

「キャリア・アントレ教育で人間力を！」 ～家庭・地域と連携融合した「夢育の学び舎」の創造～

市川 利幸
三鷹市立第四小学校 教諭

1. 本実践の背景

若者の職業観・勤労観の希薄化が指摘されているが、現在の子どもたちは、今学習していることが社会に出てどう役に立つのか、何のために学習するのか、社会とのかかわりが薄れ、夢や将来を描きにくくなっていることが、キャリア・アントレ教育が必要とされる背景にある。

本校では、これからの社会で生きていくために必要とされる社会性やコミュニケーション能力、主体的に問題解決する力などを今以上に身に付けさせたいと考えた。これらの力は、新しい学力観や「生きる力」につながるものであるが、より社会とのかかわりに重きを置き、「社会の中で周りの人と共に自己実現を図ろうとする力」を『人間力』と定義し、「四小アントレプラン」におけるねらいとした。

なお、四小アントレプランとは、「アントレ教育」と「キャリア教育」を夢育（総合的な学習の時間）と生活科を中心に放課後なども含めた全教育活動を通して行う本校独自のプログラムである。活動を実践するにおいては、職業人・社会人との関わりを通して、自己の生き方を考える活動をキャリア教育とし、社会とのつながりを身近に感じ、自ら考え実行する活動をアントレ教育と分類し、全学年において各1単元ずつの実践をしている。

しかし、これらの活動は学校だけでは実践できない。そこに、日頃より家庭や地域社会との密接な連携が必要になる。本校では、参画型コミュニティスクールとして年間延べ2500名の教育支援ボランティアの方が平成16年度よりNPO法人『夢育支援ネットワーク』として学校に出入りし連携・融合を図りながら実践している。

2. 活動の価値と内容

6年生は販売活動を通じたアントレ教育の2回目となる。5年生では、四小のシンボルであり身近な題材である銀杏の販売活動を行った。その中で、失敗をおそれずより良く問題を解決しようとするチャレンジ精神の育成を図った。また、会社を組織し同じ目的のもとそれぞれに責任と役割をもち、協力し合う活動を通して、コミュニケーション能力の育成を目指している。

5年生での経験の上に、昔は三鷹・武蔵野地区に自生し、学区内にも地名として残っている『紫草』を用いた商品開発活動の軸として活動を進める。一人ひとりが商品開発から考える活動となり、より社会に目を向け、社会との関わりや社会に役立つことを意識させることを重視している。

会社の声を取り入れるために商品を試作し、NPO法人夢育支援ネットワークより起業家からの視点として三鷹青年会議所の事業主の方にCT（Community Teacher）、消費者の視点としてSA（Study Adviser）の方々に授業参画を願うとともに、学校公開期間においてアンケートによる意見の収集を行い、自分たちの会社の販売方針に反映できるように工夫をする。その過程で、必要な情報の選択、活用の方法を身につけるとともに、会社という組

織や地域の人々との関わりを通して、人とのコミュニケーション能力をさらに高めていけると考える。

商品の開発や試作を繰り返した後、街頭での販売活動、決算報告活動を行い、「働くことで現金を得る。」という活動から、「働くということを経験してみると、なんておもしろいけど大変な事なんだろう。」「友達の意見をよく聞き、意志決定することは難しい...」という意見や、「ものすごく苦勞するけど、お客様に『これ、いいね』と言われると、活動が充実して働くことは楽しい。」などという意見が多くの子供から出ている。

本単元では、より主体的に児童が活動できるよう、「会社を組織し、働く」ということへ、現実感のある学習に向け、CTには実際に働いている青年会議所の方々に依頼する。資金の融資元（四小バンク）として副校長、材料の発注先・販売元として市事務職員の協力を得るなど、全校体制での組織的なバックアップにより、活動が円滑に進むよう体制を整えている。また、収益の活用の仕方についても、決算報告とともに児童から提案する場を設定している。

3. 活動の流れ

紫草って何だろう？

CTの方々に聞いてみよう。（1時間）

- ・三鷹と紫草の関わりと歴史について。
- ・紫草の使い方について

自分たちで調べてみよう。（5時間）

- ・本やネット検索を使って個人で調べる。
- ・調べたものをグループごとにまとめる。

紫根を使って染色をしてみよう。（2時間）

会社を組織しよう！

希望する部をもとに会社組織を立ち上げる。（2時間）

- ・個人が商品のアイデアを考え、社内プレゼンを行う。

商品開発をしよう！

発表されたアイデアから商品を企画する。（2時間）

- ・ニーズを考え、商品を作成するか社内会議で検討する。

試作品をつくり、アンケート活動を実施する。（4時間）

- ・アンケートを分析し、具体的な商品の計画を立てる。

商品を企画し作成する。（10時間）

- ・販売方針を検討し、材料を仕入れ、商品化する。

町に出て販売しよう！

出店・販売の準備をし、街頭販売を行う。（8時間）

決算報告会をしよう！

- ・会社の活動や自分の取り組みについて振り返り、決算報告を行う。（11時間）