

4年2組

わたしの手で 新たな価値を ～廃棄を無くそうプロジェクト～



誰かひとりでも「笑顔」にさせたい

摘果りの価値づけをきっかけに、身の回りの廃棄に目が向き、価値づけの対象が広がっていった「廃棄を無くそうプロジェクト」。子どもたちは、廃棄となっているものを利用価値のあるものへと生まれ変わらせるために試行錯誤を繰り返していました。

社会科の授業で、牛乳パックも様々なものに生まれ変わっているという事実に出合ったAさんは、給食で出る牛乳パックも私たちの手で利用価値のあるものへと生まれ変わらせることができるのではないかと考えていきました。その牛乳パックと向き合ったAさんは、今までの生活経験から「イスに生まれ変わられるはずだ」と目標を決め、製作を始めました。牛乳パックに、習字などの授業で使った新聞紙を詰め、それを組み合わせていく手順で進めていました。ある日の製作をAさんは次のように振り返りました。

今日は、長い牛乳パックで2号目(Aさんは、試作品を1号目、2号目と表現しています)を完成させた。前回作った1号目は7個使って作ったけど、今回は6個でやったので、形が変になった。やっぱり、形が違うとイスっぽくなくなるかもしれない。私たちが目指しているイスは六角形だから。今度作る時も形を意識していきたい。

Aさんの振り返りを読んだ教師は、なぜAさんは形にこだわるのか思いを巡らせていました。そして、この振り返りの次の製作では、以下のように振り返ったAさん。

今日も長い牛乳パックで3号目を完成させた。今日も目標の形を意識して取り組んだら6角形に近づいてきて、うれしかった。形がずれると合わせるときに大変だし、イスのイメージがなくなっちゃうから。今日やっている時に思ったけど誰かひとりでも笑顔にさせたい。だから、すわる人の事を考えると形を気にしなくちゃいけないと思った。

教師の中で、Aさんの形にこだわる理由がはっきりとしました。Aさんはイスができるべきはよいとは考えていなかったのです。イスですから、座る人がいたのです。そして、座る人の笑顔まで考え、製作をしていたのです。そして、Aさんのようにこの活動の先に、「ひと」を見つめる子どもたちは、「誰かに届けたい」「販売したい」「販売したお金で、もっと誰かの『笑顔』につなげられるはず」と考え、廃棄を材料とした製品を販売することを目標に据えていました。

販売したいからこそ商品と深く向き合い共に進んでいく子どもたち

ある日の活動の後「先生、今、よくない。話し合いたい」と、不安そうな顔で声をかけてきたBさん。話を聞いていると、Bさんを含む数名で廃木材を生まれ変わらせようと取り組んでいく中で、Bさんには「こんなんじゃ喜んでもらえない」という思いが込み上げてきたようです。開発した商品を販売するという目標が決まり、Bさんは、販売に向けて意識が高まっていたのだと思います。話し合いが始まるとBさんは、素直に仲間に語りはじめました。「みんなもっと真剣に取り組んでほしい。このままじゃ、喜んでもらえる商品にならない。キーホルダーは、いい感じだと思うけど…」。それを聞いていたCさんは、「僕も

そう思う、むやみに木を切ったり、くぎを打ったりしているけど、こんな商品にしたいとか相談してほしい」と続けます。さらにDさんも「私もそう思う。商品の材料になる木がもったいない」と続けました。一方で、「僕はまだいろいろ試していて、僕なりに考えてるんだけど…」とつぶやくFさんもいました。最後にBさんは「もっと、コミュニケーションってやっていこう」とまとめました。



明確な商品イメージがあったBさん。一方で周りの仲間は「どんな商品にできるかな…」を探っていたのです。Bさんは同じ目標に向かっていく中で自分の現在地が仲間とズレていることに不安を感じていたのです。子どもたちの立ちどまりは仲間と「販売」に向かっているからこそ生まれ、乗り越えていく過程で子どもたちが育っていく機会であるのだと思います。2組の子どもたちは、立ちどまりから目をそらすことではなく、しっかりと話し合って立ち向かっていくことができる子どもたちです。このような「集まって、話したい」がいつでも、何度でも、どのメンバーでも行われています。



摘果リンゴを使ったリースを販売したいと願って追究していったEさん。ある日の活動で以下のように振り返りました。

今日うれしかったことは、今までぽきぽきと折れてしまっていたヤナギがきれいにまきつけられたことです。じっくり1時間くらい煮ることによってやわらかくなっていました。30分くらいでいいかなと思ったけど、1時間待つことできれいにまけた。

その振り返りを読んだ教師は、「きれいにまけたね」とEさんに声をかけました。するとEさんは、「まるけるようになってきたんだけど、これ(市販のリース)みて、こんな感じでまるけるようにならないといけないと思うんだ」と語りました。教師だけでなく、学級の仲間からも「すごいね」「きれいだね」とほめられていたEさんのリースでした。しかし、Eさんの中では、もっときれいに巻かなくてはいけないという意識があったのです。商品にするということは、やはり相手がいるのです。その相手を意識すると一つ課題を解決しても、次の課題が見えてきます。課題解決の連続が子どもたちの育ちにつながることを願っています。



販売するということ

子どもたちによる商品づくりが進んでいく中で、廃油を用いた「廃油キャンドル」や木のおもちゃなども形となっていき、子どもたち自身も「売れそうだな」という意識が高まっていきました。そのような活動の中で、教師がハッとしたせられる振り返りに出合いました。

もっとみんなで真剣に作りたいです。買ってもらうというのはお金ももらうし、すごく重要なことなので、本気でやりたいです。

この振り返りをつづったFさんは、自分の目標としている商品開発が順調に進んでいる子でした。活動の見通しが持てず、困っているということからくる「もっと真剣に」「本気で」ではないとしました。うまくいっていると感じている自分の活動を「販売する」という視点に立ち返って、捉え直すと、この程度ではいけないという思いが込みあげてきたのではないかでしょうか。教師も、相手目線に立って商品の改良をしていく姿を願っていました。しかし、「買ってもらえる良い商品」をつくることが、最優先なのだろうか。ある日の一場面で、教師自身が立ち止まる瞬間がありました。それは、販売について宣伝するチラシをつくろうという場面でした。Gさんが以下のようにつぶやきました。

廃棄物を使って商品をつくっているということは書かない方が、買ってもらえるのでは…

その通りだと思いました。「買う人」の立場に立って考えてみると、至極当然で、廃棄物ではない材料から作られた商品の方がよいはずです。では、私たちの活動はどのような意味があるのでしょうか。子どもたちと考えたいと思いました。表面ではない奥深くのところで、私たちの活動を捉え直していきたいと思います。