

# 全体授業研究会⑤(3年)振り返りより



平成26年12月4日  
白島小学校 研修部

## 1 ねらいと授業づくり

- スーパーマーケットとニシダフルーツの接客の仕方を比較できれば、ニシダフルーツの工夫がより分かると思いました。
- 良い面も悪い面も生かし方も含めて、学び合える授業であったように思う。この単元を通して見せる「社会」とは、何であるか。その一本の筋を、教師側が明確にして進めていくことが大切だと感じた。そして、過程の途中、無理に思っている方向に進めようとする、「問い→答え」の単純化が起こり、児童の深まりができにくい。
- 「問い」の大切さを改めて感じました。筒井先生の話の中で出てきた、問いの予想から、実証方法を考えさせることで、子どもが意欲的に納得して授業を受けられることができると思いました。教師だけで進めるのではなく、子どもと学び合いながら授業していきたいです。

## 2 「接客」に着目する意義

- 品質の良さ、おいしさの追究でよかったのではないかと思います。販売の工夫の中で、スーパーマーケットと小売店で、大きく違うところが見えにくかった。本当に大きく違うところは、品揃えなのかなあと思ったとき、そこに対しての工夫が見えてくるのではないかと思います。
- スーパーマーケットのセルフサービスと小売店のフルサービスを比較することもできると思いました。比較の観点を明確にするは、大切だと思いました。

## 3 ゲストティーチャーの活用

- ゲストティーチャーの生かし方については、内容をしばって、進め方を相手に理解してもらうことで、ずいぶん成果があると感じました。こちらの対応も、準備の心づもりが大事だと感じました。
- とても難しいと思いましたが、教師が授業で伝えたい内容を明確にしておくことで、効果的になることが分かりました。
- ゲストティーチャーを迎えることは、とてもエネルギーがいることだと思います。打ち合わせから寸劇まで、吉田先生の熱意を感じました。
- 筒井先生の「人を通して、社会を見る。どんな人に出会わせるか。」と話されたことが印象に残りました。子どもたちにいい出会いをたくさんさせることが大切だと感じました。今回の西田さんとの出会いは、子どもにとって、とても大切な機会になったと思います。

## 4 認め合い、学び合える学級

- 子ども一人一人の意見を大切に授業されていました。
- 吉田先生のあたたかい雰囲気も、西田さんの人柄もよく伝わる授業でした。
- 吉田先生が本時まで取り組んでこられた姿勢が立派だった。それに、あたたかい主任の言葉も、支えになってきたことがうかがえた。
- 子どもたちがお互いの意見をきちんと受け止め合っている姿がすばらしいと思いました。

## 5 研修会・協議会のあり方

- いつもながら、先生方の多様な考え方がとても勉強になります。課題に思っていることでも、活用していく方向性がたくさん見つかりました。
- 「学び合いの場」である思考の仕方をもっと勉強して授業をつくっていきたいと思いました。

# 徒然なるままに…24

－ 「人」 から社会に迫る －

平成26年12月4日  
白鳥小学校 研修部

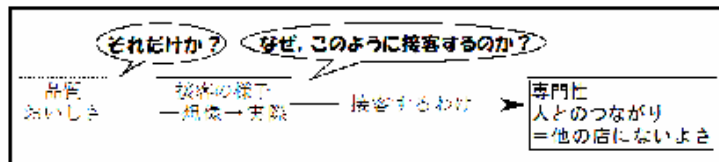
12月に入ったとたん、もれなく冷え込みもついてきたというように、一気に寒さがやってきました。今年は、暖冬と聞きますが、どうなることでしょうか。



さて、今回は、3年の提案でした。普段のお二人の姿や協議会でのお話から、どっしりと温かい橋本先生のサポートの下、お二人がタッグを組んで学年・授業づくりをされていると感じました。子どもを育てるためには、教師が思いを持ち、それをぶれさせることなく、温度差なく育てることが必要ですから。

また、昨年に引き続き、ゲストティーチャーとして、ニシダフルーツの西田さんを交えての授業でした。子どもが西田さんのお人柄とプロとしての生き方は、素晴らしいものだと感じます。ゲストは、私たちにはない、専門性と熱意をもつ「ホンモノ」です。そこには、子どもの感動と学びがあると思います。

本時は、「なぜ、スーパーマーケットでなく、ニシダフルーツに行く人がいるのだろうか。」という小単元を貫く問いを「接客」を観点に迫る授業でした。いくつかの接客の様子と西田さんの話から、接客するわけを考えることを通して、戦略としての接客の意味に気付くという仕組みになっていました。ただ、接客の様子と軽く出会ったわりには、会話の内容を具体的に想像した上でそのときの客の反応を考え、さらに、西田さんが接客を大切にするわけを考え、その上、西田さんの話を聞いたり、質問したりというように、授業展開に少しまどろっこしさを感じました。接客の様子をじっくりと想像し、



〈資料1:本時の学習展開〉

実際の様子を知った上で、西田さんが客とたくさんの会話をするわけを考え、接客の細やかさによって人とつながろうとする、西田さんの他の店に負けない経営方針に気付くという展開など、もっと、引き出したい内容と活動を整理する必要があります。映像で接客の様子を提示し、音のないものを見て想像させた上で、音声を聞かせるという方法も考えられるでしょう。(〈資料1〉参照)

今回の授業は、スーパーマーケットに負けないよさ、ある意味、まねできないよさを見出すことがねらいとなります。そこで取り上げられたのが、「接客」です。では、接客から、商店の何が見えてくるのでしょうか。

接客には、二つの意味があると考えられます。

一つは、客が気持ちよくなる、うれしくなるかわりによって、人とのつながりをつくることです。「西田さんだから。」と、人間性によさがあり、それが集客につながるというとらえ方です。





もう一つは、客のニーズに寄り添うことです。果物についての詳しい情報がもらえたり、場面と用途に合わせた品選びに役立ったりすることによって、果物屋としての専門性によさがあり、それが集客につながるというとらえ方です。これは、協議会で挙がっていた、品質・味に対する「こだわり」ともつながっているでしょう。

子どもたちに、スーパーマーケットに負けない工夫は、「品質・味意」だけじゃなく、他にあることを知らせたとき、「えー。」という驚きの声があがりました。これは、おそらく、商店が行う工夫は、商品や設備などの「もの」にしかないという、子どもたちの認識がひっくり返されたからだと思います。言い換えれば、子どもたちは、目に見えるものやはっきりとある仕組みからだけで社会認識していたからではないでしょうか。

商店の学習の本質は、様々な商店が集客するため、言い換えれば、売り上げを増やすための戦略について考えることです。とすると、今回の授業には、「接客」を観点にすることによって、西田さんの販売に対するスタンス、プロとしての生き方というように、「人」を通して、販売のあり方をとらえ直すことができることに意義があるといえるのではないのでしょうか。



社会は、人が創り、人の思いや意志が動かしています。いくら、ある作物に適する条件のある地域でも、そこでよりよい作物を栽培しようとする人がいなければ、作物は、できません。いつも言うことですが、こうして社会を動かし、創る人の姿から、社会を見つめることが必要だと考えています。

まだまだ先だと思っていた自主公開研も、あと、1か月半となりました。今年度の授業研究の総まとめでもある会です。授業提案される先生方らしい、教材開発、授業づくりを、ぜひ、進められてください。

板書やノートなど、形式だけの統一感ではなく、目指す授業観や授業原理の共通理解を進めていきながら、先生方お一人お一人の思い・個性・独自性を生かし、その先生にしかできない授業を展開できるのが本校のよさです。こうして、お一人ずつが主体者となって研究が進んでいくことが何より大切だと思っています。