

「賢い消費者になろう ロールプレイング」^{*}

—いろいろな販売方法を知り、適切な選択、購入の態度を身につける—

石川県小松市立安宅中学校教諭 朝倉京子

実施学年	第1学年	☆第1学年～第3学年
教科等	技術・家庭科	☆技術・家庭科
単元名	家族と家庭生活	家庭生活と消費

ねらい

- 販売方法の特徴や消費者保護について知り、生活に必要な物資やサービスの適切な選択、購入及び活用ができるようとする。
- 自分の生活が環境に与える影響について考え、環境に配慮した消費生活を工夫することができるようとする。

展開の特色

- 消費者としての権利や義務に関する知識や態度を身につけさせるだけでなく、金銭教育のねらいを意識し、「金銭を有効に活用するためには正しい知識を基にした主体的な判断が必要であること」を押さえられるようにしている。
- 生徒の体験や身近な事例（Tシャツや調髪する店の選択、水筒とペットボトルを比較する簡易ディベートなど）を取り上げ、具体的な学習になるように工夫している。
- 班ごとにシナリオを作り、ロールプレイングの発表をし合うことで、それぞれの販売方法の利点や問題点が、楽しく活動しながら理解できるようにしている。
- 県生活科学センター（現、県消費生活支援センター）の館長（当時）である山本寿子氏に、相談の件数・事由などを紹介していただき、いろいろな問題が自分たちの周りでも実際に起こっていることを感じられるようしている。

本時の展開

本時の目標 身近な販売方法の利点や問題点を理解し、よりよい消費生活について工夫することができる。

学習内容	学習活動
導入(5分) ①前時の復習	・Tシャツを購入する際のポイントについて思い出す。
展開(85分) ②本時の目標 ③いろいろな販売方法	・本時の目標を知る。 「身近な販売方法の特徴を知り、よりよい消費生活について考えよう」 ・いろいろな販売方法を考え発表する。

構成

- 第1次 Tシャツを選ぶには(物資やサービスの選択) (1時間)
 第2次 Tシャツを買おう(販売方法の特徴) (2時間)<本時>
 第3次 悪質商法って何? (消費者の権利と保護) (3時間)
 第4次 ごみダイエットしよう(消費者としての環境保全) (2時間)

事前の準備

- 「ロールプレイングに必要なものを持ってくる」ことを伝える。

次時の予告、用意

- 「次時は悪質商法について学習するので、家族に困った経験がなかったか聞いてくる。また、新聞記事などを見つけて持ってくる」ことを伝える。

3. 消費者保護・トラブル未然防止

	学習内容	学習活動	教師の支援、指導上の留意点	資料、準備等
展開(85分)	④ それぞれの販売方法の利点と問題点 肖像権の関係で削除されています。	<ul style="list-style-type: none"> 店舗販売と無店舗販売のいずれかのうち一つの販売方法を取り上げ、その利点と問題点についてロールプレイングにより発表し合う。 <ul style="list-style-type: none"> ★利点や問題点を考える。 ★シナリオを作り演じる。 ★他のグループの発表を見て分かったことを書く。 ワークシートに店舗販売と無店舗販売の利点と問題点をまとめる。 	<ul style="list-style-type: none"> 消費生活への関心が低く、話し合いに参加できない生徒に対しては、具体的な場面を話すなど、自分の経験を思い起こすことができるようする。 ロールプレイングに必要なTシャツや段ボール箱等を用意し活用できるようする。 他班の発表から、学ぶことができるようする。 支払方法の特徴にも注目させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 役割カード 段ボール箱 電話 カタログ ハンガー等
終末(10分)	⑤ 学習のまとめ	<ul style="list-style-type: none"> 授業で気づいたこと、これからの自分の消費生活に生かしたいことをまとめる。 自己評価する。 	<ul style="list-style-type: none"> 生徒の気づきを大切にして、積極的に褒める。 他の生徒の工夫などを発表してもらい、自分なりの工夫ができるようする。 	

評価の観点

- ① 第1次 Tシャツを選ぶには（物資やサービスの選択）
 - ① 物資やサービスを選択・購入する際の留意事項について考えようとしている。【関心・意欲・態度】
 - ② 物資やサービスを適切に選択・購入するためには、正しい情報を集め整理することが必要であることに気づいている。【知識・理解】
- ② 第2次 Tシャツを買おう（販売方法の特徴）<本時>
 - ① 身近な販売方法に関心をもち、ロールプレイングに進んで取り組んでいる。【関心・意欲・態度】
 - ☆ロールプレイングに取組む場面（行動観察・自己評価）
 - ② 身近な販売方法の利点や問題点について説明できる。【知識・理解】
 - ☆店舗販売と無店舗販売の利点と問題点をまとめる場面（ワークシート・自己評価・ペーパーテスト）
 - ③ 自分の消費生活をよりよくするための工夫をしている。【工夫・創造】
 - ☆学習のまとめをする場面（ワークシート）
- ③ 第3次 悪質商法って何？（消費者の権利と保護）
 - ① 消費者を取り巻く問題や、権利・保護について関心をもち、意欲的に学ぼうとしている。【関心・意欲・態度】
 - ② 消費生活の問題点を見つけ、その解決を目指して工夫している。【工夫・創造】
 - ③ 消費者の基本的な権利と消費者基本法の趣旨について説明できる。【知識・理解】
- ④ 第4次 ごみダイエットしよう（消費者としての環境保全）
 - ① 自分の生活と環境とのかかわりに関心をもっている。【関心・意欲・態度】
 - ② 環境に配慮した物資の選択、購入、活用、廃棄ができる。【技能】
 - ③ ゴミを減らす方法を自分なりに工夫している。【工夫・創造】

memo・注



参考資料

☆ 河野公子編著『新しい評価の進め方 評価規準・評価方法の工夫改善 確かな学力につける授業を目指して 中学校 家庭分野編』明治図書、2003年

石川県生活科学センター^{*}館長（当時）
山本寿子氏によるお話



※現、石川県消費生活支援センター

3. 消費者保護・トラブル未然防止

Tシャツを買おう

いろいろな販売方法を知ろう

- ★店舗販売
小売店
デパート(百貨店)
スーパー・マーケット
- ★無店舗販売
通信販売(カタログ・テレビ・インターネット)
訪問販売
生活協同組合(店舗販売もある)

ロールプレイングしよう

- 自分たちが選んだ販売方法の便利な点、問題点が他の班の人たちにわかるような劇を作ろう。

販売方法	便利な点	問題点

さまざまな支払方法についてまとめよう

支払方法	特徴
前払い	前もって券を買っておき現金のかわりに使う。
即日払い	商品と引き換えにその場で現金を払う。
後払い	商品を先に手に入れ、期日までに一括または分割で払う。

今日の授業で気づいたこと考えたことを書こう。

年 組氏名



資料2

肖像権の関係で削除されています。

ロールプレイングの様子
(冬に行ったクラスはトレーナーで)

他の班の発表から

ロールプレイングを見て、それぞれの販売方法の便利な点と問題点をみつけてまとめよう。

態度…協力し意欲的に演じている。
工夫…具体的な場面を考えシナリオを工夫している。
内容…便利な点や問題点がよくわかる。

班	販売方法	発表表 ○○△×	便利な点	問題点
		態度		
		工夫		
		内容		
		態度		

今日の授業をふり返ろう

① グループでの話し合いに積極的に参加できましたか。

A B C D

② それぞれの販売方法の便利な点と問題点が理解できましたか。

A B C D



資料1



資料3

悪質商法って何?

わたしたちの生活と契約

売買契約によって生じる権利と義務

買い手「代金を支払う義務」「商品を受け取る権利」
売り手「商品を渡す義務」「代金を受け取る権利」

消費者を取り巻く問題

悪質商法の例

- ・悪質な訪問販売
- ・キャッチセールス
- ・アポイントメントセールス
- ・マルチ・マルチまがい
- ・ネガティブオプション
- ・催眠商法

最近問題になっているもの

- ・架空請求
- ・ツーショットダイヤル
- ・振り込め詐欺 等

「消費者の4つの権利」

1962年 ケネディ大統領

- | | |
|----------|-------------|
| ■安全である権利 | ■知られる権利 |
| ■選択する権利 | ■意見を反映させる権利 |

☆県生活科学センターの山本さんのお話を聞いて、

わかったことや考えたことを書きましょう☆

年 組氏名

☆悪質商法にだまされない川柳を作ろう(小松市立安宅中学校での実践から)

生徒が考えた川柳の例

- ・優しい声! 時間が経つと怖い声
- ・ちょっとだけ、いつの間にやら8,000円
- ・今だけよ、そんな話はありえない
- ・考え方、不審なことには慎重に
- ・欲しい物、よく考えて買うんだよ
- ・まず先に、名前を聞こうその人に
- ・請求書、その文字だけで驚くな
- ・大丈夫、そう言っていてもひつかかる
- ・危ないぞ、身近に危険せまってる
- ・商品を送りつければ、金を取る
- ・いい話、そんなに世の中甘くない
- ・覚えよう、4つの権利大事だよ

3. 消費者保護・トラブル未然防止

資料4

シナリオの例

販売方法（通信販売の利点）

登場人物

忙しいおかあさん、近所の奥さん、子ども（2人）、宅配業者の人、ナレーター

ナレーター	(近所の家にて) こんばんは。
近所の奥さん	中略
おかあさん 近所の奥さん	あら、奥さんどうしたの? 回覧板持って来たのよ。
おかあさん 近所の奥さん	奥さん、その服、○○の通販で買ったでしょ。 どうしてわかったの?
おかあさん 近所の奥さん	私も一週間程前から買おうかなあって、カタログ見てたところだから。 便利よね、通販は。
おかあさん	本当に。忙しくても空いた時間にゆっくり選べるし。昼、買い物に行く時間がなくとも、夜じっくり選ぶことができるから。 そうよね。あら、そろそろ帰らなきゃ。
近所の奥さん	そう、今日はこの辺にしましょう。 (数時間後)
おかあさん ナレーター	サイズや種類も豊富ねえ。決まった、これを買いましょう。代金は、後払いだから大丈夫つと。 (1週間後)
おかあさん ナレーター 宅配業者	こんにちはあ。△△宅急便です。 ここにサインかはんこをお願いします。 えーと。
宅配業者 おかあさん	ありがとう
おかあさん ナレーター	あらすてきな色、サイズもちょうどいいわ。よかった。 こうしておかあさんは、自分と子どものTシャツを無事購入することができました。

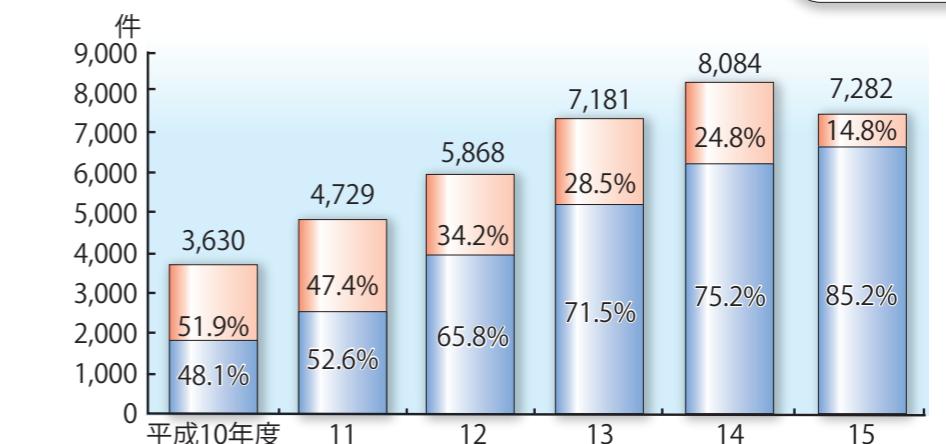
★授業を終えて★

- 「販売方法の利点や問題点が分かるロールプレイングをしよう。」と言った時、ほとんどの子が「えー」と言いながらもワクワクした表情をしていた。話し合いを楽しく積極的に進めているグループ多かった。身近な題材（Tシャツ）を取り上げ、生徒が主体的に活動する場を作ったことで、興味・関心を高め、実践への意欲につなげることができた。
- 店舗販売では小売店とデパート、無店舗販売では、通信販売（雑誌・テレビ・インターネット）と訪問販売を取り上げた。他のグループの人に利点や問題点を分かりやすく伝えるには、グループでしっかり話し合い、目的に応じたシナリオを作ることが必要である。教師の適切な支援がロールプレイングを成功させるポイントになった。
- 選んだ販売方法の利点と問題点の両方を表現するシナリオを作ることは大変難しかったので、どちらか一方を表現することにした。ロールプレイングの目的がより明確になり見ている方も理解しやすくなつたように思う。

資料5

石川県生活科学センター 山本寿子氏（資料①） (平成14年度)

(1) 受付件数



15年10月31日現在

(2) 受付状況（当事者別）

