

サービ斯拉ーニングで得た事、学んだこと

社会福祉学部 社会福祉学科 2年岩田 成里菜
学童保育ざりがにクラブ放課後等デイサービスまるまるね
ゼミ：山本和枝

自分の成長と気づきについて

私がサービ斯拉ーニングで行かさせて頂いた活動先は肢体不自由児の放課後デイサービスで、そこでは生まれつき体の動かない子や歩けない子、目の見えない子がいた。2年のゼミが始まってから夏休みまでサービ斯拉ーニングの活動準備や活動先の方と話したり、事前訪問に行ったりと障害児について深く考える機会はいくらでもあったが、実際に初めて肢体不自由児と対面したときの衝撃は今でも忘れられない。いくら活動の準備や知識を持ち合わせていても、やはり実際の活動ではその時の状況に合った対応や応用して進めていく講義では得ることのできない実践力が必要であることを思い知らされた。はじめは、身体が不自由であるからできないことは私がしてあげようという態度で接していたが、だんだん子ども達に接しているうちにそれではだめなことに気が付いた。子ども達は私が思っていた以上に活発で、もちろん全く身体を動かさない子もいるが、中には足を動かさなくても腕の力ではって友だちと追いかけてっこをしたり、手をたたいて嬉しい怒りなどを表現してくれたり自分の感情を私たちに伝えてくれるのだ。それならば、できないことは私たちがやってあげようではなくて、どうすればできるのか考えて工夫することで自分でできる事も増えると思った。そしてどうしても一人でできないことはやってあげるのではなく、少し助けてあげる、できるようにお手伝いするくらいの気持ちで接することが大切なのではないかと感じた。また、活動の中でそう感じる事もいくつかあり、それは子ども達が頑張って練習した楽器を演奏する発表会の場面でも見られた。私が担当した子は木琴を弾いていたが、演奏中周りの音が気になってキョロキョロしていたり、一つの音ばかりたたいて音を変えることができないなどあった。このような時に指でたたく場所を教えてあげたり、声をかけてあげたりすると、集中して自分の楽器を演奏してくれた。少しのことでも声を掛けてあげることが大切だと思った。

また活動の中で、様々なゲームや遊びをしたが、私たちが作った輪投げであそんでいるとき、手が届いているのになかなか棒の中に輪っかを掛けなかったり、何度も他の棒に掛け直すなどの行動をする子がいた。そのことを疑問に思っており、後から職員の方に質問したら、『子ども達は「ルールを守って競い合う」ことを理解しておらず、「わざと」するのではなく「そうしたいから」しているのだと思う。ゲームの中でルールのある楽しさをわかってもらいたい』と答えてくれた。その言葉が私の中で印象に残っており、またそのことに自分で気付けなかった悔しさもあった。活動の中で実際に子ども達と関わり、自分

なりに気付けたことや成長した部分はたくさんあったが、自分で気づけなかった悔しさの中で成長できた部分もあったと思った。

またサービ斯拉ーニングが終わってからも活動を振り返り、班ごとでまとめてみたり、グループでサービ斯拉ーニングで学んだことを活かして研究したりと、さらに学びを深めることができた。この1年で、他の活動も含めて「実践力」や「実際の福祉の活動を知る」ことができ自分の精神的な成長につながったと思う。このサービ斯拉ーニングで得たことを3年の実習で活かしたい。

活動を通して見えてきた地域や市民活動の現状や課題について

まず初めに駅のホームに階段が設置されていなかったことだ。近くに障害児デイサービスがあるからその配慮かわからないが、活動でセントレアでお出かけに行った時、電車を利用したのでとても便利で使いやすい駅だった。支援者も楽だし、障害者の方も一人で利用できる工夫がされていた。

また子ども達が学校が終わると、まるまるねの職員は学校まで迎えに行く。身体障害児が通う学校で、終わる時間になると様々な放課後デイサービスや施設の送迎車が来ていて学校との連携が充実していると思った。

上記でも書いた発表会も見に来ているのは子ども達の親だけだったので、地域の高齢者や子ども達も見に来られるような関わりや、地域の人と関われるイベントにも参加すればもっと障害に理解のある地域を目指すことができると思った。それが今後の課題であると感じた。

サービスマーケティングの重要性 ～自分自身の変化～

社会福祉学部社会福祉学科 2年 内田緩南
学童保育ざりがにクラブまるまるね
山本和枝ゼミ

① 自分の成長と気づきについて

私はサービスマーケティング前、障害がある方と関わったことがなかった。もっと正確に言えば障害がある方と関わらないようにしていたと思う。こんなことを言えば、福祉を学んでいる人間が…と思うかもしれないが、それは関わるのが怖かったからだ。だからサービスマーケティングは興味があった子どもや高齢者と関われる場所にしようと考えていた。しかし、ゼミが始まってすぐの合同ゼミで原田先生が「サービスマーケティングでは苦手な分野に挑戦してみよう」とおっしゃられていたのをきっかけに、障害分野に挑戦してみようと決意して臨んだサービスマーケティングであった。

最初は不安や緊張はあったが、子どもたちが想像をしていた以上に子どもらしく素直で笑顔が素敵な子ばかりであった。私はそんな無邪気な子どもたちに教えられることばかりで、一週間毎日が発見だらけだった。毎日担当する子どもが違ったから、一人一人の違うところを知れて、良い面悪い面がしっかりと見れた。しかしこれに気付いたのは最終日近かった。担当の職員さんが子どもたち一人一人の細かい所まで教えてくださったのと、毎日質問する内容に丁寧に教えてくださったおかげで、子どもたちのことを知ろうと思えて、理解することができたと思う。また、最初は子どもたちの表情ばかり気にしていたからどう接したらいいのか分からないままだったが、ある時に「表情ばかりではなく、しぐさや声のトーンにも気を付けてみて」と言われて、納得した。それに加えて、私はダメなことをしてもダメと強く言えなかったのだが、ダメだというのにもちゃんと理由づけをして、「こうしてみたらどう？」というような違う方向へ持っていけると良いと知り、これも納得した一つである。これらに気を付けながら子どもたちと接するようになったら少しずつではあるが、子どもたちと心でコミュニケーションができた。

障害分野にサービスマーケティングに行き成長したことは、障害があるないや大人子どもに関わらず、目の前にいる人を知ること・理解すること、そのためには信頼関係を築かなければならない、ということに気が付いたことである。障害があるから…子どもだから…というのは私たち支援する側が、勝手に偏見を持って接しているのではないかと気が付かされた。それに、実践が伴わない勉強は知識があるだけで偏見を生むことになる。やはり現場に出てくことは大切である。上記のことも踏まえて、テーマにもあげたサービスマーケティングの重要性は、ボランティアでもなく実習でもないサービ

スラーニングだからこそ出来る学びがあることを理解し、地域に出ていき実際に体験することと言えるだろう。

② 活動を通して見えてきた地域や市民活動の現状や課題について

私が活動してきた期間では、送迎も二つ隣の市だったりして、近くの地域の方との交流などは見受けられなかったように思える。しかし、日本福祉大学の学生ボランティアの方との交流はあった。私が行った活動先は、お出かけ支援があったのだが、そこで学生ボランティアを募集して一緒にお出かけするイベントはあった。子どもたちは、たまに来てくれる学生ボランティアのお兄さんやお姉さんに興味があるようだったし、たまにある刺激は子どもたちにも良いと聞いてもっと増えてほしいと感じた。そして、障害に偏見的な考えを持っている人がこういうボランティアに参加して、そういう偏見を持つ人が減ってほしい。学生が積極的に現場に出て行って、地域に広げることができる地域と施設とのパイプ役になればもっと良くなっていくと感じている。

近くの地域の方との交流などは見受けられなかったが、楽器の演奏家の方や、シアターといって紙芝居や絵本の読み聞かせの上手な方に来ていただいていたそうである。これも日本福祉大学では音楽サークルもあるから、これを上手く使って繋がりを作ることにならないかと考えた。学生が良きパイプになることで、地域にも出るきっかけになるし、地域とNPO法人との繋がりも作ることができる。簡単なことではないが、実現できればきっとより良いまちづくりになると私は考えている。

障害児との関わりで学んだことについて

社会福祉学部社会福祉学科 2年 牧野誠也
学童保育ザリガニクラブ放課後等デイサービスまるまるね
山本和枝ゼミ

・ 自分の成長と気づきについて

サービ斯拉ーニングでは一日目から最終日までで沢山の事を学び成長した。具体的に一日目から説明していく。まず一日目は子どもと積極的にコミュニケーションを取っていくことを目標に掲げた。しかし僕が訪問した施設には、言葉によるコミュニケーションを取ることのできる子どもがほとんどいなかったのである。自分なりにどのようにコミュニケーションを取っていけばよいか考えていた。考えている最中に職員を観察していると身振り手振りで子どもに伝えていると気づいた。実際に僕も試してみたがなぜかあまり子どもの反応があまりなかった。この状況のまま二日目に臨んだ。

一日目になぜ僕が子どもと上手くコミュニケーションを取れなかったのかを職員に質問してみた。その結果職員に「大人でも言葉以外のことで自分の気持ちを伝えている場面がある。それが障害児は大人より多いだけということ。その子を見て何を伝えようとしているのかをよく考える事が大切。」と教えていただいたのである。その言葉をかけられた瞬間僕は気づいたことがある。それは子どもの伝えようとしていることを読み取ろうとする努力をしていなかったのだ。このことに気づいたことにより二日目子どもと凄くコミュニケーションを取ることができた。

三日目は楽器を使用した手遊びを行ったのだが僕の担当した子どもが楽器を嫌がってしまい全くやってくれなかった。ここでコミュニケーションのことを思い出し子どもがなぜ楽器を嫌がるのかを読み取ろうと努力してみたら子どもは楽器の種類が気に入らなかったのだ。それがわかってから楽器を変更したらとても楽しそうに楽器を演奏してもらうことが出来た。

四日目は自分の歯がゆさを痛感させられることになった。なぜかといったらその日は曇りで気圧が子どもの体調を崩してしまい発作を起こしてしまったのだ。発作を見た僕は、想像以上に衝撃な光景でなにもできなかった。職員が必死に対応しておりその姿を見てもっとしっかりと障害児について学んでいかなければいけないと強く感じさせられた。

五日目・六日目は初日より子どもも僕に慣れてくれて食事介助や工作をここまで学んできたコミュニケーション方法を駆使していくことができた。

今回のサービ斯拉ーニングで気づいたことは自分がまだまだ現場では使い物にならないということが一番だ。しかし逆にこのような現場での学習と座学をしっかりと積み重ねていけば現場で活躍できると思えるようになった。

サービ斯拉ーニングで成長したと感じたのはここまで説明してきたようにコミュニケー

ション面である。サービスマーケティングを行う前は相手の事を読み取ろうとすることの大切さが全然わかっていなかったがサービスマーケティングを得て大切さを強くわかり実際に実践することができた。これは、自分の力になりとても成長できたことである。

職員に教わったこと子どもから教わった事自分の中で考えたことを必ず今後に生かしていかなければいけないのである。そして発作などにも対応できるように大学で知識を沢山つけていかなければいけない。このままでは絶対いけないということを忘れずに胸にしっかりと刻んでおく。

・ 活動を通して見えてきた地域や市民活動の現状や課題

今回サービスマーケティングで施設訪問している間に感じたことがある。それは、地域の一体感を六日間感じる事が出来なかったことだ。実はもっと地域の一体感があるのかもしれない。しかし施設にボランティアで参加する人も一回もいなかったので少し寂しい気持ちになった。

1991年	1996年	2001年	2006年	2011年
2803千人	3015千人	3327千人	3576千人	3864千人

日本の身体障害者数

上の表を見てもわかるように身体障害者だけでも年々人数が増加していつているのだ。このことから必然的に職員の数も増加していかなければいけないのだ。しかし現状は人材不足でほとんどの福祉施設が頭を悩ませているのだ。

このことから先ほど書いたように障害者施設にボランティアが全く来ていなかったのは大きな問題である。実際施設の職員も人材不足と言っていたので何とかして解決しなければいけない。そのためにも僕たちや職員ができることはボランティアの呼びかけである。そして地域の方ができるのはボランティア協力である。福祉施設に対して温かい目で協力的にならなければいけない。

実際僕のサービスマーケティング先では人材不足でトイレ解除・食事介助がとても大変であり男性職員が少ないため力仕事の男性負担があまりにもかかり過ぎてしまっている。他にも送迎の車が足りず職員自身の車を使用していることもあった。

このことについてその町に住んでいる方々が他人事と思わず真剣に向き合わなければいけない。この問題は国を挙げてもっと促していかなければいけないと強く感じている。

今回このレポートを書いたことによってサービスマーケティングについて改めて振り返ることができとても自分の力になった。今後この経験をしっかりと生かしていき現場で活躍できればよい。