連載―教材化の工夫〔7〕

「物語が走る」（二年第五単元）

―「総合的な学習の時間」と連動した授業―

新潟市立上山中学校教諭　保科賢一郎

一　はじめに

上山中学校では、二年生の「総合的な学習の時間」で、新潟市の歴史を学ぶ「新潟ヒストリー」というプロジェクト学習を行っている。

・新潟地震の体験談を取材する。
・万代シティの歴史を取材する。
・万代橋の歴史を取材する。
・掘割の歴史と現在の取り組みを取材する。
・水田の乾田化の取り組みを取材する。
・通船川の歴史を取材する。

など、三～五人で班を作って、右のような活動を行っている。この学習と、二年第五単元「物語が走る」の学習を連動させて、ルポルタージュを書く授業を行った。

二　指導計画（八時間）

①通読する。

・語句の意味を確認する。
・筆者がSLについて取材しようと思った理由を考える。

②取材内容を整理する。

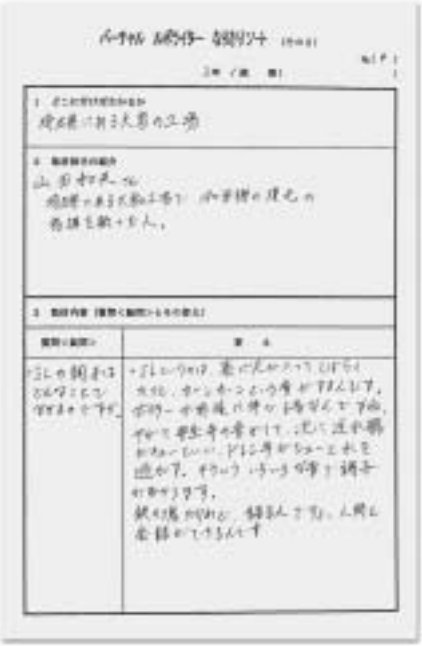
・「ルポライター取材マップ（図1）」を使って、筆者がどこのだれに取材したかを整理する。

図1　ルポライター取材マップ

③取材場面での質問内容を想像する。

・四人で班を作り、取材相手を分担する。
・「ルポライターなりきりシート（図2）」を使って、筆者がどんな質問をしたのか想像する。

図2　ルポライターなりきりシート



④よい質問のしかたについて考える。

・班で、「なりきりシート」について意見を交換する。
・考えた質問のしかたがよいか、意見を交換する。
・もう一度、個人で「なりきりシート」を完成させる。

⑤筆者がいちばん伝えたかったことを考える。

・「なりきりシート」をもとに、筆者のいちばん伝えたかったことは何かを考えて発表する。

※①～⑤の学習をもとに、プロジェクト学習「新潟ヒストリー」で、実際に取材してくる。

⑥⑦ルポルタージュを書く。

・ルポルタージュの条件を説明する。
・各自ルポルタージュをレポート用紙に書く。

⑧ルポルタージュを発表する。

・よくできたものを発表する。

三　授業を作る工夫

プロジェクト学習の中で新潟市の歴史を学ぶことにより、地域の方の熱意と愛情を強く感じることができた。それをまとめるには、ルポルタージュの形にするのが適切ではないかと考えた。

生徒は今まで、「総合的な学習の時間」の中では、取材したことや集めた資料をまとめる学習をしたことがある。

・パンフレットでまとめる。（一年／グループ）
・ポスターでまとめる。（二年／グループ）

ルポルタージュについては、書いたことがなかったが、「物語が走る」をモデルにすることで、ルポルタージュの形式を理解することができた。

●工夫1　ルポライター取材マップ（図1）

筆者がどこに取材に行ったのかを、マップで整理する。マップは、ひと目で全体がわかるので、文章全体を把握するのに役立つ。また、マップのラベルに条件を与えることで、よりわかりやすくまとめることができる。

〈ラベルの条件設定〉（図1参照）

・最初のラベル（第一円）→取材場所
・次のラベル（第二円）→取材相手とその立場

●工夫2　ルポライターなりきりシート（図2）

筆者の取材を追体験する学習プリントである。

「　」で記述されている取材相手の言葉を、どういう質問で引き出したのかを想像し、筆者になりきって質問を考える。

〈「なりきりシート」で身につく力〉

・質問のしかたを学ぶことで、実際に取材するとき、どういう質問をすればよいのかがわかる。
・「一つ質問して答えてもらう」また「一つ質問して答えてもらう」の繰り返しではないことに気づく。
・「ああ、そうですか。」といった、合いの手が必要であることに気づく。

以上のことに気づかせることで、より緻密な取材が実現できる。緻密な取材は、緻密なルポルタージュに結び付く。

●工夫3　ルポルタージュの条件

ルポルタージュは、主観を交えず、社会の現実や個人の体験をありのままに描いた記録文学である。したがって、「物語が走る」をモデルに、次の条件を与えた。

〈ルポルタージュの条件〉

・「　」を使って取材相手の言葉を書く。
　その際、会話をそのまま書くのではなく、要約して書く。
・取材相手の熱意や思いを読み手に伝える。
・筆者の感想を最後に一文程度入れる。
・日付や時間を入れる。

四　おわりに

生徒は教育課程の中で、いろいろなことを学んでいる。国語は教育課程のすべてにかかわる重要な教科であり、このような「連動した授業」は、非常に有効だといえる。

◀生徒が書いたルポルタージュ

お客様の為に　　上山中学校二年

万代橋を渡り、東大通りをはさんで右側にあるダイエー新潟店。ダイエーは今、生まれ変わろうとしている。

ダイエー新潟店は、日本海側で最大規模、万代シティの中心的存在としてオープンした。

「裏日本の商業革新を目指し、新潟市の発展と人々のより豊かな暮らしへの貢献、より豊かな社会への貢献を目指し、この新潟店をオープンさせ運営して来ました。私達は、その目的を十分に果たしたダイエー新潟店を誇りに思っています」

総務課の海老名毅さんは語る。

「一九七三年ダイエー新潟店オープン当時、新潟市には大型ショッピングセンターはありませんでした。ダイエーを利用される、全てのお客様から愛され、親しまれる店を目指して、当時は毎日必死に頑張りました」

オープン当時、駐車場に入る車が延々と並んだ。お客様は常に売場に満ち溢れ、とにかくよく売れて、従業員は商品の補充に追われて、日々何かを考える余裕がなかった。

「ダイエー新潟店ほど、開店当初からお客様に愛され、親しまれた店は他にはない、と言われております」

海老名さんは誇らしげに話す。

だが最近、ダイエー新潟店は売り上げが減少しているという。

「ここ数年、ジャスコ、アピタ、サティー、ヨーカドーといった郊外型の大型スーパーの出店が相次ぎ、さらに百円ショップ、ユニクロ、ホームセンター等の進出が激化し、又、バブル経済の崩壊によるデフレ型複合不況の定着、それによる各家庭での消費支出の低迷が重なり、従来のような右肩上がりの売り上げは、期待出来ない状況になってしまいました。」

海老名さんは、名札と一緒についているマークについて話してくれた。そのマークは二人の人間が走っている様子が描かれていた。

「このマークには『新しく出発する』という意味があります。売り上げ低迷により、このままではだめだということで、創業理念である『for the customers』お客さまの為にを基本に置き、新生ダイエーとして、再生発展拡大していくことを決心しました。」

商売をすることは、楽なことでない。そして、お客様の信用を得ることも決して楽なことではない。ダイエーは、お客様を第一に考え、今日も明日も営業を続ける。「お客様は神様」とは、こういうことなのだと思った。