

サービスマーケティングを振り返って

社会福祉学部社会福祉学科 2年 和田 彩夏
活動先：NPO 法人 菜の花 放課後児童クラブこどもの家
ゼミ：野尻 紀恵 先生

はじめに

サービスマーケティングを通して、今まで発見できなかったことを発見する機会になった。活動を通して、学童保育のあり方、地域とつながるためにどう支援すべきなのか考えるきっかけになった。

1、活動内容

今回の活動先は、菜の花こどもの家の学童保育所でお世話になった。活動内容としては、普段の活動と企画を計画させていただいた。早くから何度か事前打ち合わせをし、また現場に訪問させていただき、実際に普段どのように行っているのか見学した。実際に現場を見ることで、企画などのイメージがわいた。今回子ども達と仲良くなるために、私たち学生が忍者の見習い先生という設定でサービスマーケティングに参加させていただいた。



サービスマーケティング当日では、午前中に小学校へプールに行き、午後は子どもたちと遊んだ。私は外で遊ぶことができなかったため、中で掃除や本の整理を行った。

学生企画では6日であったが、その1つずつに目的を持って行うよう計画した。1日目は子どもたちに決意力を持ってもらうために折り紙で手裏剣などを作ってもらった。2日目は忍者食として、おやつ作りを行った。この体験を通して料理の楽しさを知り、家でも進んでお手伝いをするきっかけづくりになってもらうためである。3日目は、プラ板でしおり作りを行った。目的は自分だけのしおりを作ることによって本を読むきっかけを作るためである。4日目は協調性を持ってもらうために指導員さんの似顔絵をみんなで制作してもらった。5日目、6日目は、保護者さんと指導員さんに手紙やプレゼントを贈ることで親などに感謝することの大切さに気付くことを目的に企画した。

2、活動を通しての自分の成長と気づき

活動を通して、いかに子ども達のことを考えながら企画をするのが大変なのか気づけた。初めての企画作りで、どういう企画がやりたいかという考えは浮かぶが、実際に行うことができるとは限らず、年齢の幅が大きく子ども全員が参加する企画を考えることが難しかった。



また私自身の子どもに対しての考え方に変化があった。サービスマーケティングに参加する前は、子どもは自分勝手だとか話を聞いてくれないなどマイナスなイメージが強かったが、自分たちが工夫することで伝わるし、指導の仕方によって変わってくることに気づけた。活動を通していくつか、子ども達の言動や行動に気になる点があった。たとえば、同じ学年でも上下関係があったり、年上の子の真似をしてみたり、

さらに集中力が続かないなど、学年によって行動が違うことに気が付いた。そこで研究テーマとして子どもの発達について研究を行った。低学年では善悪の理解と判断が可能になってきて、大人の意見で判断するようになり、中学年では大人より友人の考えで判断し行動する傾向がみられるなど、研究を通して発達段階があることを知ることができた。

3、活動を通して見えてきた地域活動や社会活動

活動を通して学童保育の重要性について考える機会になった。研究の中で半田市の12歳以下の子どもの人口の割合と、活動先の乙川小学区では半田市全体と比較すると子どもの割合が高いのにも関わらず、学童保育所が半田市の15か所のうち2か所と少なく感じた。今の子どもたちは、遊ぶ場所も少なく、共働きの多い家族では親が、子どもがどこにいるか把握しておくために学童保育所は必要であると考えた。また、学童保育所のあり方は子どもが成長するにあたって、子どものための居場所でなくてはならないと感じた。今の学童保育所ではあまりに閉鎖的なのではないかと考えた。さまざまな経験を行い、自ら学んでいくこの時期においては、閉鎖的な学童保育所では子どもたちがのびのび育つのはむずかしいと考える。

地域と学童保育所を連携させるために、学童保育所と地域の人が同じ空間で活動できる施設づくりや、ボランティア活動が盛んに行えるような環境づくりが必要なのではないだろうか。

4、おわりに

私が考える学童保育所とは、子どもが主体的に考え、学童でできる最大限のことを全力で行える場所であると考えた。

また、今回の活動先での思いを聞いて、思いを実現させることは難しいが、失敗を気にするのではなく、実際にやってみることで共感を持ってくれるボランティアさんなどが集まり、形になっていくことに感動した。このように、私は誰かが動くことで周りも動いてくれて、それによって地域も変わるということを学び、このサービスマーケティングをきっかけに自分も動く人になりたいと思った。これからこのサービスマーケティングで学んだことを生かして学び行動していこうと思う。