

第1学年の実践

1 単元名 「おみせやさんごっこをしよう」

2 単元目標

- ・宣伝のちらしに必要な事柄を集め、売る品物のよさが伝わるように文章を考えて書くことができる。
- ・客と店の人になって売り買いのやりとりをすることができる。
- ・意味による語句のまとまりや上位語や下位語の関係に気づくことができる。

3 ひびき合う子どもたちをめざすための指導の工夫

入学してまだ1年も立っていない子どもたちである。学校生活の全てが新鮮で興味深く、いろいろなことに意欲的に、しかも楽しんで取り組もうとする。しかし、自分以外の者や物に対しての視野が狭く、周囲の状況、場面の理解がまだ見えていない、幼さの残る子が多いのが現状である。

学習場面でも自分の考えを積極的に話そうとする。しかし、自分が話すことで満足してしまい、友だちの話は聴いていなかったり、自分が発言したいために、友だちの話の途中で割り込んでしまったりするなど、「聴く」態度が身につけていない子が多い。また、話し方も自分の言いたいことを一方的に話しているだけで、相手に伝えるという意識に乏しい。そこで、「聴き方」について「温かい聴き方…あいうえお」という形で、話の聴き方を具体的に指導してきた。

更に、ペアやグループでの話し合い活動を、いろいろな学習場面で意図的に設定し、関わり合う経験を積んできた。その結果、大勢の前では気後れして自分の考えが言い出せなかった子も、少人数での話し合いでは、段々と自分の考えを出せるようになってきた。しかし、大きな声の友だちの意見にそのまま賛成してしまったり、お互いが自分の考えを話ただけで、意見としてまとまらなかったりなど、関わり合いはできるようになってはきたが、「ひびき合い」には、至っていない。

4 単元と指導

本単元は、直前の教材「ものの名まえ」で学習した上位語と下位語の関連性を生かし、やりたい店や品物を決めて「お店屋さんごっこ」を行う単元である。

自分たちで考えた「お店」の準備のために、平仮名やカタカナを適切に使って、売る物をカードに書いたり、文章の組み立てを考えて効果的なちらしを書いたりする。その活動の中で、つかう言葉の工夫、誘う文章の工夫、目立つ工夫等について、楽しみながら主体的に考えていくことができると考えた。

また、「お店屋さんごっこ」では、「ごっこ」とはいえ、実際の場面での「話すこと・聞くこと」を学習する。最近では、自動販売機やコンビニエンスストア・インターネットによる買い物の普及で、買い物場面での言葉のやりとりが段々と少なくなる傾向がある。しかし、買い物場面でのやりとりには、挨拶、受け答え、お願いなど、コミュニケーションの基本と言える要素が含まれている。

そこで、本単元では、挨拶から始めて、どんな言葉を使えばやりとりがうまくいくかなど、売り手と買い手の両方を体験させ、その楽しい活動を通して、正しく聞き取るにはどうしたらいいかを学習し、話すことに対して「楽しい、安心、難しくない。」という思いを身につけることができればと考えている。

《切実な問題について》

前単元で学習したいろいろなお店やさんの名前と集めたたくさんの商品の名前を使って何かできないかな、というところから、本単元「おみせやさんごっこをしよう」をスタートする。そして、「どんなお店にしようかな。」「何を売ろうかな。」という初発の興味から「どういう風に売ればいいんだろう。」「商品売るにはどんな工夫をすればいいのかな。」という知的な好奇心へと発展させていく。その活動の中で「お客さんにたくさん来てもらうためには。」「お客さんに喜んでもらうためには。」「また来てもらうためには。」という思いを持つものと考え。そして、それを実現するための様々な工夫（ex カードの書き方、カードの並べ方、チラシの文章、お客さんへの話し方…etc）について、それぞれが自分の考えを持って、考えを交流できるのではないかと考えている。

《ひびき合いについて》

関わり合いはできてもひびき合いにはまだ至っていない段階であるが、本単元では「お客さんにたくさん来てもらうためには、お客さんにまた来てもらうためには、どうしたらいいか。」をグループで話し合い、お店の準備を一緒に進めていく。その過程で、自分の思いを大切にしながらも、友だちの考えを受け入れ、よりよいものへとしていくことができるのではないかと考えている。その姿をひびき合いの姿としたい。

◎単元の目標

- ・宣伝のちらしに必要な事柄を集め、売る品物のよさが伝わるように文章を考えてかくことができる。
- ・客と店の人になって、売り買いのやりとりをすることができる。
- ・意味による語句のまとまりや上位語や下位語の関係に気づくことができる。

前単元「ものの名まえ」より

- ・言葉っていろいろあるんだね。
- ・言葉っておもしろいね。
- ・たくさんの言葉を考えることができたね。
- ・集めた言葉を使って何かできないかな。

みんなで おみせやさんごっこをしよう。①

おみせをひらくには 何をしたらいいんだろう。②

- ・自分の考えを自由に話すとともに、友だちの考えを聞き、どんな店にするか、一緒に考えながら話し合っている。

- ・何を売るお店か決めようよ。
- ・売る物をたくさん作りたいね。
- ・値段をどうやって決めようか。
- ・お客さんにたくさん来てもらいたいね。
- ・お客さんがまた来てくれるとうれしいね。

「おみせやさんごっこ」をする見通しをもち、どんなおみせを開くか考える。

たくさんの人に来てもらえるように、工夫しよう。③～⑤

- ・自分が作りたい物を大切にしながらも、友だちの考えを受け入れ、よりよい商品を作ったり、分かりやすいちらしを書いたりするためにどうしたらいいかグループで話し合っている。

- ・売る物だから、丁寧に書こうよ。
- ・絵を描いた方が分かりやすいよ。
- ・品物の並べ方も考えよう。
- ・お勧めの品も作ると楽しいかも。
- ・看板があると分かりやすいんじゃないかな。
- ・みんなにお知らせする広告も作ろうよ。
- ・お客さんが来てくれたら、何と言ったらいいのかな。
- ・ちゃんと言わないと帰っちゃうよ。
- ・また、来てくれるような言い方をしたいね。

<書く>

- ・平仮名や片仮名を使って、丁寧に商品のカードを書く。
- ・宣伝のちらしに必要な事柄を集め、売る品物のよさが伝わるように文章を考えて書く。
- ・一人1枚は必ず書く。

おみせでは、どんな話し方をしたらいいんだろう。⑥

- ・お店での話し方について、友だちと一緒に話し合いながら考え、練習している。
- ・相手を意識した話し方をしている。
- ・相手の話すことを確認するなど、反応しながら聞いている。

- ・丁寧な言葉で話した方がいいよ。
- ・お客さんが来たら「いらっしゃいませ。」って言うんだよ。
- ・品物の説明をしようよ。おいしいですよとか、新鮮ですよとか。
- ・何をいくつ買ってくれるのか、繰り返した方が安心だね。
- ・「また、どうぞ。」って言ったかどうか。

<話す・聞く>

- ・「店の人」と「客」の役に分かれて、売り買いの練習をし、話し方を工夫する。
- 丁寧な言葉を使う。
- ・はっきりと話す。
- ・注文を繰り返し、確認する。
- ・分からないときは聞き返す

みんなで おみせやさんごっこをしよう。⑦～⑧

- ・どのお店も売る物をたくさん考えていてびっくりした。
- ・みんな本物のお店やさんみたいだった。
- ・売るときよりも買うときの方が、話し方が難しかったよ。
- ・売るのも、買うのもすごく楽しかったね。
- ・また、やりたいな。

6 本時について

(1) 本時目標 お店では、どんな話し方をしたらいいか、友だちと話し合ったり、練習したりしながら考える。

(2) 本時展開

主な学習活動	○主な支援・留意点 ★評価（観点）
お店では、どんな話し方をしたらいいんだろう。 1 お店での話し方を考えよう。 ＊お店の人 ・ていねいなことばで話した方がいいよ。 ・えがおで言うといいと思う。 ・なにをいくつか 確かめないと。 ・いらっしゃいませ。ありがとうございました。 ＊おきやくさん ・お店に入るときは、あいさつした方がいいかも。 ・なにをいくつか はっきり言わないと。 2 グループに分かれて練習しよう。 ・もう少し大きい声の方がいいかも。 ・その言い方 わかりやすいね。 ・「これとそれ。」じゃわかりづらいよ。 3 練習のふりかえりをしよう。 ＊よかったところ ・最初に挨拶されると、安心するね。 ・丁寧に話しかけられると、買いやすいね。 ＊もうちょっと工夫したほうがいいところ ・もう少し、はっきり聞き返せばよかったな。 ・何をいくつか確かめないと、間違えやすいね。	1. 「丁寧に」「声の大きさに気をつけて」「何を、いくつ」「確認する」など、子どもが気づいたことを取り上げる。 2. 次のことを意識しながら活動できるように助言する。 ・客……自分のほしい品物の名前や個数がはっきり分かるように話す。 ・店の人…注文をよく聞き、確認する。 ・両方……お互いに、分からないことがあったら、分かるまで聞き返す。 3. 次の活動につながるように、一人ひとりに考えさせる。 ★丁寧な売る言葉や買う言葉を使って練習しお客と店の人になって話し方を工夫している。〔観察・発言〕

7 実践を終えて

前単元「ものの名まえ」の学習では、「魚屋さん」や「果物屋さん」が例として載っていたこともあり、子どもたちは、「おみせやさんごっこをしよう」という本単元に、自然にしかも意欲的に入ることができた。しかし、どんなお店にするか、どうやって商品を作るかに興味関心が向いてしまい、本単元の目標に近づくことが難しかった。そこで、「お店に、たくさんお客さんが来るといいね。」という子どものつぶやきを全体へと投げかけた。すると、「たくさんの人に来てもらうためには、どうしたらいいんだろう。」と子どもたちは一生懸命に考え始めた。（切実な問題）その話し合いの中で、子どもたちは「売り手」と「買い手」の両方の立場に気づき、「売るもののよさが伝わるように」丁寧に商品のカードを書こうとしたり、「たくさんの人に来てもらえるように」宣伝のためのちらしを作ろうと考えたりすることができた。また、「気持ちよく買い物ができるように」「また来てもらえるように」、商品の並べ方を工夫することや、売り手や買い手の話し方が大切であることに気づくことができた。

本時は、その「話し方」を考え、練習する場面であるが、子どもたちは、「やりとり」の楽しさに夢中に

なってしまう、「よかったところ」や「もう少し工夫した方がよいところ」について、丁寧にふりかえることができなかった。授業の最後にふりかえりの時間を設定するだけでなく、練習の途中の段階でも、子どもたちに考えさせる場面をとった方が、よかったのではないかと思った。この時期の子どもたちには、同じことを一度だけでなく何回か経験させてあげた方が効果的であることを考えると、時間設定について、丁寧に考えていく必要があると思った。

「お店屋さん」を成功させるためには、準備の段階から、グループで常に話し合いをしながら、試行錯誤を重ねていかなければならない。そのため、その活動の過程で、自分の意見を主張するだけでなく、お互いの考えを認め合うという姿勢を自然に身につけることができた。その結果、グループの中でのひびき合いの姿は、いろいろな場面で見ることができたように思う。しかし、学級全体での話し合いになると、自分たちのお店のことで精一杯で、まだ、他のことに目を向けることができていない。学級全体でよりよいものをめざしていくという姿は、今後の課題である。