

サービスマーケティングで学んだこと

社会福祉学部社会福祉学科 2年 赤堀仁美

活動先：NPO 法人 菜の花 放課後児童クラブ こどものいえ

ゼミ：野尻紀恵先生

(1) サービスラーニングを通しての自分の成長と気づき

私は、サービスマーケティングを通して児童期の子どもたちとの関わり方を学んだ。子どもたちとの関わり方は学生企画と指導員さんの声掛けの2つの場面で学ぶことが出来た。

まず今回私たちは、学生企画として7日間の忍者修行を実施した。忍者修行を実施したきっかけは、こどものいえの今年のテーマが忍者だったからである。忍者修行は、1日目が折り紙で手裏剣作り、2日目が忍者飯作り、3日目がプラ板でしおり作り、4日目がグループごとに協力して指導員さんの似顔絵作り、5日目が指導員さんへの手紙作り、6日目が家族への手紙作り、7日目が長縄を行った。1日1日の活動に目的を作り、子どもたちにその目標を達成してもらうために企画を実施した。1日1日の活動目的は、「お手伝いをするきっかけづくり」や「協力性を持つ」、「感謝の気持ちを持つ」などレクリエーションによって、それぞれ設定した。グループメンバーで話し合いどういった活動をしたいか、どのような準備が必要か、当日どのような動きをするのか何度か話し合い準備もギリギリまで行った。しかし、いざ企画が始まるとハプニングが相次ぎ、私に関わった企画に関しては反省することばかりであった。

学生企画を通して学んだことは、「子どもたちにあった企画」を考えるということである。私に関わった企画は、1日目の折り紙で手裏剣づくり、4日目のグループで協力して指導員さんの似顔絵づくり、7日目の長縄の3つであった。

1日目の折り紙で手裏剣づくりでは、手裏剣を作ることができる子どもと作れない子どもでグループ分けしたことにより、子どもたち同士で教え合う機会を作ることができなかった。折り紙を通して子どもたち自ら関わり合う機会を作ることができればよかったと思った。

4日目のグループで協力して指導員さんへの似顔絵づくりでは、一人一人担当することが少なく飽きてしまう子がたくさんいた。グループで協力することを目的としていたが、結果個人作業となってしまった。グループを少人数にし、子どもたち一人一人の担当する箇所を増やせばよかった。

7日目の長縄では、「全員で5回飛べたらクリア」と設定した。しかし1年生から6年生までいると一人一人の運動能力によって、飛べる回数が変わってくるので全員で5回飛ぶということは難しかった。したがって学年によって飛ぶ回数を変えるなど、一人一人にあった目標を立てるべきであった。



以上3つの企画を通して、子どもたちの発達段階によってできる事できない事があることを学んだ。発達段階を理解し、無理をさせず全員で楽しめる企画を考えることが大切だと学んだ。

指導員さんの声掛けの中で学んだことは、その子どもにあった褒め方をすることである。子どもたちは褒めることによって成長する。しかし褒めるときもその子どもにあった褒め

方をしなければならない。その子どもを伸ばすために一人一人にあった褒め方を見つけなければならないと思った。

(2) 活動を通して見えてきた地域活動や社会活動

活動を通して、菜の花こどもにいえは学童保育所内だけでなく地域との関わりがあることを学んだ。私たちはサービ斯拉ーニング終了後、菜の花が中心となって行われた「こどものまち ミニ乙川」のボランティアに行った。乙川児童センターで行われ、二日間で340人の子どもたちが来場した。

「子どもたちが自ら企画・運営する仮想の街をつくり、仕事をしたり、買い物や納税をすることで、自分の意志で行動することへの喜びや自分の行動への責任を感じてもらう」ことが目的で行われていたが、地域でこのような活動をすることにより、子どもたちが地域との関わりを持ついい機会だったのではないかと思った。

また菜の花は学童保育所以外にも、小規模多機能型居宅介護、デイサービスセンター、ケアプランセンター、ふらっと菜の花、宅配弁当サービスなど様々な活動が行われている。核家族世帯や母子世帯が増えているので、菜の花内の他の施設の高齢者と関わることも子どもたちにとっていい機会になるのではないかと考えた。

(3) おわりに

今回のサービ斯拉ーニングでは、児童期の子どもたちとの関わり方など様々なことを学ぶことができた。サービ斯拉ーニングを通じたこの1年間の学びは、学生生活ではなかなか体験できることではないことなので、とても貴重な経験となった。菜の花こどものいえの指導員のみなさんに感謝するとともに、ここで学んだことをこれからの学習に役立てていきたい。