動するというのを身に付けてもらうのである。らいふは社会に出ていくための準備である段階である。らいふを利用する子どもだけでなく、私たちも、自ら考えて動くという癖をつけていく必要があるということと、いろいろな視点から物事をとらえるということが大切であることを6日間の活動を通して学ぶことができた。

サービ斯拉ーニング全体を通して、NPO とは主体性が生んだものであることがわかってきた。ほとんどの NPO の成り立ちが、「〇〇があれば便利なのに」という考えから生まれたものが多く、それを実際に行動に移した結果、たくさんのニーズにつながり、NPO 法人として活動していくことになったものである。他には困っている人のために活動を起こそうと思って施設を作ったのもあるそうだ。

自分で考えて行動した結果、いろんな人に支えられ成り立ったという NPO もたくさんある。これこそ市民性であり、主体性であると思う。この主体性の大切さを知ることができたことは大きい。活動の中でも、何をしたいかわからないからといって、すべて受け身に回っていたのでは、何の学びにもならない。自ら動いて、自分の考えを口に出し、会話をして自分とは違う考えや意見を柔軟に受け入れていくことが学びにつながるのだと思う。そして、今後の NPO にとっても私たちにとっても、このことは重要になってくるのだと感じた。

2. 活動を通して見えてきた地域活動や社会課題

らいふについての事前学習や意見交換、活動を通して気づいたことがある。

それは、らいふのような障害者自立支援法に基づく日中一時支援を行っている施設や NPO 法人が少ないということである。最近が増えてきてはいるらしいが、まだまだニーズに応え切れるほどの数がなく、多くの日中一時支援を利用したい家庭が待機状態であるようだ。特に、らいふは広域を対象としているため、待機状態の方が多いようだ。このことから、各自治体に、らいふのような施設ができれば、地域のニーズに応えられるようになるとともに、より地域に根ざしたものになるのではないのかと考える。地域に知ってもらうことができれば、サポーターも獲得しやすいのではないのかと思う。そのためにも、もっと地域に知ってもらえるような事業を起こすべきなのではないかと思った。

私たちが企画として行ったマラカスづくりを見て、利用者全体で何かを一緒に行うことをしてもよいのではないかと思った。利用者同士が協力してというのは難しいかもしれないが、個人に任せ、自分のペースで行えるようなイベントがあればよいのではないかと考える。そうすれば、らいふで子どもが何をしているのかなどを保護者が知ることができるとともに、子どもが作ったものを持ち帰れば、成果を見せることができる。このことより、全体で行う行事を作ってもいいのではと感じた。

3. その他

活動以外にも、学ぶところはたくさんあった。自分一人ではどうしても偏った視点からしか物事をとらえることができないので、グループワークやクラスでの意見や考えの共有が大切になることがわかった。他の人の意見や考えを受け入れることは、様々な視点から物事をとらえるための訓練にもなるし、柔軟に考えることができるようになるということを身を以て感じた。

サービスマーケティングの集大成である活動報告会でのプレゼンテーションでも学ぶことはあった。プレゼンテーションの難しさである。私たちはクラスでうまく講義内で意見を共有することができなかつたため、報告会に向けての準備を十分にすることができなかつた。その結果、納得のいく報告ができなかつた。このことから、プレゼンテーションをするにあたって、十分すぎるほどの準備が必要であり、クラスでの意見の共有も大切になる。そして、伝えたいことを明確にすることが最も重要である。他にも、聞き手のことを考えた発表の仕方や前を見て話すなどの作法も身につけなければならぬと感じた。

サービスマーケティングはただ現場体験があるゼミではなく、社会に出るために必要な視点や考え、能力が身に付くものだと今になり感じる。