

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 26 年 6 月 23 日現在

機関番号：33804

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2011～2013

課題番号：23530927

研究課題名(和文) 思春期・青年期の自閉症スペクトラム障害者の対人交渉スキル支援プログラムの開発

研究課題名(英文) Development of a support program of interpersonal negotiation skills in adolescents with Autistic Spectrum Disorder

研究代表者

長峰 伸治(NAGAMINE, Shinji)

聖隷クリストファー大学・看護学部・教授

研究者番号：50303574

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 1,600,000円、(間接経費) 480,000円

研究成果の概要(和文)：本研究では、思春期・青年期の自閉症スペクトラム障害(ASD)者が、対人葛藤場面において自分と相手の両方の視点を調整しながら相手と交渉する「対人交渉スキル」を習得することを目的とした支援プログラムを開発、実施して、その効果について検討した。「対人交渉スキル」のプログラムは「認知的側面」と「コミュニケーション的側面」から構成され、ASD者を対象に実施した。プログラム実施前後に行った調査や他者評定の結果から、認知、コミュニケーションの両側面で改善・向上するという効果がみられた。「プログラム内容についての視覚的媒体の工夫」や「ロールプレイによるやりとりの体験」が良い効果をもたらしていることが示唆された。

研究成果の概要(英文)：The purpose of the present study was to develop and implement a support program of interpersonal negotiation skills in adolescents with Autistic Spectrum Disorder (ASD) and to examine effects of this program. Interpersonal negotiation skills are defined as the ability to coordinate the perspective of others with own perspective and to negotiate others in interpersonal conflict situation. These skills are comprised of cognitive aspect and communicational aspect. After implementing the support program of these skills in participants with ASD, results showed that this program was effective on them, by participant's rating and other's rating in pre-program and post-program. The results were discussed in terms of the way of visual aids and the meaning of role playing experience for ASD.

研究分野：発達臨床心理学

科研費の分科・細目：臨床心理学

キーワード：自閉症スペクトラム障害 思春期・青年期 対人交渉スキル 支援プログラム

1. 研究開始当初の背景

自閉症スペクトラム障害者（以下、ASD者）は「社会性」「コミュニケーション」「想像力」に関する障害があり、思春期青年期においては「対人関係の形成・維持」で苦慮していることが少なくない。思春期以降ASD者のほとんどは「他者の心的状態を推測する能力」を表す「心の理論」を獲得するものの、対人関係面でいじめや仲間外れによる迫害的不安や被害念慮、孤立感などの不適応感が増す。自分と他者との視点の違いを認識するようになって、その違いをどう調整していったらよいのかわからず、結果としてうまく関係が築けなくなっている可能性がある。特に、自分と他者の意見や要求が対立するような「対人葛藤場面」においては、相手の視点や意図を確認しながら自分の意図と調整して双方が納得するような解決に導く交渉スキルが必要となる。

研究代表者は、「対人葛藤場面」の解決方略である「対人交渉方略」(Selmanら,1986)の発達について小学生～大学生のASD児・者と定型発達児・者と比較検討した先行研究を行った(長峰ら,2011)。その結果、自他の視点を等しく考慮に入れるという社会認知的能力と、実際に相手と交渉をする具体的なコミュニケーションの方法において、定型発達群との間で質的な違いがみられ、これら2つの側面を統合した「対人交渉スキル」を身につけることの重要性が示唆された。ASD者を対象としたこうしたスキル習得を目的とした支援プログラムはこれまで研究されてこなかったことから、本研究を構想するに至った。

2. 研究の目的

本研究の目的は、思春期青年期のASD者が、対人葛藤場面において自分と相手の両方の要求(視点)を調整しながら相手と交渉する「対人交渉スキル」を習得することを旨とした支援プログラムを開発、実施して、その効果について検討することである。「対人葛藤場面」の解決方略に関する研究ではこれまで「対人交渉方略」(Selmanら,1986)のような「認知的側面」に焦点が当てられてきた。本研究で扱う「対人交渉スキル」は「認知的側面」だけでなく、話し合い(交渉)の始め方、話す時の態度(相手の目を見る等)、交渉する時の言葉かけなどの「コミュニケーション的側面」も構成要素として考え、その習得を目的とした支援プログラムを作成し、ASD者を対象

に実施する。「対人交渉スキル」の構成要素をASD者に理解・習得してもらうために、プログラムの内容に関しては、ASDの特性(例えば、視覚的認知が優位であること)を考慮に入れた提示方法を考え、ロールプレイなど体験型の活動を取り入れる構成とする。プログラムの実施を通して、その前後で、ASD者が『自他の視点を等しく考慮に入れることができ、相手と交渉を開始するようになる』『相手の意図と自分の意図とを調整して双方が納得する解決案を考えることができる』などの点で効果がみられるかどうか検討することも本研究のねらいである。

3. 研究の方法

(1)「対人交渉スキル」支援プログラムの構成

本プログラムで扱う「対人交渉スキル」とは、自分と他者との間で要求(したいこと)が異なる(対立する)対人葛藤場面において、自分と相手の両方の要求を公平に扱い調整しながら、解決案を考え、相手と交渉(解決に向けた話し合い)をするスキルである。本スキルは、Selman,Rの提唱した「対人交渉方略(INSS)」を基にした「認知的側面」に加えて、「コミュニケーション的側面」(例えば、相手の表情を見て話すなどの話し方、話し合いの始め方)も構成要素とした。「コミュニケーション的側面」を2つに分けて「対人交渉スキル」の構成要素を以下の3つとして、それらをASD者が習得できるようにするためにプログラムを構成した。

自分の要求(したいこと)と相手の要求が同じぐらい大事であると捉えて、双方が納得できるような解決案を考えることができる。

解決に向けた相手との話し合い(交渉)の始め方ができる。具体的には、自分のしたいことやその理由を相手に伝え、また、相手のしたいことやその理由を尋ねる。その上で解決案を提案する。

相手の視線を見る、顔や体を相手に向ける、命令口調はしないなどの適切な話し方ができる。

(2)プログラム実践1

プログラムの実践1の対象者は、明らかな知的遅れのないASDの診断を受けている小学生(4～6年)8名、中学生8名、高校生2名、大学生5名の計23名(内、女子1名)であった。

プログラムは3つのセッションから構成され(1セッションは2時間)、プログラム実施

に関わるスタッフは、全体進行者が1名であり、参加した対象者に対して、大学生のスタッフが、小・中・高校生には一人に1名ずつ、大学生には全員に対して1名、補助またはロールプレイの相手役として関わった。基本的にはワークシートに沿って進めた。第1セッションではある対人葛藤場面を提示して、上記構成要素の を、第2セッションでは構成要素の と を習得するためのワークを行い、第3セッションでは異なる場面設定で ~ をおさらいした。

プログラムの実施の効果を調べるために、プログラム実施の前と後に「対人交渉スキル」の認知的側面に相当する「対人交渉方略」(INS)に関する質問紙調査(INS尺度:山岸,1998)を実施した。この調査では、3つの対人葛藤場面が設定され、各場面において社会的認知の発達レベルに対応した7つの方略が提示され、自分がどの方略をどの程度とるのかを回答する。対象者はプログラム実施前後に各場面の7つの方略のそれぞれについて「絶対にしない」(1点)~「すると思う」(4点)の4段階評定を行い、それが得点化された。この得点の平均値のt検定を行い、事前と事後の得点の変化について検討した。

またプログラムの効果測定のもう一つの指標として、「対人交渉スキル」の3つの構成要素をさらに細分化した11項目について(構成要素の は2項目、 は6項目、 は3項目)、対象者がプログラムを通してどの程度できるようになったかを調べるために、プログラム実施中に対象者に個別に関わったスタッフが評定を行った。自らが担当した対象者に関して、スタッフは各項目について「よくできた」~「全くできなかった」の4段階で評定を行った。項目ごとに「よくできた」「ある程度できた」と評定された対象者の割合を「達成率(%)」として算出した。

(3)プログラム実践2

プログラム実践2での対象者は、知的に明らかな遅れのないASDの診断を受けている小学4年生~中学2年生の計7名(内、女子1名)であった。

プログラムの構成は、基本的には実践1の時と同じであるが、実践2では、以下の2点について改変を行った。一つは、自分と相手の要求をどちらも同じくらい大事であること、また、そのつり合いが取れないと、自分が相手のどちらかが嫌な気分になったり、けんか

になったりすることについて、実践1よりもさらにわかりやすくしたイラストを提示した。もう一つは、相手から理由がなく一方的な提案を受けた時、自分の気持ちがどうであるか、また、理由を言って提案された時はどんな気持ちであるか、の2つの場合について、それぞれの気持ちの度合を数量化した形で視覚的に理解させながら、意見だけでなくその理由を言うことの大切さを実感させるよう工夫した。これらプログラム構成の改変や実践2でのプログラムの実施方法については、臨床心理士1名と研究代表者とで検討した。

プログラムの効果を検討するために、プログラムの事前と事後に個別面接を行いINSに関する質問を行った。面接で使用した対人葛藤場面は、Selmanら(1989)、長峰ら(2011)で使用された内容の一部を改変して作成した2種類の場面であった。面接では、対象者に、場面について記述した文章とその場面を描写した4コマ画を見せ、面接者が文章を口頭で読み上げて説明した。場面を提示した後、「もしあなたが〇〇さん(主人公)だったら...」という前提でINSの項目について質問した。プログラム実施によって、ASDである対象者が、自分の要求と相手の要求の両方を同じくらい大事に捉えて結果や解決方法を考えることができているかを見ることを主目的とするため、ここではINS項目の中の「最良の方略(主人公が問題を解決するために最も良い方法は何ですか)」「結果の評価(どのようになるとその問題が解決したことになりますか)」をプログラムの効果測定の対象とした。さらに方略をとる際に実際にどのような言葉かけを行うのかについて調べるために「もしあなたが主人公だったら、相手に何と言いますか」という項目も付け加えた。そのため、このような実際の言葉かけを問う項目を「最良の方略(言葉)」、本来のINSの項目である「最良の方略」を「最良の方略(認知)」とした。

4. 研究の成果

(1)プログラム実践1に関して

プログラムの前後に測定したINS尺度の得点の有意な変化をみると、プログラム実施により、3つの場面のうち、2つの場面で、自分の要求を主張しないで、相手の要求に譲る方略の得点が下がり、自分と相手の両方にとって満足できるような話し合いによる方略の得点が上昇した。また、もう1つの場面では、

衝動的に自分の要求を押し通す方略の得点が下がり、自分の意図や理由を説明して、相手を説得する方略の得点が上昇した。

プログラムの実施によって「対人交渉スキル」の認知面に関して、未熟な方略を減少させ、より発達した方略を増加させるという肯定的な変化をもたらすことが明らかになった。自分と相手のどちらか一方の視点が優先する方略から、自分と相手の両方の視点を公平に捉え、両者ともに納得できるような方略に変えていくことに、このプログラムが有効であることが証明された。

また、スタッフによる評定の結果を「対人交渉スキル」の構成要素ごとにみると、「認知的側面」である [自分と相手の要求を同じぐらい大事であると捉えて、双方が納得できるような解決案を考える]については、平均達成率は約 90%であった(平均達成率とは、構成要素の ~ のそれぞれに相当する項目の達成率の平均を表す)。この結果は、プログラムの中で、自分と相手の要求が同じぐらい大事であること、または、どちらか一方が強すぎるとどう良くないのかを図示して、ASD者に視覚的にわかりやすく伝える工夫を行ったことで、自他両方の要求を公平に扱うことへの理解が高まったことによるものと考えられる。また、自他両方が納得する解決案を考えるのには個人差があったものの、「両方の要求ともに同じぐらい大事にする」ことを対象者のほとんどが理解できていたことが、スタッフの観察による振り返りからも伺われた。

「対人交渉スキル」の「コミュニケーション的側面」にあたる [解決に向けた相手との話し合い(交渉)の始め方ができる。具体的には、自分のしたいことやその理由を相手に伝え、また、相手のしたいことやその理由を尋ねる。その上で解決案を提案する]については、平均達成率は約 95%であった。また、[相手の視線を見る、顔や体を相手に向ける、命令口調はしないなどの適切な話し方ができる]については、平均達成率は約 80%であった。

この結果は、プログラムの中で、『自分のしたいことやその理由を相手に伝える』『相手のしたいことやその理由を尋ねる』という話し合いの始め方のパターンを図示して理解させたこと、適切な話し方(相手の目を見る等)と、そうでない話し方についてスタッフがデモンストレーションをして対象者に視覚的に提示したこと、また、実際にスタッフとの間で話

し合いの始め方についてロールプレイによるやりとりをしたことが、効果的であったことを示唆している。スタッフとの間でやりとりをする中で、自分が主張したこと(自分のしたいこととその理由)が相手に受け止められ、それに対する相手からの反応があり、さらに、相手の意見について尋ねてそれについて応答してもらうという体験ができたことが、日ごろコミュニケーションで難しさを感じているASD者にとっては、話し合い(交渉)することへの肯定的な体験(感情)となり、そのことが「対人交渉スキル」の習得にも影響を与えたと考えられる。

(2) プログラム実践2 に関して

プログラムの実施の前後に行ったINSの面接での「最良の方略(認知)」「最良の方略(言葉)」「結果の評価」に関する各対象者の反応について、INSで設定されている発達レベル(0~3)を評定して、その変化をみたところ、以下のような結果となった。

面接で測定した2つの場面のうち、場面1では、解決しようとする際の言葉かけである「最良の方略(言葉)」において、プログラム実施前でレベル1(自他の要求のどちらか一方を優先する)だった対象者4名のうち3名が実施後にレベル2(自他両方の視点を同じように大事にする)に変化していた。また、「結果の評価」でも6名中5名がプログラムの前後でレベル1からレベル2に変化していた。また、場面2では、「最良の方略(言葉)」において、プログラム実施前でレベル1だった対象者5名全員が実施後にレベル2に変化していた。特に「最良の方略(言葉)」においては、両場面ともに、プログラム実施前は、自他のどちらかの要求、主として自分の要求が満たされるように、自分の一方的な要求を主張する言葉かけであったが、実施後、自分と相手の両方が満足・納得するように、あるいは、自分と相手に不公平さがないように、話し合いをすることの提案、自分と相手が順番に要求を満たすようにする提案、相手の立場や意向に配慮した言葉かけへと変化した。

これらの結果は、実践2において改変したプログラムの内容(自他の要求の両方ともに大事であることの視覚的提示の仕方、話し合いで相手が自らの要求の理由を言ってもらった時の気持ちを数量的に視覚化すること)による効果であると考えられる。

(3)まとめ

以上より、本研究で作成した「対人交渉スキル」の習得を目指したプログラムのASD者に対する実施によって、本スキルの「認知的側面」「コミュニケーション的側面」の両方において改善・向上するという効果がみられた。しかしながら、本研究での効果の測定時期はプログラム実施直後の時点であり、数ヵ月後、1年後などの長期にわたる効果を示すものではない。この点についての検討が今後の課題である。

5．主な発表論文等

[学会発表](計1件)

大隅香苗,小川茉奈美,長峰伸治,辻井正次
広汎性発達障害児を対象にしたソーシャル
スキルトレーニング～相互交渉プログラムの
実施と効果の検討～

第107回日本小児精神神経学会

2012年6月16日

立正大学大崎キャンパス

[図書](計1件)

辻井正次監修 長峰伸治・入野奈穂・大隅
香苗著

特定非営利活動法人 アスペ・エルデの会
意見が対立した時に交渉するための話し合
いのルールブック

2011年 18ページ

6．研究組織

(1)研究代表者

長峰伸治(NAGAMINE, Shinji)

聖隷クリストファー大学・看護学部・教授

研究者番号：50303574