

サービスマーケティングを通して学んだこと

社会福祉学部社会福祉学科 2年 廣瀬 佳亮
活動先：愛光園 知多地域障害者支援センターライフ
クラス：松下 典子 先生

まだ講義が始まって間もない頃は実習施設をバスで巡ってどのような所かを学ぶ時間はあったが、正直サービスマーケティングって、ソーシャルワーカーって何なんだろうと。来年は実習に行くのにも関わらず、そんないまいち理解してない。けど“なんとかなるだろう”くらいの気持ちというか心構えで、そしてそのまま講義に臨み、仲間と出会い、先生と出会い、授業が始まっていった。

最初は正直面倒なゼミを選んだなあ、大変だなあと思い講義が正直苦痛だった。そんな自分に変化が訪れたのはサービスマーケティングの実習先を決めたあたりからだった。自分の向かう先と、そこへ共に歩む同じ班の仲間ができ、そこへ向かって進むためにはどうすればいいのか、行きつく先で何をして、何を学びたいのか。それを考え始めたことによって講義の内容や話し合いとその伝えたいこと、NPOとは何か。色々わかりはじめ、それをふまえた上で夏の活動に向けて準備にとりかかれるようになった。

事前学習として、まず施設のこと、施設の概要、成り立ち、どのような理念をもっているのか、そしてそこでのソーシャルワーカーの役割について調べた。地域の中で暮らしている障害のある方や家族が、安心して生活し続けられるように応援することを目的とし、施設を作るのではなく、当たり前でふつうの暮らしができるようにと、日常の地域生活支援活動を開始した。地域の中で快適に暮らし続けるには、いつでも必要な時に必要なだけ用意された安心できるサービスが必要である。このサービスが充実し必要に応じて選ぶことができるようにしていくことが、らいふの役割であり目的でもある。という活動やまとめを元に、そこで実際に働く人と一緒に話し合い、活動していく際に何が必要になってくるかを一番考えた。それを考えることが重要になるだろうと思ったからである。

活動を終えてみて、それが何だったのか考えてみると、それはまず、自分が率先して「楽しむ」ということだったのではないかと。自分が笑って楽しめれば、子供たちも笑って楽しめる。そうやって同じ気持ちでいられることで子供たちと良い関係性を築いていきやすくなると気がついた。

自分は自閉症の子供たちが通う施設に行かせていただいた。正直最初は少し不安。自閉症という病気について知っていたり、調べたりしていくら知識をつけ理解できても、直接接するのは初めてで、突然暴れたりされてしまったら自分になんとかできるだろうか、など不安が先行した。でも実際関わってみると、普通の子供とは少しちがうけどそこまで大差はない。そう感じた。

らいふでの活動を通して、「子どもたちそれぞれのペースを大切にすること」の大事さや「はっきり伝えること」、「会話の方法は喋るだけではないこと」、「それぞれ障害の程度が異なるので個人に合わせたペースで接することが必要であり、子どものペースにあわせて動くことが大切である」ということを学んだ。

らいふがあることによって、そこに預けていられる間、親御さんは休息をとる時間や自

分のために使う時間を確保でき、それによって生活に余裕を持つことができているのだと思う。そして子どもにとっても、らいふでの居場所ができ、らいふで自立課題などを行うことによって、社会へ出ていくための準備ができたり、たくさんの人とのかかわりができたりと親、子、共にその存在は大きいと共にその関わりあいが社会に出ていくためのサポート機能を果たしているのだらうと感じた。

障害をもった子に物事を伝えるときは「～してはいけない」のように真正面から否定するのではなく、「歩きます」などの肯定的に示すなど、はっきりと理解しやすいように伝えることが必要である。実際の活動から知ることができた。

サービラーニングを通じて自分自身の成長を感じ、また、人と人とのつながりの大切なことを感じた。地域という暮らしの場がひとり一人にとって今の社会に欠かせないということを学んだ。

自分はこの学びから得た知識や体験を活用し、地域の為に活動できたらなと思った。この活動によって地域のニーズに合わせたサービスの提供、それぞれの場所で求められていることを知ることができたのが一番の収穫である。何事も経験しないとわからない、ということも学んだ。