



ほり
1

スクールソーシャルワーカーだより

こと ほりかわしげとし

51

☆ ジャパネット の巻 ☆



高田明元社長は

「取り組まない事、一生懸命に取り組まない事が失敗」と定義しています。

☆

わたしが高田さんに注目したのは、テレビで商品紹介をする姿を見たことからでした。90秒間の中で、商品の良さと価格の安さを強調し、観る者に「欲しい」と思わせる演出が素晴らしかったから。

すでに教師ではなかったけれど、ショッピングの時間を授業、商品を教える内容、視聴者を子どもに置き換え観察したのでした。

確か、価格は3回繰り返して印象付けしていました。授業を「おらい」どおりに展開することは、単純ではありません。しかし、高田社長が後進に譲った「構成」を、果たして、全国に何人の先生が参考にしているだろうか、とも考えているわたしです。

★

以前あなたに、子どものウソについてお便りしたことがありました。子どもはウソをつく生き物だ、と。必ず、隠したい何かがあるウソだから、ウソを嘘と思うより、子どもの本心が化けていると考える欲しい、とも。

わたしの仕事は、子どもにまつわる「情報」を取り扱う仕事です。子どもを支援する、色々な立場の人たちからも、お話しをうかがいます。初めの面談で先生たちは「記録」を準備して話し始めます。授業にあたって研究するのと同じ手法です。お母さん方の多くは「どこからお話ししたら良いのか…」と言いあぐねてしまわれます。そんな時「どこからでも構いません」と言葉をかけさせていただきます。

かえって、最初に何を話されるか、それによって、話し手にとっての優先順位が分かります。私の仕事ではそれが、一番重要な情報です。なぜなら、わたしとの面談に臨まれる事そのものが、子どもへの支援のカギだからです。子どもの一番の支援者であるあなたが、子どもの何に注目しているかは、その後、あなたと一緒に子どもへの支援を続けて行く上で、最も大切にしなければならない事柄だからです。

★ ☆

テレビショッピングをコマーシャルの進化版と捉えず、情報伝達の優良モデルとして観ると、何をどのように伝え、相手に間違いなく伝わるかのヒントになるようです。

賢者とは 赤子からでも 学ぶことができる人