

# 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、購入の態度を身に付ける—

## 金融教育の現場レポート

「金融教育」は、社会の中で生きる力を育むことを目的として行われる教育です。このコーナーでは、金融教育の授業がどのように進められているか、教育現場に立つ先生や、授業を受ける生徒の姿をレポートします。今回は、石川県能美市立根上中学校にて、技術・家庭科の朝倉京子先生の授業を見学させていただきました。ちなみに、根上中学校はメジャーリーガー・松井秀喜選手の母校でもあります。

### 改良しながら 今年で6年目を迎える プログラム

今回紹介するプログラムは、6年前、朝倉京子先生が根上中学校在任中に始めたものです。その後、朝倉先生は県内の別の中学校に転勤されましたが、その間もこのプログラムを改良しながら実践してこられました。今回見学させていただいた授業は、この6年間の研究・実践の成果とも言えるものです。

まず、このプログラムの全体像を紹介いたします。狙いは二つあります。第1は「販売方法の特徴や消費者保護について知り、生徒自身が生活に必要な



な物資やサービスを適切に選択、購入および活用できるようにすること」。そして、第2は「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できるようにすること」です。

このプログラムに必要な授業時間は11時間です。大きく五つの内容で構成され、基本的には1年生を対象

としています。生徒自身が主体となつて参加するロールプレイング形式が採用され、楽しく活動しながら理解できる工夫がなされています。

「6年前、根上中学校が金銭教育の研究校に指定されて、それがきっかけでこの授業を始めました。当初、このプログラムは7時間を予定していましたが、一方的に教える授業だけでなく、ロールプレ

イングを取り入れたいとの考えから、思い切って11時間のプログラムにしました。家庭科の授業は3年間で87、88時間ですから、11時間だと少し多いかもしれませんが、生徒が自分で考え、しっかり理解するには必要な時間数です」

「研究授業は、た

石川県  
能美市立根上中学校  
朝倉京子教諭

「まとめ用」シート。  
 上のシートに各販売方法の「利点」と「問題点」を記入。  
 下のシートには、ほかの班が行ったロールプレイングに対する  
 評価などを書き込みます

**消費生活について考えよう3**

●この授業の目的は●

利点	問題点

●他の班の発表から●

●自分の発表を振り返る●

--	--

●他の班の発表から●

●自分の発表を振り返る●

--	--

**役になりきって  
 全員が参加する  
 ロールプレイング**

ロールプレイングは、男女6名で構

とえ周りからの評価が高くてでも手  
 間がかかりすぎたり、生徒にとって  
 魅力のない授業であれば、消えていく  
 ことも結構あります。これまで続け  
 てこられたのは、生徒たちの頑張りによ  
 る面も大きいです。みんな、一生懸命  
 命勉強してくれるし反応もよいので、  
 こちらも楽しくなつて、もつとよくし  
 ようと少しずつ手を加えながらやつ  
 てきました」

訪ねたのは6月6日。2年3組の  
 3〜4時限目の家庭科の時間で、ちよ  
 うどロールプレイングを行う日でした。  
 授業の構成で言うと、第3次「販売  
 方法の特徴」の後半の2時間に該当  
 します（「授業の構成」を参照）。

成された班ごとに行われます。1ク  
 ラス6班に、店舗販売、無店舗販売、  
 訪問販売という三つの販売形式にお  
 ける、利点と問題点を訴える6テー  
 マが割り当てられます。これら六つの  
 テーマも生徒たちの話し合いから選  
 ばれ、生徒たちが作ったシナリオでロー  
 ルプレイングが展開されます。

「いいですか。順番になったら、その  
 班は前に出てください。自分がどの  
 役をするか役割カードを首からかけ  
 て、自己紹介してください。恥ずかし  
 がらないで大きな声でね！シナリオ  
 ばかり見ちゃダメよ。さあ、なりきつ  
 てやつてね」

最初に登場したのは店舗販売の利  
 点を担当する班の生徒6名。「小学  
 生Aの〇〇です」「店員の△△です」  
 「母役の□□です」などと自己紹介  
 が始まり、それぞれ位置に着いてい  
 います。

★ ★ ★

（生徒が実際に作ったシナリオ）  
**ナレーター** ある日2人は買い物に行  
 きました。まず始めに制服を買いに行  
 きました。

**小学生A** 来年中学やし、そろそろ制  
 服注文せんなんなあ。

**Aの母** 根上中学校の制服を扱ってい  
 る店は、ここではないはずだけど。

**店員B** いらつしやいませ。何をお探し  
 ですか。

**小学生A** 僕に合う制服はありますか。

**店員B** こちらの制服な  
 どはいかがですか。

**小学生A** これでは少し  
 小さいと思うなあ。

**Aの母** それじゃ試着し  
 てみましょう。

**店員B** いいですよ、こ  
 ちらで試着してください  
 い。（小学生、試着する）

**小学生A** やつぱり少し  
 小さかったです。

**Aの母** じゃこのサイズ  
 は？

**小学生A** 少し大きい  
 と思います。

**店員A** では、少し大き  
 い方にして、少し短く  
 しましょうか。1週間  
 ほどでできますよ。

**Aの母** いいんじゃない、  
 それではよろしくお願

**■授業の構成**

この授業は11時間で行われますが、その構成は以下のようになっています。

**第1次 導入（1時間）**:中学入学時にかかったお金を計算したり、金利の差による返済額の違い  
 を知らせたりして、消費生活について学習することの大切さに気付かせる。

**第2次 物資とサービスの選択（2時間）**:物資とサービスの種類や選び方、情報の入手方法に  
 ついて知らせる。

**第3次 販売方法の特徴（4時間）**:身近な販売方法の特徴（利点と問題点）を知ることを通じて、  
 消費生活の在り方について考えさせる。班に分かれ、ロールプレイングを取り入れた授業となり、「シ  
 ナリオ作り」に2時間、「ロールプレイングとまとめ」に2時間が割り当てられる。

**第4次 消費者としての自覚（3時間）**:消費者を取り巻く諸問題に絡めながら法律や仕組みに  
 関心を持たせ、消費者としての自覚を高める。

**第5次 環境に配慮した消費生活（1時間）**:自分の生活と環境とのかかわりについて考えさせる。



上：びっしりと書き込まれた「まとめ用」シートを手にする生徒

中：「まとめ用」シートを見ながらの朝倉先生と生徒のやり取り

下：ロールプレイング前の「役」を紹介するシーン

肖像権の関係で削除されています

肖像権の関係で削除されています

います。

ナレーター 次に2人は食品売り場に行きました。

Aの母 今日の夕食何にする？

小学生A うーん、何でもいい。

Aの母 ハンバーグでいい？

小学生A いいんじゃない。

Aの母 あの場合にあるんじゃない？

店員C ハンバーグ試食できますけど、

どうですか。

小学生A 食べてみる？ わりとおいしいな。

Aの母 本当に？ あらおいしいわね。

値段も割引で安いし。この大きさなら

1人1個でいいかしら。じゃあついで。

店員C ありがとうございます。また

のお越しをお待ちしています。

★ ★ ★

演技のうまい、下手は別として、生徒はそれぞれが自分の役を演じ、課題となっているテーマを全員で再現。なかには、その役になりきって演じる

生徒もいて、見ている生徒たちからは感嘆の声も。

5分ほどのロールプレイングが終わると、いよいよ個々のテーマについてまとめに入ります。生徒には「まとめ用」のシートがあらかじめ配られているので、各自が記入。記入のポイントは一つあり、一つは販売方法の特徴を記入すること。もう一つは、ほかの班が行ったロールプレイングに対する評価です。「販売方法の特徴(利点または問題点)は最低でも四つは挙げてね。今見ている中にヒントはあったでしょう。大丈夫？ 書けますか？」

- ・ 記入が終わると、朝倉先生が生徒の回答を確認し、コメントを加えながら黒板にまとめていきます。ちなみに、今回の授業では、店舗販売の利点について、次のような回答が生徒から挙がっていました。
- ・ 店に行けばすぐに手に入る
- ・ 商品の説明がある
- ・ 試着できる
- ・ 割引がある
- ・ 実物を見ることが出来る
- ・ サイズを直してもらえ
- ・ 手触りが確認できる

この流れで、ほかのテーマについても順次行われていきますが、ロールプレイングの出来不出来はシナリオ次第です。どのように書かせているのか、

授業後に朝倉先生に伺いました。

### 生徒の自主性を尊重した自分の言葉で作るシナリオ

「シナリオは基本的には生徒に任せます。ただ、全員参加ですから、必ず全員にセリフがあるようにという指示だけはします。そうしないと、ベルの音を出すだけの生徒とか、犬の役といったものまで出てきます(笑)。そして、今年からはやり方を少し変えています。今までは先にシナリオを作り、後から役割を決めていました。そうすると、中心になる数名の生徒がシナリオを作ってしまう、話し合いに参加しない生徒が出てしまいます。今年は役を先に決め、

あらずじをみんな立て、自分でセリフを考えたという風になりました。先に役を決め自分の言葉で言いやすいようにやりなさいと。また、消費者としての経験が不足しているの、家の人に失敗例とかよかった点を聞くことも宿題としました。「通販で失敗したことない？」とか『なぜ店で

肖像権の関係で削除されています

シナリオを確認しながら進むロールプレイング



黒板に書かれた「まとめ」を前にロールプレイングを総括する朝倉先生

買うのがいいんだろう?」と家の人に聞いてくれるだけでもいいかなど。でも、宿題をしてこなかった生徒も少なくありませんでした。なぜ、家の人に聞くのか、それをどう活用しシナリオに反映させるか十分に説明し意欲を持たせるべきでした」

「具体的に教師から教えるのは、販売方法の種類だけです。これは生徒に考えさせるための工夫です。店舗ならデパートとかスーパー、無店舗なら通販があるで

しょう。後は、自分たちで考えなさいと。また、シナリオには販売方法の特徴(利点)または問題点(弊)を必ず入れさせます。ほかの班の生徒たちにも分りやすいかどうか、そこを確認するのですが、何度もち帰らせ、検討し直させる場合もあります。シナリオ作りで2時間取っていますが、

それでも時間的には結構厳しいです」

ところで、このプログラムを始めた当時は題材をTシャツに限定されていたようですが、今回見学した授業にはさまざまな商品が登場します。

「これまでは、ずっとTシャツでした。いまは統一性があつて比較しやすいのですが、Tシャツの訪問販売はまじりません。そうした現実味のないうものを題材にするより、販売方法の利点や問題点を表しやすい商品にしようという提案したら、生徒たちから扇風機とか葉が出てきました。この地域では今でも置き葉は一般的なもので、生活に密着している題材がよいと思ひ採用しました。さまざまな商品を登場させると、販売方法を比較する上では難しい面もありますが、販売方法と品物の関係を知るにはよいと思ひています」

### 創意工夫は教師にとつても喜び

金銭教育の研究が縁で始まったこの授業。朝倉先生は次のように振り返ります。

「家庭科といえば昔は衣食住でしたが、今は環境問題や金銭教育も取

り扱い、ずいぶん幅が広くなりました。新しい教材研究も必要になり大変ですが、教師もいつも同じことを繰り返しているところ飽きが出てきます。自分も楽しいと思つて取り組める授業に出会えてよかったです。今でも、一生懸命準備し、今日はこれをやろうと思つて学校へ来るときはすごく幸せです」

「今日の授業では、店舗販売の利点のところ『手触り』と言つた生徒がいました。前の授業の『物資とサービスの選択』で勉強した、素材の選び方や表示の見方が生きています。うれしくなりました。もちろん、反省もあります。消費者を取り巻く問題についても学ばせたいのですが、例えば、支払い方法についてはロールプレイングでの取り上げ方が弱かったです。特に通販などでは後払いが先払いかでトラブルが起こるので取り上げさせたかったですね」

授業中と同じように、爽やかに説明してくださいました朝倉先生。

「生徒たちからいい意見が出ると、うれしくなりますよ。『そうそう、それが言いたかつたの』って』という言葉が印象的でした。」

## 金融教育の現場レポート

## 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、購入の態度を身に付ける—

石川県 能美市立根上中学校 朝倉京子教諭