

探 究

探究 Co 便り 文：成田・加藤

令和6年12月18日(水)

NO.11

「開智探究の日」坂本先生の授業を通して学んだこと ～わき水喫茶へご招待～

〈2校時～プレオープン（成田）〉

2時間目は先生方向けに「わき水喫茶」がプレオープンということで、坂本先生は職員室で近くの先生に「よかったら来てください」と積極的に声をかけていました。

行ってみると、入口と出口がきちんと仕分けられていました。どこから入り、どこに座ればよいかと、ドキドキしながら入口のある外側にまわると、すぐに3年生の子が「何名様ですか、こちらへどうぞ」と声をかけ、席に案内にしてくれました。席には、メニュー表といっしょに「感想記入用紙」が置かれていました。横には「接客の姿を残すようなカメラ」が設置されていました。“相手からの感想”“自分たちの姿”という2つの視点から後にふり返られるよう、先生がしっかりと手立てをうっていることがわかりました。

注文をとりきた子もとても丁寧な接客で、これまでの学習の成果と子どもたちの本気度が伝わってきました。そして何より「食べた料理がおいしくておどろいた！」と職員室でも話題になっているほど、料理のクオリティが高かったです。その場にいたのは短時間でしたが、緻密に計画を立て、喫茶成功に向けて準備を進める3学年のチームワークの高さから多くのことを学びました。

下の写真は、11月27日（水）本番の様子です。会場にはステキな飾りつけがなされ、壁には宣伝グループが作成したチラシも貼られていました。子どもたちは首からおそろいの名札を下げ、緊張しながらもさわやかに接客をしている様子が見られました。



〈3校時～話し合い活動（加藤）〉

「来てくれたお客さんに心から喜んでもらいたいです。」先日の、探究部会のグループトークで坂本先生が語っていた言葉です。わき水喫茶の「本質的な問い＝相手意識」をめぐり、探究 Co 江口先生と授業者の二人で白熱した議論を繰り広げていました。「お客さんをもっと喜ばせたい、そのためには、お客さんの思いに応えられるような接客を目指したい。」グッと手をのばせば届きそうな挑戦しがいのある目標設定があるから、子どもたちは燃えるのだと思います。

「自分たちのお店なんだから自分たちが笑顔になればいい、わけじゃないよね。お客さんにもうちょっと満足してもらえるように、ふり返りをしよう。」開智探究の日の公開授業はそんな言葉から始まりました。フィードバックをもらった「ふせん」と「接客の姿を残すようなカメラ」で撮った映像を見返して、自然に反省を出し合う子どもたち。「この時、（お客さんを前にすると）どうするか分からなくなって緊張した…。」「もっと笑顔があるといいね（ふせんを見ながら）」2校時でうっておいた先生の手立てが、活動に勢いを持たせていました。

お客さんを見てハキハキ話すことについて考える 4 人グループと先生とのやり取りの中で、「声の大きさをどれくらい？」と先生が発問すると、「大きく！」すかさず答えが返ってきました。しかし、別の子が「いや、相手にとってちょうどいい声じゃないと。」と話します。「どちらどっち？」と先生が問い返すと、「やっぱりちょうどいい声の大きさがいいよね」と子ども同士で解決の糸口を見つけていました。先生が正解を示すのではなく、子ども自身が正解を築いていく過程に「委ねる」という言葉が思い起こされます。「じゃあ、ちょうどいい声の大きさをどれくらいだろう？」と接客練習への課題意識にもつながりそうで (Check→Action)、まさに探究サイクルがごとりと回った瞬間に立ち会うことができました。

わき水喫茶本オープン日は保護者の方向けとのことで、入店は叶いませんでしたが、会場の外まで活気があふれていました。「お客さんに心から喜んでもらう」ことに真っすぐ取り組む先生と子どもの姿からたくさんのことを学ばせていただきました。



お客さんの注文を待つ接客グループ



にぎわう店内・わき水喫茶