



価値をどうやって生み出すか

一昨日は故郷から親友が遊びに来ました。

今年の三月に送別会を開いてもらって以来の再会ということもあり、名古屋で会食をすることに。

彼は、20代の頃の事故で頸椎損傷となり、首から下が動きません。

だから乾杯の時は彼のコップも私が持ちます。

握手もいつも私が握るだけ。

でも彼は誰よりもアクティブで、昨日も顎だけで操作する電動車椅子に乗り、海を越えてはるばる会いに来てくれました。

様々なところで講演活動をしている方でもあるので、今度機会があればSOLANにも来てもらおうかと考えているところです。

そして、その彼からお土産としてプレゼントされたのが「白い恋人」でした。

北海道を代表する銘菓ですが、今まで自分で買って誰かに贈ったことはあっても、お土産としてもらったことは過去一度もありません。

そうか、自分は愛知県民になったのだなと改めて気づかされると同時に、何だか不意にグッと胸にせまるものがありました。

お土産にここまで心を動かされたのも初めてかもしれません。

と同時に、私が今度他の場所に行く時にお土産を買うとしたら、いったい何を買えばいいのかと思いいたりました。

愛知県ならではの土産、銘菓などまた教えて貰えると嬉しいです。

[1 学年通信「コスモスハーモニー」読者ページ \(google.com\)](https://www.google.com)

さて、昨日の午前中は SOLAN カフェが開催され、私も授業の合間を縫って少しだけ参加させてもらいました。

1 年生のお家の方々10 名ほどとお話させていただき、とても豊かなひと時を過ごすことができました。（ご参加いただいた皆様、どうもありがとうございました。）

話はいろんな方向に広がり、トピックスも盛りだくさんでした。

例えば、0 歳の赤ちゃんと一緒に来られた方がいて、そこから 1 年生の子たちが0 歳だったころの話に。

「私が離れるといつも大泣きしていたので、常に近くにいて視界に入るようにしていました。いつもバウンサーに入れて近くにいたんですよ。」

今ではあんなに逞しく育っているのに、0 歳の頃はそんな様子だったのかあと知れて、なんだかとても微笑ましく感じました。

他にも、ご家庭での楽しいやり取りを聞かせて貰って大笑いしたり、お家の方主催の勉強会の話をお話したり、兄弟が多い時の子育てのポイントについて語らったりと、とても楽しいひと時となりました。

その話の中で、最近行っているプロジェクト学習の話が出ました。

「森プロジェクト」の中のあるチームで、「森に道を作るためのレンガ」が必要だという話になり、そのレンガを買うためにおよそ 1 万円程度のお金が必要であることが分かりました。

この状況を受けて、私はかねてより試してきた教育プランにチャレンジしているという話を SOLAN カフェでしてみたのです。

すると、「面白いですね〜！」「そんな授業ができれば素晴らしいですね！」と同じテーブルにいた方々が大いに興味を持ってくださいました。

尚、このプランを初めて実施したのは今から 7 年前。

対象は 6 年生です。

その時の実際の授業の様子を以下に紹介します。

（ちなみに原型となったのは、アメリカ・スタンフォード大学で実際に行われている集中講義の一コマです）

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝引用ココカラ＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

全ての班に、この500円玉を配ったとします。

このお金を、グループで計画を練ってできるかぎり増やしてみましよう。

アイデアは自由、話し合う時間は5分です。
その後、各グループ毎に計画を発表してもらいます。

限られた資源を活用し、創意工夫をする学習です。

話し合いは大いに盛り上がりました。

そして、5分後に発表の時間を取りました。

中々面白いアイデアが出てきました。

- ・500円を元手に何かを買って、少し高く売って利益を出す。
- ・みんなで自動販売機の下に落ちているお金を拾い続ける。
- ・物を買ってそれを物々交換でよいものにしていく。
- ・料理の材料を買って、料理を作って売る。
- ・かたもみサービスを展開して、お金を儲ける。

などなど。

尚、落ちているお金を勝手に自分の物にする事は法律上犯罪であると指摘した上で（子どもたち大笑い）、次の事を話しました。

実際に、この課題に取り組んだ大学生の話です。（実際に大学側から提示された期間は1週間でした）

あるチームは、長蛇の列ができる人気レストランに並び、その列の「順番」を売ることにしました。

最高、2千円で売れました。

子どもたちはオォ〜と驚いていました。

あるチームは、空気入れを買い、自転車のタイヤに空気を入れるサービスを始めました。

最初一回100円で行っていたのですが、全然客が足を止めてくれません。

しかし、「100円で空気を入れますよ」という看板の内容を書き替えたところ、大きな利益を生むようになりました。

どのように看板の内容を書き替えたのか。

子どもたちからはついに答えが出なかったので卒業までの宿題としました。

こうやって「未完結」の部分を毎回授業で作るようにしています。

そして、一番多くの利益を生んだチームは、まったく別の方法をとりました。

大学で、自分たちの取り組みを「発表する時間」を活用しようと考え、そ

の時間を「コマーシャル料」として会社を買ってもらったのです。

大学生を多く採用したいと考えている企業を訪れ、「お宅の会社のCMを作って放映するので、その時間を買ってもらえませんか」と交渉しました。

結果、そのチームは65000円もの利益を生み出すこととなりました。

もちろん、元手は0円です。

自分たちには、かけがえのない資産があることに気づいた、とその学生は話したそうです。

他にも、記念撮影のサービスをしたり、地元で評判のレストランマップを作成して販売したチームもありました。

尚、一つだけ失敗したチームもありました。

雨の日にサンフランシスコの街中で傘を売ろうとしたのですが、売り出した直後にすっかり雨が上がってしまったのです。

もちろん、500円はパーになりました。

話を聞いて、子どもたちは、「自分たちの考えと全然違う。」「時間を買うという考えが凄い」と驚いた様子でした。

ここまでで、第一段階が終了です。

この時点でも、かなり柔軟な発想を鍛える機会となったことと思います。

が、先の例のウィークポイントを唯一上げるとするならば、物事の価値が「お金」に終始してしまう点だと言えます。

「価値」は、金銭的報酬だけでは決してありません。

そこで、次なる課題に移りました。

これから、各班にクリップを10個配ったとします。

これを使って、できるだけ多くの「価値」を生み出す方法を考えてみましょう。

「価値」だけでは分かりにくい子もいると思ったので、「いいこと」とも言い換えました。

クリップ10個を使って、どんな「いいこと」を生み出せるか。

段階を経るごとに、子どもたちの意見は活発さを増してきました。

数分後、同じように発表してもらいました。

- ・クリップを組み合わせておもちゃを作ってプレゼントする。

- ・クリップを使って絵をかく。
- ・書類の山を持っている人を見つけて、書類を止めてあげる。
- ・クリップでアクセサリーを作ってプレゼントする。

などなど。

どれも素晴らしい「価値」を生んでいます。

これについても、同様に大学生の実践例があります。

あるチームは、クリップをつなげた最長記録が22マイルであることを突き止め、この記録を破ろうとしました。

地元の店や企業に計画を説明して回り、クリップをかき集めた上で、世界記録に挑戦したそうです。

結果、記録達成はなりませんでした。が、チーム全体に「世界記録に挑む」という大きなエネルギーを生むことができました。

あるチームは、クリップをポスターボードと交換し、街中で困っている方を手助けする「何でも屋」を始めました。

最初は重い荷物を持ってほしいという簡単なお願いから始まりましたが、最終的には仕事で行き詰っている女性からの依頼で、会社の議論に加わってほしいと頼まれ、結果、使っていない3台のパソコンを頂いたそうです。

また、学生ではありませんが、クリップを使ってとんでもないことを成し遂げた人もいます。

名は、カイル・マクドナルド。

氏は、赤いクリップ一個を元手に、ブログを通じて自分の夢を語った上で、「物々交換」に応じてくれる方を募りました。

現代版、「わらしべ長者」ともいえます。

まず最初に、クリップを魚の形のペンと交換しました。

そのペンは、次にドアノブと交換されます。

次にドアノブは、なんとコールマン製のストーブと交換されました。

そうして一年の間に次々と物々交換に応じてくれる方が現れ、最終的には念願のマイホームとの交換に至りました。

話を聞いて、子どもたちは騒然としています。

しばらくは、ざわめきが収まりませんでした。

そんなことが起こり得るのか、といった表情でした。

「価値」を生み出すことは、色々な方法があることが少しでも伝わったの
かもしれません。

価値は、色々な価値があります。

笑顔がそうです。感動がそうです。驚きもそうです。

決して金額に換算できずとも確かに価値があるものは、世の中にたくさん
あるのです。

これまでは、すべて「仮想」のお話です。

500円をもらったとしたら。

クリップをもらったとしたら。

どんなふうにして価値を生み出すことができるのかを考えました。

次は、やはり「実践」です。

実際に行動しなければ、やりがいも価値も感じられません。

そこで、次の話をしてみました。

各班に、10本の輪ゴムを配ります。

これを使って、できるだけ多くの「価値」、つまり「いいこと」を生み出
す方法を実際に試してみましょう。

期間は1週間です。

各グループごとに、どんな価値を生み出せたのかを発表してもらいます。

そう話して、実際にゴムバンドを各グループに配りました。

もちろん、何の変哲もないただの輪ゴムです。

しかし、その10本の輪を、子どもたちは目を輝かせて見ていました。

そして、すぐさまグループ毎に活発な議論がなされました。

途中、チャイムが鳴って終了となりましたが、どのグループも放課後の時
間を活用して話し合いを続けていました。

休みの日にも集まって、熱心に相談したそうです。

どんなアイデアが飛び出すのか。

どんな取り組みを実際に起こすのか。

子どもたちの柔軟な発想力と行動力を、楽しみにしています。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝引用ココマデ＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

500円を増やす勉強から、クリップや輪ゴムを使って価値を生み出すミ
ッションへ。

このような授業を、これまで勤務してきた奈良県や北海道の学校で実践してきました。

輪ゴムのミッションにおける子どもたちの活動は、実に多彩でした。

あるグループは輪ゴムで字を作り、商店街の方々に「元気」になってもらうための絵手紙を作りました。

地域の人々の笑顔、ふれあいという価値を生んだそうです。

あるグループは、輪ゴムで「サンキューカード」を作り、それを使って「ベルマーク」を集めることに挑みました。200点以上集まりました。

あるグループは、輪ゴムを活用して、「射的セット」を作りました。目指した価値は、射的を通して得る「楽しさ」や「面白さ」です。

またあるグループは、輪ゴムを使って250枚の写真を取り、タイムラプス動画を作成してホームページにアップしました。

他にも、トランポリンを創ったり、アクセサリーを作ったりと様々なアイデアが飛び出しました。

尚、子どもではありませんが、私の知人は輪ゴムを使って「筆」を作り、下の絵を完成させました。



尚、「500 円を増やす」のミッションは学校の様々な制約があったので今まではシミュレーションにとどめてきたわけですが、SOLANならばそのミッションも実際に行えるのではないかと考えているところです。

道づくりに必要なレンガ費用 1 万円を、理事長先生、あるいはお父さんやお母さんに出してもらうことはそこまで難しくないでしょう。

一方で、わずかなお金を元手にそれを増やすという経験を通じて自分たちでレンガを手に入れることができたならば、それは非常に大きな教育的価値を生むはずです。

そうして手に入れたお金で買ったレンガを使って出来上がった道を見た時は、感慨もひとしおとなることでしょう。

と、このような話を昨日の SOLAN カフェでさせてもらいました。

ワクワクしながらそれを聞いてくださるお家の方々の姿に、私自身も大変うれしく思いながらお話をさせてもらったところです。

現在進行形の学習でもあるので、他のチームとも相談しながら進めていく必要がありますが、こうしたクリエイティブな思考ができる学習にチャレンジできる土台がこの学校にはあることがとても有難いと思っています。

さて、この後はどのような学習を経て森プロジェクトは進んでいくのか。

子どもたちの創造的な学びを、引き続き見守っていただければ幸いです。

(ご意見ご感想などもいつでも気軽にお寄せください。)

↓↓↓

[1 学年通信「コスモスハーモニー」読者ページ \(google.com\)](https://www.google.com)