

実践まとめシート（2年次）

研究グループ	中学部 手工芸班	実践グループメンバー	三橋、矢口、渡邊、西川、阿保
--------	----------	------------	----------------

実践タイトル

『作業学習 一新製品 手工芸キーホルダーを作り隊』

I 問題と目的

OECD（2019）は、「教育とスキル未来 2030 プロジェクト」において、教育の中核的な概念として「エージェンシー」を提起し、「変化を起こすために、自分で目標を設定し、振り返り、責任をもって行動する能力（the capacity to set a goal, reflect and act responsibly to effect change）」と定義している。

菊地によれば、「エージェンシーの意味するところは、従前から特別支援学校等で推進してきた地域協働活動等における多様な他者とかがわり「為すことによって学ぶ」取組の成果と重なると捉えられる。具体的には、「自分ごと」として心の動く豊かな活動に取り組む中で、「誰かのために役立ちたい」といった「ありたい」「なりたい」という願いをもち、実際的な取組をとおして手応えや改善の必要性を感じ、振り返りにおける言語化や文字化、対話を通して取組の意味付けや価値付けなどの大事なことへの気づきを得ていくというプロセスである（菊地, 2024）。」と記載している。

昨年度本校は創立50周年を迎えた。昨年度は、中学部生徒全員が一つの目標に向かって協働して記念品を製作する活動を作業学習の時間に単元として行うことで、エージェンシーの発揮に向けた土台作りができるのではないかと考えた。生徒が作った製品を地域の方々に配付する内容の「50周年の記念品を作り隊」という単元を設定し、140個の記念品（こぎんマグネット）の製作を全体の目標として掲げて実践した。

作業学習は、作業活動を学習活動の中心にしながら、児童生徒の働く意欲を培い、将来の職業生活や社会自立に必要な事柄を総合的に学習するものである（文部科学省、2018）。中学部段階では、小学部段階で積み上げてきた基礎的な能力を、働くことに関する学習の中で、変化に対応する力として般化できるようにしていく時期である。将来の職業生活や社会的自立に必要な事項を身に付け、作業班における目標達成や課題解決を通して、やりがいや充実感を体感しながら主体的に作業に取り組めるように段階的な指導をしていくことが重要である。

これらを踏まえ、本実践では、生徒が自分ごととして作業学習の集団の目的に向かいながら、地域資源を活用して自分自身の目標を実現させていくことを通して、エージェンシーの発揮に向けた土台を作るための学習活動の在り方を検討することを目的とした。

昨年度の実践で活用した地域資源としては「こぎん研究所」（専門的なガイダンス）、「50周年記念式典の来賓」、「本校教員、保護者」、「弘前大学留学生」（製作した記念品を受け取った際のフィードバック）である。学習活動が行われる場＝学校と、その学習活動の成果を発揮する場、あるいはフィードバックを受け取る対象＝地域との中での学びのサイクルの構築を意図した。学びのサイクルの中で、生徒の意欲の高まり、自己目標設定と取り組みの振り返り、いかに「役に立つ」存在になれるか、自己に責任をもって学習に取り組めるか、ということに生徒それぞれの変容を捉えることができた。（生徒の変容の評価は、定量的

表1 『本校の手工芸班での、生徒のエージェンシー発揮の素地を育てるための効果的な指導の要素』

生徒のエージェンシー発揮の素地を育てるための効果的な指導の要素	手工芸班の学習での具体的場面
学習活動の意味付け	<ul style="list-style-type: none"> ・本物の技術に触れる機会 ・一つの目標に向かってチームで行う協働的学習
生徒相互の協働機会の設定	<ul style="list-style-type: none"> ・チームで協力して完結する学習 ・見通しをもって取り組める、因果関係の理解し易い学習活動や単元の設定 ・学習環境設定（目標達成度の視覚化）
達成感を実感できる学習機会の設定	<ul style="list-style-type: none"> ・直接的なやりとり（販売活動、学習中の友達とのやりとり等において） ・製品についてのアンケートのフィードバック

なスケールを用いず、生徒の行動、また教師との対話を通して生徒が表出する言葉を定性的に評価することとした。)

昨年度の実践から、『本校の手工芸班での、生徒のエージェンシー発揮の素地を育てるための効果的な指導の要素』としては①学習活動の意味付け、②生徒相互の協働機会の設定、③達成感を実感できる学習機会の設定が挙げられた(表1参照)。

本実践は、昨年度の実践を継続した2年次の実践である。本作業班での実践を継続することの理由は以下の4点である。

- ・反復的な作業に取り組むことで、毎時間の生徒の変容が客観的に捉えやすいこと。
- ・商品を製作するという目的において、協働して一つの目標に向かう場面が設定できること(生徒それぞれの作業スキルに差異があっても、仕事の分担を工夫することで生徒同士が協力しながら一つの商品を製作できること)。
- ・完成した商品を、自らの目の前でお客様に手に取ってもらうという、直接的なフィードバックを得られる機会を幾度も設定できること。
- ・学習の中でこぎん刺しに触れることは、単に手工芸を学ぶだけでなく、青森県津軽地方の歴史や文化を知ることにつながる。

また、本実践において、エージェンシーの視点を踏まえて目指す生徒の姿は以下の4点である。

- ① 作業学習におけるモチベーション・自己達成感の深まり(何のために、誰のために、責任/やりがい)
- ② 自分自身の目標設定と振り返りの深まり(自分が頑張ることは何か、どれくらい達成できたのか、次に目標とすることは何か)
- ③ 友達同士の関係・やりとりの深まり(協働的な活動)
- ④ 自分自身の変化(内的=自分を変える力/外的=外の状況を変える力)

II 実践方法

(1) 対象生徒について

昨年度は、中学部全生徒16名を対象としていたが、今年度は、新たに手工芸班に所属する8名の生徒を対象としている。8名の生徒は中学部1年3名、2年3名、3年2名で構成されており、中・軽度の知的障害と他の障害を併せ有し、自閉スペクトラム症が5名、ダウン症候群が2名、発達性協調運動障害1名と、生徒の実態は様々で、個々の発達段階や障害特性に応じた指導、支援を行う必要がある生徒集団である。

(2) 実践の手続き

研究2年次の今年度は、昨年度の研究実践の結果(沢山のお客様からの製品に対するアンケート、インタビュー結果・図1)から得られた、客の求める新製品として「手工芸キーホルダー」の製作を中心とし、新たな「学校」、「地域(資源)」との学びのスパイラル(学校-地域の中で行われる学習のサイクルを上方に高次化しながら繰り返す螺旋)を設定することとした。

学びのスパイラルを計画する際には、昨年度の実践の結果から挙げられた『本校の手工芸班での、生徒のエージェンシー発揮の素地を育てるための効果的な指導の要素』としての①学習活動の意味付け、②生徒相互の協働機会の設定、③達成感を実感できる学習機会の設定を中心にして学習が展開できるようにした(図2)。

昨年度の実践では、先述したように地域資源として「こぎん研究所」(専門的なガイダンス)、「50周年記念式典の来賓」、「本校教職員」、「保護者」、「弘前大学留学生」(製作した記念品を受け取った際のフィードバック)を活用したが、今年度は「こぎん研究所」、「弘前大学教育学部ラウンジ(学生、職員)」、「本校教職員」、「保護者」を地域資源として活用することとした。

R6 中学部 手工芸班研究「50周年記念品を作り隊」 学びのサイクル

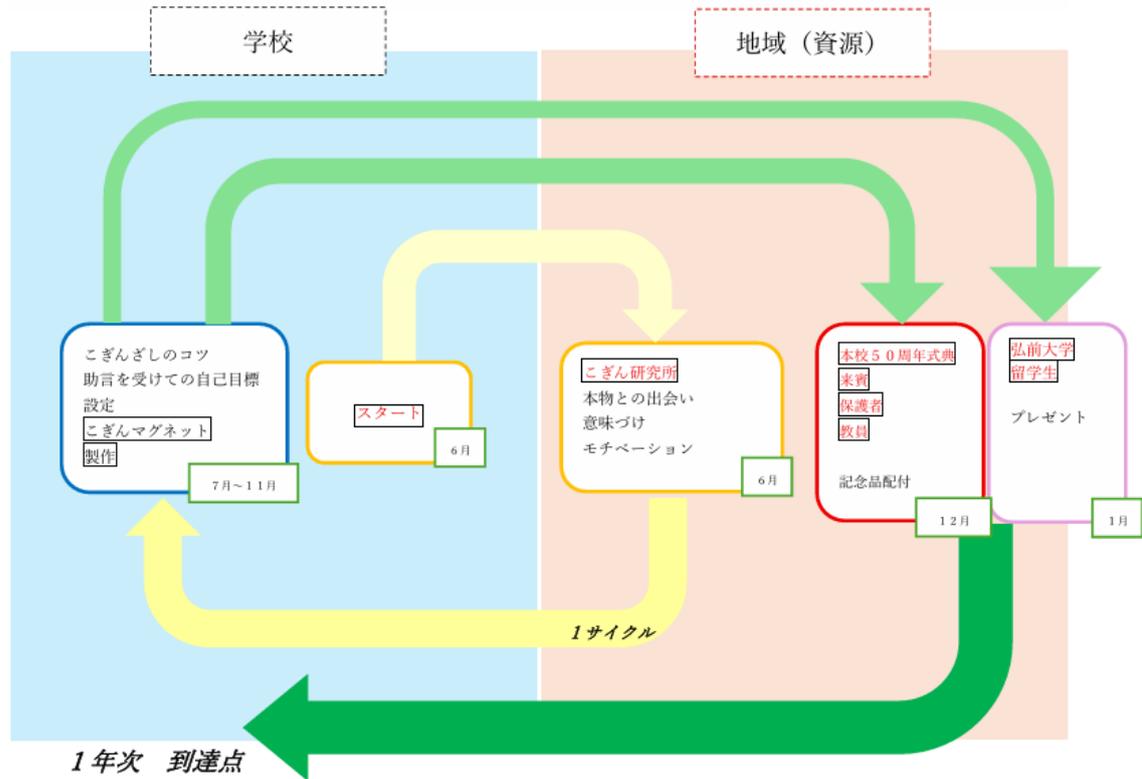


図1 R6年度「50周年記念品を作り隊」学びのサイクル

R7 中学部 手工芸班研究「新製品 キーホルダーを作り隊」 学びのスパイラル

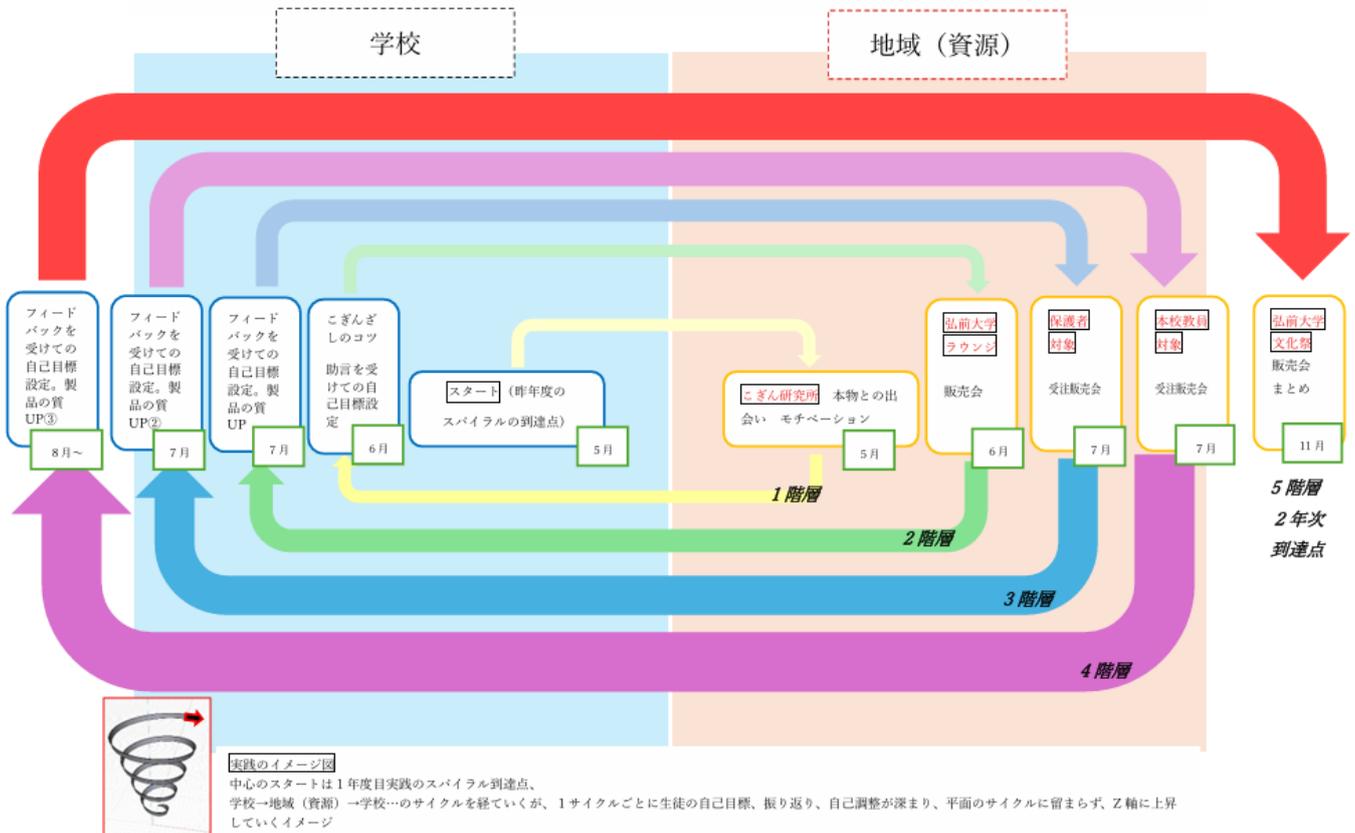


図2 R7年度「新製品 キーホルダーを作り隊」学びのスパイラル

また、昨年度との違いとして、昨年度は「こぎん研究所」での専門的なガイダンスを受けた後、作業製品の配付の機会は2回あり（式典来賓と保護者・本校教職員、弘前大学留学生）、地域資源からのフィードバックの機会は1回であった。今年度は作業製品の販売の機会を実践期間内に4回設定し、フィードバックの機会も4回設定した。昨年度よりも短い期間で作業製品を製作し、販売会（昨年度は、作業製品の配付は行っているが販売という形では行っていない）と合わせて実施する一連の流れを設定することで、生徒が繰り返しフィードバックを得られるのではないかと考えたためである（表2、表3）。

表2 手工芸班のR6年度ーR7年度の実践の対比

実践タイトル	R6「50周年記念品を作り隊」	R7「新製品 キーホルダーを作り隊」
製作する製品	・こぎんマグネット	・こぎんキーホルダー
製品を渡す形態	・記念品として配付	・新製品として販売
学習中における学校⇔地域のサイクル回数	・1回のサイクル	・4回（+α）のサイクル（スパイラル）
フィードバック回数	・来賓・保護者と本校教職員より2回（配付の時期がやや異なるため） ・弘前大学留学生より1回 計3回	・教育学部学生と大学職員（6月） ・保護者（7月） ・本校教職員 より1回ずつ（7月8日、22日） 計4回（+α）
活用する地域資源	・こぎん研究所 ・50周年式典来賓 ・保護者 ・本校教職員 ・弘前大学留学生	・こぎん研究所 ・弘前大学教育学部ラウンジ（学生+職員） ・保護者 ・本校教職員

実践の効果、生徒の変容の評価については、昨年度同様、定量的なスケールを用いず、生徒の行動、また学習中、あるいは学習前後の教師との対話を通して生徒が表出する言葉や行動の変容を定性的に評価することとした。教師との対話や、本人の思いの言語化のツールとしては、①作業開始前のアンケート（図3）、②作業日誌、③教師による対話記録シートを用い、地域資源を活用しての学習、販売会などの前後には生徒へのインタビューをビデオで記録し、本人の言葉から学習の効果を教師間で共有し、評価することとした。

図3 対話のツールとして使用した作業前アンケート

図3 対話のツールとして使用した作業前アンケート

表3 本実践の構成

階層	期日	時数	活動内容
1階層	5月27日	2	こぎん研究所事前学習
	5月29日	2	こぎん研究所見学・事後
2階層	6月3日	2	キーホルダー製作事前学習
	6月5日	2	教育学部宣伝・チラシ配り
	6月11日	2	製作
	6月12日	2	販売練習・製作
	6月17日	3	教育学部ラウンジ販売会
3階層	6月19日	2	受注販売事前・製作
	6月24日	2	2階層のフィードバック・製作
	6月25日	2	製作
	7月1日	2	製作
	7月3日	2	販売・受注練習
	7月4日	2	保護者へ販売・受注会
4階層	7月8日	2	3階層のフィードバック・本校教職員から受注・製作
	7月15日	2	受注期間・保護者へお届け
	7月17日	2	製作
	7月22日	2	本校教職員へお届け（手渡し）・4階層のフィードバック

Ⅲ 指導の実際

(1) スパイラル1階層 **地域**「こぎん研究所」での学習→こぎんざしキーホルダー製作①

有限会社弘前こぎん研究所では、津軽の伝統工芸「津軽こぎん刺し」の普及と製作、販売を行っている。本作業班では、学習の中でこぎん刺しを取り入れた製品作りを行ってきたが、こぎん刺しの歴史に触れたり、作業工程の見学をしたりする学習活動は行ったことがなかったため、昨年度の実践の中で実際に見学に行くことで、「津軽こぎん刺し」の文化に触れる機会を設定した。

昨年度は、見学により生徒がポジティブな刺激を受け、作業に意欲をもって取り組もうとする言動や行動が見られたため、今年度も、「本物に触れる、強い動機付けの機会」としてこぎん研究所の見学を設定した（今年度の生徒8名中、7名は初めての見学であった）。

事前に質問を考える場面を設定すると、「人気のある製品は？」、「こぎんの刺し方のコツは？」、「こぎん刺しの模様の数？」、「1日に何個作っているか？」、「製品を作るときに大切なことは？」など、作業学習で行っていることと結びついた質問を考える生徒がいた。当日は、講師としてこぎん研究所の職員である須藤さんから歴史について教わったり、質問に答えていただいたりした。作業場では、出荷に向けて模様を刺し終わった布を製品に加工したり、アイロンをかけたりの過程を見学した（図4）。

帰校後の事後学習では、分かったことやこれから気を付けたいことについて、ワークシートにまとめて発表する場を設定したり、見学後の感想としてインタビューを行い、動画として記録したりする活動を設定した。

生徒の見学後の言葉を抜粋して次に示す。

- ・こぎん刺しが400年も前からあると聞いてびっくりしました。
- ・(本校が)弘前の学校だから、こぎん刺しがうまくなって、みんなに知らせたいと思いました。
- ・こぎん刺しの模様が28種類もあることが分かりました。
- ・こぎん研究所で製品用のこぎんを刺している人を見て、自分ももっとうまくなりたいと思いました。
- ・こぎん刺しのコツを教えていただきありがとうございます。糸をきつくしすぎたり、ゆるくしすぎたりせず、ふっくら刺せるように気を付けていきます。

上記のように、作業学習としてなぜこぎん刺しに取り組むのかということを考えたり、あるいはこぎん刺しの意義を理解したりしたことで、生徒の内発的な動機を引き出す活動になったと考える。また、こぎん研究所の見学以降、作業前の対話ツールとして用いている作業開始前のアンケートにおける質問「今日は何のために作業をしますか」に対して、「弘前のこぎん刺しが有名だから」の項目を挙げる生徒がいた。

(2) スパイラル2階層 **地域**「弘前大学ラウンジでの販売会」→こぎんざしキーホルダー製作②

こぎん研究所の見学の後、こぎん刺しをうまく刺すために気を付ける点を改めて生徒と確認した。昨年度の実践を撮影した、こぎんマグネットを配付した教師からの感想の動画から（昨年度末の振り返りの際に、生徒から「次はこぎん刺しキーホルダーを作ってみてはどうか」という意見が出ていた。）、今年度は昨年度の製品開発の継続としてこぎんざしキーホルダーを作ることを生徒に提案した（表4）。



図4 こぎん研究所で本物の技術に触れる

表4 R6年度のこぎんマグネットに対する教職員からのフィードバックとそれに対する昨年度の生徒のコメント

～教職員からのフィードバック（一部抜粋）～

良かった点

- ・色、模様の多彩さ
- ・どこにも売っていないオリジナリティ
- ・配色
- ・デザイン（かわいい、かっこいい）
- ・マグネット裏のデザイン（FTK50th）
- ・初めてこぎん作業製品をいただきました

こうするともっと良くなる点（頑張してほしい点）

- ・販売の機会を！
- ・新商品はどうか？ネック、ショルダーストラップ
- ・客からの希望（オーダー）を取ってみては？
- ・模様のバリエーションを増やす
- ・糸のふんわり感が足りず、もったいない。
もっとふんわり刺してみてもいい？
- ・糸をもっとカラフル、ポップに
- ・もっと大きな製品を
- ・糸のより、もっと整えられるはず

～フィードバックを受けた生徒からの言葉～

- ・キーホルダーのこぎんがあればいいなと思いました。
- ・マグネット以外でもキーホルダーでもいいかも。
- ・〇〇先生がよろこんでいた。がんばる。
- ・〇〇先生うれしいです。
- ・いろんな人に良いこぎん刺しをいっぱい刺したい。
こぎんのキーホルダー、僕も欲しいなと思った。
- ・もっとたくさんこぎんマグネットを作りたい。
- ・みんなに喜んでもらえてうれしかったです。意見とかきいてそう思いました。
- ・みんなをよろこばせてうれしかったです。
- ・世界中にこぎんブームをまきおこしたい。
- ・サイズを大きくしてみる。
- ・デザインがかっこいい！
- ・先生方がよろこんで、うれしかったです。
- ・弘前駅や市役所とか、もっと人が来るところで売りたい。

動画を見たことや、教師からの提案、また、こぎんキーホルダーの試作品を見て、生徒からは次のような言葉が聞かれた。

- ・（キーホルダーの試作品を見て）「うわあー、売れそう！」
- ・「沢山作るために、こぎん刺しの活動時間を増やすといいんじゃないかな」
- ・「うわー（と言って笑顔を見せる）」
- ・「いいと思います！」
- ・「このキーホルダーだと、（自分も）欲しいかも」

新製品のこぎんキーホルダーを作ることに對して、意欲を示す言葉が多く聞かれ、キーホルダー製作を開始した。生徒に6月17日に弘前大学教育学部ラウンジにて販売会を行うことを知らせ、当日の会場の下見や宣伝ポスターの掲示、教育学部職員へのチラシ配りを行った(図5、6)。12日後の販売(作業学習6時間後)に向け、販売活動へ期待をもち、こぎん刺しにひたむきに取り組むようになった。販売活動という具体的にイメージのもちやすい活動があることで、作業学習前後の生徒の言葉の変化や、より具体化され、妥当性のある目標設定、製品製作に対する意気込みが生徒との対話で大きく変容しつつあることを感じた。



図5 ラウンジ販売会のチラシ



図6 販売会の宣伝、チラシ配り



教育学部ラウンジでの販売活動は当日10時25分～12時15分を実施された。販売会の時間は、大学生の授業の前後と昼休みに設定した。販売会直前の生徒の会話から、緊張と不安を抱いている生徒も多かつ

たが、一方で、期待感や意気込みを示す言葉も記録されている。

販売活動に際しての環境設定として、意図したことは次の3点である。

- ・ 8名の生徒一人一人が、自分の責任で仕事を担当する。
- ・ 8名の生徒一人一人が、客とのやりとりを経験できる。
- ・ 販売活動の中で、生徒同士がやりとりする活動を設定し、一つの目的に向かうことができる協働的な学習場面をつくる。

また、こぎんキーホルダーの販売に際して工夫した点は次の4点であった。

- ① 刺し糸・刺し布の色、こぎん刺しの柄の組み合わせが豊富にある(今回は79個ほどのこぎんを陳列した)、色・柄の組み合わせによって、その人だけの商品になること(図7)。
- ② キーホルダーケースの形が選択できる(長方形型/丸型)、色が選択できること。
- ③ 購入できる個数は客1名につき1個として設定(売上個数=購入者数)した事。
- ④ 購入者アンケートに答えることで販売価格が300円→200円に割引されること。



図7 ラウンジ販売会で販売したこぎんのバリエーション

販売開始後、2週間ほど前から掲示していた宣伝ポスターの集客効果のためか、弘前大学長や教育学部長を含む弘前大学の職員、学生などがラウンジに集まり、次々と製品を手にとっていただいた。客が集まる時間帯には波があったが、実質95分の販売時間内(12時に完売)で、79個のキーホルダーが完売となり、初回の販売会は成功といえる結果となった(図8)。

以下、販売会を終えての生徒のインタビュー記録からの生の言葉を抜粋する。

問1:自分が作ったこぎんが売れてどうだったか

- ・ こぎんに興味をもってもらえて嬉しい。驚いてくれて、関心を持ってくれて、やりがいが出てきた。
- ・ 嬉しいです。全部売れてびっくりした。
- ・ こぎん(のキーホルダーケースを)拭く(仕事を)のを頑張った。
- ・ お兄さんとお姉さんが(弘大学生)来た。「ありがとうございます」と言ったよ。
- ・ 自分が初めて作ったこぎん、お客さんに売れた。嬉しかった!

問2:次は誰に向けて販売したいか

- ・ 高等部、小学部、先生。家族。弘前市のみんな。
- ・ 家族とか友達。
- ・ 僕の小学校の友達。家族にあげたい。
- ・ 弘大祭でいろいろな人に売りたい。

問3:次はどこで販売したいか

- ・ 弘前大学の学食で売りたい。シーナシーナとか、さくら野とかヒロロとか、人が来そうなところ。
- ・ 猿賀神社。夏とかお店がいっぱい出るから。
- ・ 弘前公園。人がいっぱい多いから。
- ・ 中学部の玄関。学校から近いところ、お店とか、人が集まる場所。

問4:お客さんの反応は

- ・ 「これ、僕が刺したんですよ」と言ったら、「きれい」と言ってもらった。「ありがとう」って言ってもらった。

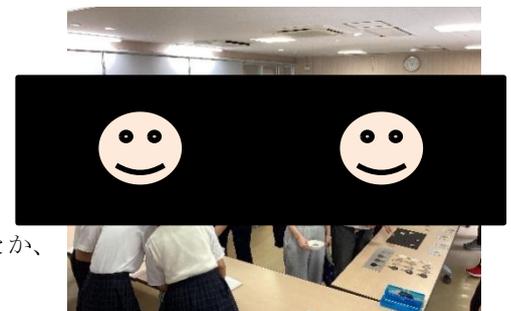


図8 ラウンジ販売会

- ・こぎんを見て「かわいいですね」と言われて、やったー！と思った。「自分たちが作ったので大切に使ってください」と伝えた。
- ・お客さんが、どのこぎんを選ぶか迷っていたから、「どちらのこぎんもおすすめですよ」と言った。

問5：感想は

- ・今日の販売会を楽しみにしていた。
- ・最初は緊張したけど、後から慣れてきました。
- ・20個くらい売ればいいなと思ってたけど、79個全部売れて嬉しかった。
- ・ドキドキした。ずっと緊張した。嬉しい気持ち。
- ・楽しかった。お母さんに来てほしかった。でも仕事で残念。
- ・嬉しかった！もっと作りたい。

問6：満足度は

- ・100です！
- ・85点。残りの15点は、緊張しないでやりたい。
- ・120点。
- ・99点。あと1点は、もうちょっとかわいいのを作ればなあと思って。ピンク系の色が増えたらいいな。
- ・(言葉は発しないが、笑顔を見せる)

問7：これから頑張ること、今後の目標は

- ・糸をきつすぎず、刺すこと。
- ・早く先生に報告して、早く作ること。早く報告するとこぎんをたくさん作れる。
- ・刺すところを間違えないように、布をよく見て刺す。
- ・模様(こぎん)をたくさん作りたい。模様を間違えないでやりたい。

(3) スパイラル3階層 地域「保護者への受注販売会」→こぎんざしキーホルダー製作③

弘前大学教育学部ラウンジでの販売活動を終え、それぞれの生徒の感想から強い成就感(=販売活動からのフィードバック)が感じられた。ラウンジでの販売会で製品を購入してくれた方々のアンケート結果、また数人の動画メッセージを生徒に提示した。動画では、こぎんキーホルダーを購入後、リュックに付けているという声や、今回は販売会場に行ったものすでに売り切れていた、次回また売ってくださいとの声があった(図9)。

生徒からは、「次回また販売したい」という声が多く聞かれた。学習のスパイラル3階層にあるように、次の販売会は7月の学部参観日とし、これまでの「沢山のバリエーションの製品から選択してもらおう」だけではなく、刺し糸、刺し布、こぎんの柄(今回は6パターンとした)を自由に組み合わせ、さらに4種類のキーホルダーケースを選んでもらう、オリジナルの製品の注文ができるようにした。

保護者を対象とした販売会当日には、前回同様、生徒8名が自分たちが作った製品を、自分たちでやりとりをして相手に手にとってもらえるように学習環境の設定を行った。今回は販売の対象が保護者ということで、前回ほど客の数こそ多くはなかったものの、自分が心を込めて刺した製品を、自分の家族に手にとってもらう機会となり、販売活動の中の会話として、「(自分の子どもは)どれを作ったの?」「どれがおすすめですか?」という温かいやりとりが見られている。



図9 購入者からの動画メッセージ

この販売会では、保護者、一部の本校教職員、生徒に対して24個の販売を、また、今回初めて販売したオリジナル製品の受注数は14個となった(図10)。なお、実践当初にはこぎん刺しを刺すことが難しかった生徒も、この時点では作業スキルが向上しており、生徒8名中8名全員が、こぎん刺しを刺し、完成できる(支援の程度の差、完成までの所要時間は幅広い)ようになっていた。

今回の商品の受注を受け、保護者からのオーダーに応じた製品作りを行った(図11)。受注を受けて製品を作るということで、生徒は、商品を手渡す相手を想定しての製作活動となる。手工芸班の8名は、全員が自らの保護者から注文を受けており、相手(保護者)に製品を手渡す場面を頭に描いて、丁寧に製作に取り組んだと思われる。なお受注販売会より、新たな活動として製品の包装作業を取り入れた。本来は製品を袋に入れた形で販売を行うが、これまでの販売会では、お客様にその場でキーホルダーケースを選んでもらい、こぎんが刺された布をキーホルダーケースに入れることで製品が完成するため、包装の時間を省いていた。

製品の包装作業には、①二次元コード(web上での製品アンケート)の印刷された台紙セット、②キーホルダーの汚れチェック(ふき取り)、③外袋の口開け、④製品の包装と、昨年度の「こぎんマグネット」の実践に準じた形で、生徒が4人でチームになり、流れ作業で協働的に作業を進められる場を設定した。製品が完成し、生徒は自分が作ったこぎんキーホルダーを持ち帰り、保護者に手渡した。

以下、販売会を終えての生徒のインタビュー記録からの生の言葉を抜粋する。



図11 受注製品の制作風景

問1:自分が作ったこぎんが売れてどう思ったか

- ・「やったー!」と思った。自分が作ったこぎんをお家の人が買ってくれて嬉しい。
- ・お母さんが選んでくれた。嬉しかった。お母さんに似合いそうな色になっていた。
- ・〇〇さんのお母さんが、自分の作ったこぎんざしを選んで買ってくれた。

問2:次はだれに向けて販売してみたいか

- ・弘前市民
- ・いっぱい人が来てくれると嬉しい。
- ・小学部の保護者
- ・先生たち

問3:次はどこで販売したいか

- ・青森市とか、東京、大阪とかみんなが来れるように大きな販売会をしてみたい。
- ・小学部の玄関前。以前に、農工班で販売した場所だから。
- ・もっと弘前公園とか人が集まる所で販売してみたい。

問4:お客様の反応は

- ・お母さんが「すごい」と言ってくれた。
- ・「きれいですね」と言っていた。こぎんで、色のデザインを販売して嬉しい気持ちだった。
- ・「これとかいいな」とか、「迷うなあ」と言っていた。
- ・お母さんが「家でもこぎんざしやったら」と言った。

問5:感想は

- ・今日受注したこぎんを刺すのが楽しみになってきた。今の實力だったら間に合うと思う。ほかの友達もいるから。その分チームワークもよくやらなきゃ。
- ・会計(自分の仕事)はうまくできた。14個受注して、多いなと思った。
- ・もう一度いっぱい作って、受注した人に手渡したい。

- ・みんなでこぎんを作れば、(受注数を)できると思う。

問6：満足度は

- ・50点。残り50点は、もっと沢山のお客さんに来てほしかったから。
- ・120点。20点多いのは、親が来てくれて嬉しかったから。
- ・100点
- ・99点。残り1点は、みんなにたくさん売れば100点になる。

問7：これから頑張ること、今後の目標は

- ・夏休み前までにこぎんをもっと作って、注文してくれた人に届けたい。素早く丁寧に刺すことが一番大事。
- ・とにかく頑張る。刺すところ、緩すぎず、きつくなりすぎず。今やっている模様が気に入っている。
- ・間違ったところを自分で理解して(気づいて)、素早く先生のところに行って直してもらう。
- ・時間かかるけど、糸通したり、作ったり。間違えないように糸を通す(こぎんを刺す)。一人では無理です。みんなで協力してやれば、できる。
- ・一人では14個は作れないから、みんなで協力して作りたい。

(4) スパイラル4階層 **地域**「本校教職員への受注販売受付」→こぎんざしキーホルダー製作④

本校の教職員を対象として2度目の受注販売を行うこととした。本校の教職員を対象とした理由は2つあり、①様々な作業製品に触れてきた立場から、製品へ忌憚のない評価をしてもらう(前向きなフィードバックだけではなく、教員の目から見た製品の改善点、製品価値を高めていけるアイデアをもらうこと)、②手工芸班の生徒が、本校の教員(〇〇先生)から受注した製品を作る、という経験が「顔の見えるお客様への製品作り」となり、また、完成した製品を直接手渡し、代金を受け取ることが、不特定多数のお客様に向けた製作とは異なる成就感、達成感を得られる機会となるからである。

今回は、職員室内で製品受注シートを配付し、それにオーダーを書いてもらう形で受注を募った(図12)。結果、20名ほどの教職員から41個の製品の受注を受け、製作を開始した。受注シートを確認し、「〇〇先生の製品」ということを知り、丁寧にこぎんを刺し進めた。こぎんキーホルダーの学習を開始してから18時間目の製作となり、この時点で、2時間の作業学習の時間内に、およそ15個ほどのこぎんを刺せるようになっていた。また、複雑なこぎんの柄を刺せるようになり、かつ、丁寧(糸のふっくら感を意識しながら、こぎんの図案に沿って間違えずに刺す)に、当初よりも早く刺せるようになっており、生徒のこぎん刺しにおける作業スキルの高まりが確実に感じられた。

受注した製品が完成した後、それぞれの生徒が、校内にいる教職員に製品を直接手渡した(図13、14)。

保護者、教職員からの製品に対するアンケート結果を抜粋して次に示す。

商品受注者アンケート結果(回答数36、保護者と教員)

問1：今回のキーホルダーの受注で、重視した点は何ですか？(複数回答可)

- ・色合い 29回答
- ・デザイン 19回答
- ・こぎんの柄 24回答
- ・その他 1回答



図12 製品受注シート



図13 完成した、教員受注分のキーホルダー

問2：製品として満足度はいかがでしょうか。

・100点 36回答

問3：手工芸班の生徒に、一言メッセージを頂戴できれば幸いです。

(製品の感想、アドバイス、励ましの言葉など)

- ・とてもすてきなキーホルダーでした。プレゼントに使います！
- ・とてもキレイな仕上がりで、感動しました。大切に使います。ステキなキーホルダーありがとうございました。
- ・オーダーしたキーホルダーが届きました！他の色で他の形や柄も可愛くて悩んでしまったので、次また買える機会があれば是非注文したいと思います♪可愛いキーホルダーありがとうございました(*^^*)
- ・色合いが良くて、作るのが早いと思いました。とてもかわいいです。ありがとうございました。
- ・いろんな場所で販売会をしてはどうでしょう。きっと売れると思います。
- ・自分で好きな柄などを選んで、オーダーメイドできるところが魅力的でした。お金を出して買ってほしいと思うものでした(^)素敵な商品でした！
- ・大切な人とお揃いの柄で、ペアで買いました！自分で好きな柄や色を選べるのが、すごく嬉しかったです。仕上がりも綺麗で可愛らしく、大満足です。また違う柄の商品も買いたいです。
- ・きれいで、心のこもった製品、ありがとうございます。思っていたよりとってもとっても素敵で気に入りました。大事に使います。
- ・製品を母親に見せたら、1個ほしいと言われたので、プレゼントしました。
- ・選べるものがたくさんあって迷いましたが、選びながらとても楽しく買うことができました。選べる、っていい付加価値ですね。
- ・注文に対応してくれる事でお気に入りの一品に仕上げてもらえる特別感がとても嬉しかったです



図14 受注製品の納品

(32回答中 一部抜粋原文儘)

学びのスパイラルは4階層を終えたが、この実践は、今後、10月に予定されている弘前大学文化祭での販売活動、あるいは近隣の私立大学(本校元校長が現在勤務している)での販売活動を目指して、今年度内、さらにスパイラルの階層を高次化していく予定である。

IV 結果

地域資源を活用した学習と、そのフィードバックを受けての生徒の変容については、前述の「Ⅲ 指導の実際」の経過にも抜粋して示しているが、スパイラルの階層を経ていくにつれて、それぞれの生徒8人の行動や対話変容について詳細に評価した生徒の変容記録シートを別紙1～8に示す。

また、本実践において、エージェンシーの視点を踏まえて目指す生徒の姿を前述(I 問題と目的にて)したが、それぞれについて、実践の結果と照らし合わせてみたい。

① 作業学習におけるモチベーション・自己成就感の深まり(何のために、誰のために、責任/やりがい)

→「何のために」=弘前の伝統文化であるこぎん刺しの製品を作って、販売するために、あるいは手に取ってもらうために

「誰のために」=弘前大学のお客様のために(スパイラル第2階層)

お客様としての保護者のために(スパイラル第3階層)

お客様としての教職員のために(スパイラル第4階層)

「責任／やりがい」＝自分が刺したこぎんがそのまま製品になる、受注してくれたお客様の顔が見える
(その人のために責任をもって自分が制作する)

自分が製作した製品を手にとっていただく成就感・やりがい

上記のことを、生徒が言語化できる、あるいは言語化が難しい生徒でも、実践を通して実感することができた。

② 自分自身の目標設定と振り返りの深まり

(自分が頑張ることは何か、どれくらい達成できたのか、次に目標とすることは何か)

→当初は、「何を頑張るのか」について、漠然と捉えていた生徒が多かった(記録シートより)。

こぎん研究所からの具体的なアドバイスや、お客様からの具体的なフィードバックを受けて、どのようにこぎんを刺すかを具体化して目標として設定したり、自分が1回の作業時間にどのくらいの作業量をこなせるかを理解し、少しずつ目標を高めていったりするなど、目標の妥当性、現実性が高まってきた。

また、作業前後の教師との対話により、作業に関する(取り組み方、自分の作業スキル)自己認知が高まっていった可能性がある。

③ 友達同士の関係・やりとりの深まり(協働的な活動)

→こぎんを刺す作業自体は、個別的な作業であり協働的な部分は生まれにくいですが、販売活動では8人がそれぞれの仕事を担当し、一人一人が役割を果たすことで、販売活動が円滑に行われていた。また、販売活動の中で、友達同士のやりとりも必然的に行われる環境設定であった(「〇〇さん、これお願いします」)。

販売活動が成功した際にも、振り返り活動の中で、皆それぞれが自分の仕事にやりがい(自分は仕事を担当して、うまくこなせたんだ、という実感)をもっていたことから、大きな達成感を8人がチームとして分かち合えるような環境、雰囲気構築されていたと考えられる。

受注販売の形態を取り入れてからは、製品の包装活動で4人が1組となって分担作業を進める場面を設定することができ、協働的な活動場面を増やすことができていた。

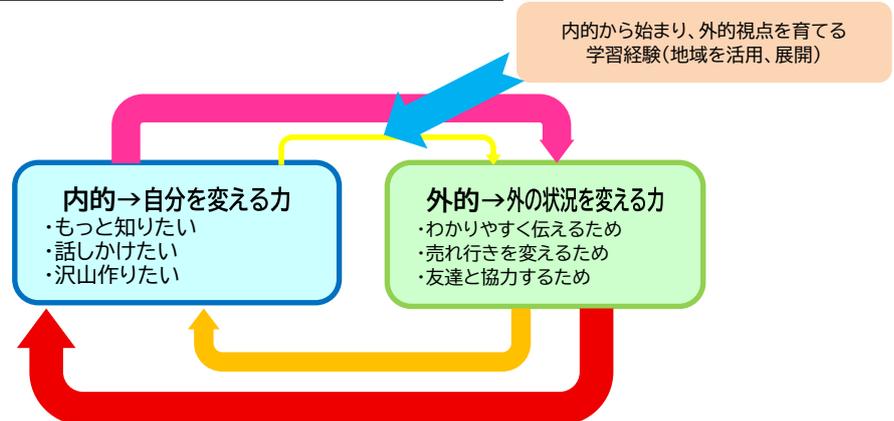
④ 自分自身の変化(内的=自分を変える力/外的=外の状況を変える力)

→作業の自己目標設定や、作業前後の教師との対話の中で、作業学習に対しての気持ちが明らかに変化していき、スパイラルが階層を高めていくにつれ(外と接する経験=地域資源・お客様とのやりとり経験が量的に増えて質的にも高まるにつれ)外的な要素を含む(例えば、誰のために丁寧に作る、あるいは、〇個売りたい)感想が多く見られてきた。

しかし、「内的=自分を変える力/外的=外の状況を変える力」であり、外的に向かう気持ち、意欲が高まることだけではなく、外的な視野を持つことが、内的な意欲、目標設定、思いを醸成していったと思われる。

※「もっと沢山売りたい!(外的)」のためには→「丁寧に、きれいな製品を作る!作業時間内で丁寧に、かつスピードアップして作る!(内的)」

外的な視野、外へ向かう気持ちのベクトルが増えることは、内的な視野、内的な気持ちをさらに醸成する。外的な気持ち、視野を育てる経験は重要な意味を持ち、必要であるが、外的>内的ではない。



外的要素の変化が内的要素を強く醸成し、醸成された内的意識は大きなベクトルとなって、次の外的な意識へと向かう、外的な要素・意識は内的要素へと環る。
※ しかし、外的要素と内的要素に優越があるわけではない

図 15 内的/外的 本実践のイメージ図

外的に向かう気持ちのベクトルは、内的に自分を意識する気持ちのベクトルに優る、ということではない（図 15）。

本実践の学習のスパイラルの中で、学習活動を重ねていくうちに生徒のモチベーションが高まり、妥当性をもった自己目標設定とそれに対する取り組みの客観的な振り返り、そしていかに「役に立つ」存在になれるか＝いかに自分の行動を調整して学習に向かうか、自己に責任をもって学習に取り組めるか、という点において、生徒それぞれの大きな変容が確認された。

以上から、本実践において、当初の「エージェンシーの視点を踏まえて目指す生徒の姿」は実現することができたと考える。

V 考察と課題

（1）生徒の変容の背景

今回は、昨年度の実践から得た視点『本校の手工芸班での、生徒のエージェンシー発揮の土台を育てるための効果的な指導の要素』①学習活動の意味付け、②生徒相互の協働機会の設定、③達成感を実感できる学習機会の設定、を深めた学びのスパイラルを構築したことが実践の成果に奏功したと言える。

今回の実践の成功の要素として考えられることを下に示す。

- ・短い期間で4回、かつ質の高いフィードバックが、本人に対して「自分ごと」として感じられるやりがいや成就感を産むことに奏功した。
- ・相手との直接的なやりとりのフィードバック（＝成就感の実感）は、必然的に生徒の次の学習活動への強い動機を生み、その流れの連鎖が今回の学習のスパイラルの中で確実に生じていた。
- ・上記のことを受けて、実践を追うごとに目標の妥当性が高まってきたこと、目標のベクトルの自己内での変化（内的／外的、それぞれの思いの醸成のサイクル）が見られたこと。
- ・強い動機付けを受けての目標設定、目標達成に向かうための自己の行動調整が見られていたこと＝本実践内での「エージェンシー」発揮に近接していったこと。

（2）課題と今後の展望

今回の実践中に（7月末まで）、新製品「こぎんキーホルダー」は158個の販売数を達成している。今回の実践（学びのスパイラル）はひとつの学習活動のパッケージとして、例えば対象を今年度の手工芸班の生徒集団とほぼ同様の実態の学習集団を想定したときには、本校の中学部手工芸班の「エージェンシー発揮のための土台を育てる」学習パッケージとして展開できるだろうと考える。しかし、生徒の実態、具体的には手指の操作スキルなど、作業的な実態によっては、この学びのスパイラルはすべてが展開できるわけではなく、生徒の実態に応じた学習活動及び学びのスパイラルを再構築していく（あるいはこの学びのスパイラルを見直していく）必要がある。

本実践の「エージェンシー発揮のための土台を育てる」ための重要な点は「いかにして、生徒が強い実感を伴う直接的なフィードバックを得られる学習活動を教師が設定し続けられるか？」という点である。今回は、販売の対象を変え、すでに完成しているこぎんから選択する販売方法から、客の個別のオーダーに対応した受注と、バリエーションを増やしていったが、販売対象の範囲は弘前大学教育学部（ラウンジ）、保護者、本校教職員と、限定的であった。今後は、こぎんキーホルダーの製品価値の限界、販売数（販売数にこだわるわけではなく、販売数＝生徒が経験できる強いフィードバックの回数という捉え）の飽和も予想される。これからの本校手工芸班生徒の「エージェンシー発揮のための土台を育てる」学習のスパイラルに求められるものは、対象生徒の作業スキルに最適化された、魅力的な製品開発の継続、そして、新たな地域資源の開拓・活用であると考えられる。

VI 参考・引用文献

- ・菊地一文：共生社会を形成する一人一人のウェルビーイングの向上を目指す上で求められること、特別支

援教育研究, 4, 2024

- ・文部科学省：特別支援学校学習指導要領解説 各教科等編（小学部・中学部），開隆堂，2018
- ・弘前こぎん研究所：津軽こぎん刺し 技法と図案集，2013
- ・千葉県立特別支援学校流山高等学園：これからの変化ある社会を生き抜く資質・能力を育成する教育課程の在り方の考察及びカリキュラム開発，研究紀要第 27 号，2024

・次ページより別紙 「結果 生徒の変容記録シート」

実践の効果及び生徒の変容の評価については、昨年度同様に、定量的なスケールを用いず、生徒の行動、学習中、学習前後の教師との対話を通して生徒が表出する言葉や行動の変容を定性的に評価することとした（データを数値として捉えない。数値として捉えて、教師の主観というフィルターを通すことを避ける。生の行動の記録として評価する）。

校内研究における、生徒の「変化」の捉えは、以下のとおりである。

OECD 「**変化**を起こすために、自分で目標を設定し、振り返り、責任をもって行動する能力」

→ 内的 ⇒ 自分を変える力…もっと知りたい、話しかけたい、沢山作りたい

外的 ⇒ 外の状況を変える力…分かりやすく伝えるために、友達と協力するために、売れ行きを変えるために

内的（変化）、外的（変化）の両側面で見取ることとしている。

今回の「生徒の変容記録シート」の見方について、教師が

- ・内的（変化）と評価したセルを「青」、
- ・外的（変化）と評価したセルを「緑」、
- ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を「黄」で示すものとする。

※ 記録シートにおける空欄のセルは、何らかの事情により（時間的な余裕、欠席／遅刻、言語表出の有無、記録の取り忘れ等）データを記録できなかった部分である。

生徒の実習記録シート

生徒 A (中1女子)

・内的(変化)と評価したセルを青、
 ・外的(変化)と評価したセルを緑、
 ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を黄、で示す

学習スパイラルの階層	1階層		2階層				3階層				4階層							
	ごさん研究所 事前学習	ごさん研究所見学・ 事後学習	製作	教育学部でチラシ配 り、販売会場の下見	製作	販売会での役割を理 解する、目標をもつ	弘大ラウンジにて受 注・販売会	参観日受注販売の 事前学習	製作	製作	製作	販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付	教員からの受注開始	受注期間	保護者受注分の納品	教員受注分納品	
期日	5月27日	5月29日	6月3日	6月5日	6月11日	6月12日	6月17日	6月19日	6月24日	6月25日	7月1日	7月3日	7月4日	7月8日	7月15日	7月17日	7月22日	
やる気(本人記載)	50	75	50	100	※欠席	100	100	100	100	75	※欠席	75	75	75	75	75	75	
やる気(本人記載)	50	75	50	100	※欠席	100	100	100	100	75	※欠席	75	75	75	75	75	75	
コメント	久しぶりだから不安	わかんない	がんばってごさんもはた おりもがんばる	ごさんをもっとが んばりたい	※欠席	ごさんを間違わな いで割す	お客さんを笑顔にし たい	ごさんを間違わな いで割す	ごさんをうまく割し たい	ごさんをもっと割す たい	※欠席	販売練習をがんばりま す	今日は販売をがんばり ます	ごさんを作って、ご さんと作っている私たち が有名になりたい	ごさんをがんばる	今日もごさんをがんば ります	今日はごさんを割すの をがんばる	
①友達と協力				○たくさん作るため		○	○川村さんと	○	○	○		○	○	○	○お客さんからの注文 がたくさんあるから	○	○	
②お客さんのため				○たくさんの人を喜 ばせたい		○	○大学の人のため 。20人くらい来 て欲しい	○	○家族と大学の人の ため	○		○	○	○注文してくれた家族 のため	○注文してくれたお客 さんのため	○	○	
③目標達成のため																		
④たくさん売る																		
⑤準備部に行く	○			○		○	○	○	○	○		○	○	○	○	○	○	
⑥先生に褒められる																		
⑦ごさん、はたおり上達	○	○	○															
⑧時間前になる																		
⑨仕事が好き	○									○		○	○	○	○	○	○	
⑩弘前のごさんが有名		○										○	○	○	○	○	○	
その他自由記述																		
作業日記から(本人と対話しながら記入)																		
頑張ったこと				チラシ配り		挨拶			糸が絡まらな うに気を付けた			ごさん		ごさん。うまくなっ ていると思う			割すところに気を付け る	
うまくいったところ				あいさつと宣伝		お礼をしっかり言 えた			図案を見なくても割 せるようになった模 様がある					丁寧に割せた			間違わなかった	
楽しかったこと						販売練習						販売練習		ごさんを割すことが 楽しくなってきた			割すこと	
楽しい うまくいかないこと				ない		ごさんを割すこと						割すときに糸が絡 まってしまう					なし	
もっと知りたいこと				違う模様のごさん割 しにも挑戦したい													違う模様を知りたい	
うまくなりたいこと																	図案を見ないでやりたい	
次の作業で頑張ること				ごさんの模様をも っと割せるように なり					もっと多く作る			ごさんの模様を間違 えなくて割すこと		ごさんを割すこと			丁寧に割す	
作業中のエピソード記録				6/5のエピソード ・キーホルダーの見本を見て「うわぁ～ 売れそう！」と嬉しそうに話す ・たくさん売るために、ごさん割しの時 間を増やせば良いと、自分の考えを発表 する ・弘大に向かう道中に「初めて販売す る。すごく楽しみでワクワクする！」と 話す ・弘大ラウンジにて、ここで販売するこ との意気込みを問うと「緊張するけどが んばりたい」と話す ・弘大ラウンジでアンケート係のシュミ レーションをした時、お客さん役の教師 に積極的に話しかけたり、応答したりし ていた。 ・「弘大の廊下でポスターを見てくれた 学生とやりとりしたとき、学生が「は い」と言ってくれて嬉しかった。ぜひ販 売会に来て欲しい」と話していた。											・参観日の時、お母 さんが「はい！」と 言っていた。8月生ま れのお母さんの誕生日 プレゼントの気持ちで 割した ・白い布にどの色の糸 で割りたいか選んでも らったところ、ピンク 色の糸を選んだ。理由 を聞くと「小学部の子 とかA先生が好きそう だから選んだ」と話す			

生徒の学習記録シート

生徒C (中1男子)

・内的(変化)と評価したセルを黄、
 ・外的(変化)と評価したセルを緑、
 ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を黄、で示す

学習スパイラルの階層	1階層				2階層				3階層					4階層		
	学習活動 教師のしかけ	こごん研究所 事前学習	こごん研究所見学・ 事後学習	教育学部でチラシ配り、 販売会場の下見	制作	販売会での役割を理解す る、目標をもつ	弘大ラウンジにて受注・ 販売会	参観日受注販売の 事前学習	制作	制作	制作	販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付	教員からの受注開始	受注期間	保護者受注分の納品
期日	5月27日	5月29日	6月5日	6月11日	6月12日	6月17日	6月19日	6月24日	6月25日	7月1日	7月3日	7月4日	7月8日	7月15日	7月17日	7月22日
やる気	100	75	100	100	100	100	100	75	100	100	100	100	75	100	100	75
コメント	自分の力を出ききってお客さんに届けたい。	今日はこごんについて勉強をしよう。	素早く丁寧に研究所で勉強した成果を発揮する。	あと少しのまくらこを完成させるぞ。	昨日よりもっとまくらこを作るぞ。	販売の本番を思いっきり挨拶をがんばる	自分がこの試練を乗り越えられることをもっと証明したい。	だんぶりこの力加減を調整します。	販売まで少し残された時間でこごんを制します。	今週の販売のためにもっとこごんをがんばるぞ。	販売練習を本番と同じようにがんばります。	本番はもっと頑張るぞ。	こごんをすばやく頑張ります。	注文してくれた先生やみんなの家族のために作ります。	ラッピングを全部やります。	夏休み前の作業最後は絶対成功させるぞ。
①友達と協力																
②お客さんのため	○		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
③目標達成のため	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
④たくさん売る	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
⑤高等部に行く	○															
⑥先生に褒められる																
⑦こごん、はたおり上達			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
⑧時間前にある																
⑨仕事が楽しい	○						○									
※以前のこごんが有名																
その他自由記述	自分の力を発揮するため。	自分がどれだけ成長したかが楽しみだから。		自分の試練を乗り越えたから	自分ももっと試練を乗り越えられるって証明したい。	新たな試練を乗り越えたから。	自分のこごんのすごさを発揮したい	自分の力加減が調整できようになりたい	販売まで残された時間でこごんを制す。	自分のもっと売りたいという試練を乗り越えたから	自分のもっと売りたいという試練を乗り越えたから	自分が売りたいという強い気持ちに答えてみたいから。		自分の先生やみんなの家族のためにたくさん作ります。		
作業日誌から(本人と対話しながら記入)																
頑張ったこと			こごんを早く作った。集まりました。	まくらこを集めてできた。	まくらこの目標達成に向けて集中した。	発売。達成できた。	まくらこのスピードアップをめざした	力加減を調整した。	だんぶりを4つ作った	だんぶりこ2まくらこを3個作った。	だんぶりこ2まくらこを2個作ったこと。	本番の販売で友達の家や親の家族にこごんの色や柄に対して興味を持ってきてくれた。	まくらこだんぶりを先生たちに見せてよかった。	こごんを早く丁寧にできた。	梱包、配達すべて完成。	
うまくいったところ			こごんを制すこと	ちゃんとお客さんに商品を伝えられました。	相手に伝わりやすいように話した。	商品の説明をわかりやすいようにしゃべった。	だんぶりこの模様を迷ったことがよかったと思います。	力加減がよいと先生から評価が良かったです。	だんぶりこの制し方を覚えた	どんな色でもサクサクと作業を進めたことがいいと思いました。	挨拶、姿勢を頑張った				だんぶりこ、まくらこ、明確にできた。	
楽しかったこと			いつ、どこで、形など誰かに情報をしゃべること			こごん制しを制す時に夢中になった。	人にこごん制しの興味をもってもらうために、販売した。	慣れてきたから仕事も楽しい。	まくらこを制すこと	まくらこを制す	慣れてきた		制せば制すほど楽しい。誰かのために作ろうと思う。小学部・高等部の人にも作りたい。		ラッピングを全部完了。	こごん制しを配達したこと
嬉しい、うまくいかなかったこと			まくらこの模様が途中で	もっとまくらこを多くできるようにになりたい。	こごん制しを多くできなかった。	商品の説明を考えた。	もっと仕事が早くできるようにしたい。力加減	だんぶりを1個制すこと	足が痛くて立てなかった。	だんぶりをあまり制せなかった。			お母さんに模様のほっきり見えるようにしたい。			
もっと知りたいこと			次にもっと難しいかもしれないこごん柄があるかも		まくらこをできるかどうか。	本番で売りたい。もっとこごんのことを知りたい。	力加減がどのくらいか	他にどんな難しい模様が	いろいろな圖案							
うまくなりたこと			まくらこを3個作れるように		お客さんに伝わりやすいように話す。	説明をわかりやすくしゃべる。	だんぶりこの作り方	だんぶりこを3個以上制す	まくらこ、だんぶりこのスピードアップ		よい姿勢でやる	素早く丁寧にやる。		報告をすぐやる。		受注してくれた人の笑顔が見れてとても嬉しい。良かった。他の人とも一緒に作りたい。
次の作業で頑張ること			まくらこを3個作れるように素早く丁寧にがんばる	本番はもっと商品を伝えられるように頑張ります。はっきり具体的に話します。	販売を成功できるように頑張る。	7/4までにまくらこを0個以上作る。	力を調整しながら素早くこごん制しを頑張る。だんぶりこを5個作る。	もっと素早くだんぶりこを制す。	足を痛くしないように制す	もっとだんぶりこを作りたいです。	お母さんたちにこごん制しを持ってほしいから次はもっと頑張ります。	次はもっとこごんの模様をもっとほしいから次はもっと頑張ります。	次は油断せずに頑張ります。	もっとこごんの数を増やします。	もっと丁寧に頑張ります。	
作業中のエピソード記録			誰かに販売するのが楽しみ			販売時、トイレで「いやー、楽しいなあー」と話す。友達から接客の仕方が良かったとほめられ、嬉しそうにしていた。「みんなも接客がよかったよ」と返していた。			途中で足が痛いと言った保健室へ。どんなことにも耐えられるように。							登校時に家で父から注意されたことをきっかけにないで来た。その気持ちも切り替えられないまま作業をしていたため、失敗しても報告せず、そのままにしていたため個別に指導した。

生徒の学習記録シート

生徒D (中2男子)

・内的(変化)と評価したセルを青。
 ・内的(変化)と評価したセルを緑。
 ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を黄、 表示

学習スタイルの簡層	1 階層		2 階層					3 階層					4 階層					
	学習活動 教師のしかけ	こぎん研究所 事前学習	こぎん研究所見学・ 事後学習	製作	教育学部でチラシ配り、販 売会場の下見	製作	販売会での役割を理解す る、目標をもつ	弘大ラウンジにて受注・販 売会	参観日受注販売の 事前学習	製作	製作	製作	販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付	教員からの受注開始	受注期間	保護者受注分の納品	教員受注分納品
期日	5月27日	5月29日	6月3日	6月5日	6月11日	6月12日	6月17日	6月19日	6月24日	6月25日	7月1日	7月3日	7月4日	7月8日	7月15日	7月17日	7月22日	
やる気	75	100	75	75	75	75	75	100	100	75	75	75	75	100	75	75	75	
コメント	はたおりをがんばる	はたらくよ						緊張、ドキドキ、楽し み										
①友達と協力			○		○		○	○										
②右衛さんのため	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
③目標達成のため																		
④たくさん売る																		
⑤高層部に行く																		
⑥先生に褒められる	○																	
⑦こぎん、はたおりに通																		
⑧待期間にある																		
⑨仕事が楽しい																		
⑩弘前のこぎんが有名																		
その他の自由記述												参観日のお母さんたち のこと話す	お母さんは家族(お母 さんお父さん方)のこ と話す					
作業日誌から(本人と対話しながら記入)																		
頑張ったこと				手紙を届けること	はたおり	こぎんざし	販売頑張りました。販 売ドキドキした。楽し かった、販売すること。	針に糸を通すこと	こぎん刺しの豆こ	こぎんざしをがんばり ました。	はたおりをがんばりま した	よく見て糸を通した	こぎんざしで間違わな いように刺した。	お母さんのために作っ た。母さんのお母さん のも作った。生徒Dさ んのお母さんにも作っ てみたい。	注文しているこぎんを 作った。	はたおり30cm	はたおり、こんぼう、 配達	
うまくいったところ				販売の練習「いらっ しゃいませ」の挨拶		販売の練習 挨拶	いっぱい売れた	模様 □みたいなやつ	模様				糸をとおすこと	糸を通すこと	糸を通すこと	糸通し	配達。話をした。「ア ンケートお願いします 」	
楽しかったこと				ポスターを貼ること		販売の練習 挨拶	販売すること	こぎん刺しの糸を通せ たから	こぎん刺し							こぎんざしをあと3個 がんばる。先生たちを 嬉しくしたいから。	はたおり	はたおり
嬉しい、 うまくいかないこと				販売の練習		豆こ	なかった	針をとおす	糸をとおすこと				アンケートをあげる仕 事が緊張した			糸	はたおり、糸通し	
もっと知りたいこと				わからない		ない	なかった	ない	ない									
うまくやりたいこと				挨拶すること		挨拶	販売すること	こぎん刺しの糸を通せ たから針をとおすこと	こぎん刺し								はたおり	
次の作業で頑張ること				こぎんざし「豆」	こぎんざし		販売で「カッコいいで すよ。」という。	うーんとき、ドキドキ する、教える○と□の 説明	こぎん刺し	こぎん刺し	こぎんざしの糸通し	はたおり	アンケートをお母さん たちに書いてください という。ほーとしな いでちょっと待ってくだ さいという。	こぎんざし	こぎんざし	こぎん	はたおり	
作業中のエピソード記録				販売会ドキドキすると 話す			客からおすめを聞か れると、「どちらの商 品もおすめですよ」 と話す。										キーホルダー届けよう 嬉しがっていた	

生徒の学習記録シート

生徒E (中1男子)

・内的（変化）と評価したセルを黄。
 ・外的（変化）と評価したセルを緑。
 ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を黄、で示す

学習スタイルの階層	1階層				2階層				3階層				4階層					
	学習活動 教師のしかけ	こども研究所 事前学習	こども研究所見学・ 事後学習	制作	教育学部でチラシ配り、 販売会場の下見	制作	販売会での役割を理解す る、目標をもつ	弘大ランジにて受注・ 販売会	参観日受注販売の 事前学習	制作	制作	制作	販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付	教員からの受注開始	受注期間	保護者受注分の納品	教員受注分納品
教師のしかけ？ 動機付け？				チラシ配り 販売会場の下見			販売会での役割を理解す る、目標をもつ	弘大にて受注・販売会	売売したので在庫0状態でピンチ	参観日で販売会を行うこと を伝えたい？			販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付！	完全受注の個数を発表・ 協力して作るぞ！	保護者や教師の完成品を ラッピング	保護者からの受注分を持 たせた	教師からの受注分をラッ ピングし、直接届けた
期日	5月27日	5月29日	6月3日	6月5日	6月11日	6月12日	6月12日	6月12日	6月19日	6月24日	6月25日	7月1日	7月3日	7月4日	7月8日	7月15日	7月17日	7月22日
やる気					75	75	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
コメント				よし、がんばるぞ	今日もがんばるぞー！			いっぱい売れるようがんばるぞ！	7月4日までがんばるぞ！	今日もみんなで10個目標に向けてがんばるぞ！			販売練習、話すことを頑張りました	販売がんばります。	今日もがんばるぞ		今日もがんばるぞ	夏休み前まで頑張ります
①友達と協力																		
②お客さんのため																		
③目標達成のため																		
④たくさん売る																		
⑤先輩部に行く																		
⑥先生に褒められる																		
⑦こども、はたお礼上達																		
⑧時間前になる																		
⑨仕事が楽しい																		
⑩弘大のこどもが有名																		
その他自由記述				チラシ配りががんばる、 当日40個くらい売りたい	他にがんばりたいことあ りますか？「販売の時 は、分かりやすく説明 したい」	「販売の時には、分かり やすく説明したい」(前 同同様)	売売するといいな、今日 もがんばるぞ	(商品の在庫が)ゼロに なつたから、お母さんた ちに作らないと、早く作 る。	みんなで協力して、こ ども10個つく。	目標達成のため、がんば るぞ！				受注した人のためにこ どもをいっぱい作る。	今日もがんばるぞ、頑 張って作る	がんばってつくる		
作業日誌から(本人と対話しながら記入)																		
頑張ったこと				チラシ配り、大学の学生 にたくさんアピールし た。	こどもを時間内につい ぱい作ることに 成功した。	お客さんが7人お見え になりました。7個 の販売。売れたこどもの 記録写真を撮ったり、アン ケートを学習した。	4つ豆こ、前より早くで きるようになった。	前半、後半の作業で、前 は1個ずつ、2個作れ た。今日は、少し、作業 量が増えた。	4つ豆こを、うまくでき たこと			販売練習、お客さん (役)に声をかけた	こどもの販売	実習生がたくさん来て (見学)、あいさつ・返 事をしっかりできた。	新しい豆こもよう	豆こ4つのもよう	ラッピング、あいさつ	
うまくいったところ				こども削し、ミスもあ ったけど、うまくいった ところもあった。	こどもをいっぱい作れ てよかった。	上手に話をすることが できた。	前半、後半、少しずつ完 成できた。前より早く なった。	2個、こどもが完成し た。よく見て、仕事をし ました。	前半1個、後半2個作 れるようになったこと、			デザイン、いろいろなこ どもをお客さん(役)に伝 えた	販売と、話すこと	子供と、新地先生の依 頼を受けて4つ豆こを作 ったこと。	新しいのを作ってみ たら、難しくて、できた のは1個だけでした。	ラッピングの作業がうま くできました。	しっかり、しずかに仕事 に集中すること。	
楽しかったこと				こども削し、進んで作 れるようになった。大学 の人にアピールしてうまく 話せた。お客さん(学 生)に宣伝できた。	販売の練習の時、うまく 写真をとれた。(売れた デザインの記録用写真 係)	弘大の生徒たちが、いっ ぱい来てくれた。	別し布と糸の色決め。先生 と話しながら、自分で選 んで刺してみた。紫、赤で した。	今日は赤と緑の組み合わせ で刺しました。クリスマス カラーです。	今日は初音機カラーになり ました。紫、緑の組み合 わせだからです。			まだこれからです(今日は まだ練習なので)	販売	えらい先生のためにこ どもを作ったこと。	受注を受けた先生のため に、いっぱい作れたこと	(体験に来た生徒と知り合 いだった)	土曜先生、谷村さん、 黒谷先生に、完成したキー ホルダーを届けたこと。 喜んでくれたからです。	
嬉しい、 うまいかないこと				案外、今日はなかった	今日は、ない	ない	ない	ない	ない	ない	ない	ない	今日は無かったです。	新しい豆こもよう	ない	ない	ない	
もっと知りたいこと				こども削しをいっぱい 作れるようになりたい	なかなか、ない	また、7月4日に販売が あるので、がんばる。	ない	もう少し、いっぱいつく れるようになるコフ	ない			ない	どんどん作れるようにな りたい！	今日は三機先生の自分 より早くアドバイスしてく れた、と思います。	色んな種類に挑戦してみ よう。			
うまくなりたこと				1〜3・5(こどもの削 し目)や、あるところを とスなく切り切れるよ うになりたい	もっとうまくならない こども削しを早く作れる ようになりたい	こども削し、早く(先生)に 教わりたい。(完成後 を悔やまずに、完成し たらすぐに報告して時間の ロスをなくす。)	早くできるようになり たい。	早くできるようになるこ と。	4つ豆こも、早く、うまく できるようになるコフ			4つ豆こも、早く、うまく できるようになること	どんどん作れるよ うになるコフ					
次の作業で頑張ること				こどもを早く作る	6月17日、販売がある ので、うまくいくこと で(本人の言葉)	7月4日、参観日の販売 頑張りたいです。	うまく、はやく、こどもを 削ること。	次もみんなで作れて10 個作る	早く作れるようになるこ と。7月4日に向けて、頑 張ります。			販売、頑張ります。 今回は、前(大学ラン ジ)よりもお客さんは少 ないけど、そのため頑張 ります	次の販売会があれば、頑 張ります。	次もいっぱいできるよ うに...	豆こをいっぱいできるよ うにがんばる！	豆こをいっぱいできるよ うにがんばる！		
作業中のエピソード記録				販売会場(ランジ)を 見て、「この中でやるの か」とどこかにコメ ント	販売会中、売り場全体をよく 見て、「いらっしゃいませ」 (挨拶がなくていいかな) を繰り返すも早く、大きく 出す。 お客様ご自分から声を掛け、 「接客がすごく上手だった」 と話す。 アンケート係3人で、お互い が役割が、色んな声がある とこっちは受け取るよ ！」と状況に応じて全員 士で協力して仕事をします。	「弘大のアンケートの結果 を見て、びっくりした。 (商品の売れ行き)100 点を超える人が多かったか ら。」							楽しさと(充実感)とも に頑張ったことをばさば さと話す	受注を受けた教員、「黒田 先生、山崎先生のために作 りました」と、と対話の中 で話す	「今日もできました！」と 対話中に笑顔で話す	受注製品を届けた際に 「ありがとう」と言っ てくれました。 慣れて、面白かったです。		

生徒の実習記録シート

生徒F (中2男子)

・内的(変化)と評価したセルを青、
 ・外的(変化)と評価したセルを緑、
 ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を黄、で示す

学習スパイラルの階層	1階層		2階層				3階層					4階層							
	学習活動 教師のしかけ	こざん研究所 事前学習	こざん研究所見学・ 事後学習	制作	教育学部でチラシ配り、 販売会場の下見	制作	販売会での役割を理解 する、目標をもつ	弘大ラウンジにて受 注・販売会	参観日受注販売の 事前学習	制作	制作	制作	販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付	教員からの受注開始	受注期間	保護者受注分の納品	教員受注分納品	
期日	5月27日	5月29日		6月3日	6月5日	6月11日	6月12日	6月17日	6月19日	6月24日	6月25日	7月1日	7月3日	7月4日	7月8日	7月15日	7月17日	7月22日	
やる気				75	100	100	75	50	10	100		50	100	50	50	50	50	50	
コメント																			
①友達と協力				○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
②お客さんのため																			
③目標達成のため																			
④たくさん売る				○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
⑤順番に行く				○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
⑥売場に置かれる																			
⑦こざん、はたおり上達																			
⑧時間割にある																			
⑨仕事が楽しい																			
⑩弘前のござんが有名																			
その他自由記述								「緊張」		「先生にほめられるように」コメント			「先生にほめられるように」「明日、参観日」コメント				「お母さん(から受注した)こざん」とコメント		
作業日誌から(本人と対話しながら記入)																			
頑張ったこと				チラシ配り	「わかんない」	機織り	販売	こざんざし(初めて、こざんざしに取り組んだ)	機織り、こざん刺し	機織り、こざん刺し			こざん刺し1個完成	拭く仕事(キーホルダーケースの汚れをふく自分の仕事)			機織り	機織り	
うまくいったところ				キーホルダーケースの、フィルムはがしの仕事		機織り	キーホルダーケースを、(メガネ拭きで)きれいに拭く仕事			機織り、こざん刺し			こざん刺し1個完成						
楽しかったこと				チラシ配り、大学に行ったこと		キーホルダーケースを、(メガネ拭きで)きれいに拭く仕事	お母さんと話すこと	音をかきける						「お母さん、楽しかった」				「お母さんにキーホルダー」	
嬉しい、うまくいかないこと								こざんざし											
もっと知りたいこと																			
うまくなりたいこと																			
次の作業で頑張ること				キーホルダーケースのフィルムはがし	キーホルダーケースのフィルムはがし	キーホルダーケースを、(メガネ拭きで)きれいに拭く仕事		こざんざし	機織り	機織り	キーホルダーケース	販売、「ふきふき」キーホルダーケースを、(メガネ拭きで)きれいに拭く仕事	機織り	機織り		シレッダー作業			
作業中のエピソード記録				教師からの音声言語での対話に、本生徒からの答えはなかなか言語化の難しさが見えるが、今後の作業学習の展開についての説明をよく見て、よく聞いていた。	コメントには表れないが、この日、今年度初めて、自立して機織りができた！			初めてこざんざしに取り組む。教師の支援を受けてなんとか完成、難しさ/充実感？	機織り、自立して18センチメートルほど織る。教員がおおげさに拍手で賞賛すると、教員と目を合わせて、笑う	機織り3.5分自立	こざん、4連の豆こを6期ほど完成	活動開始はおふざけの様子あり(教師の反応を誘発)	販売後の通常の機織り作業(保護者参観)機織り機織りの操作間違いはあるが、母の前で、活動の序盤、注目行動などで自立して1.5分ほど取り組む。	母の受注こざん、4連豆こ、支援を受けて完成		活動開始時、初めて、自分の目標を考えて、実行のある数値目標を書く	機織り先生に受注こざんを直接納品する、緊張していたが嬉しそう		

生徒の学習記録シート

生徒G (中3男子)

・内的（変化）と評価したセルを青。
 ・外的（変化）と評価したセルを緑。
 ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を黄、 示す

学習スパイラルの階層	1階層		2階層					3階層					4階層					
	学習活動 教師のしかけ	こざん研究所 事前学習	こざん研究所見学・ 事後学習	製作	教育学部でチラシ配 り、販売会場の下見	製作	販売会での役割を理 解する、目標をもつ	弘大ラウンジにて受 注・販売会	参観日受注販売の 事前学習	製作	製作	製作	販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付	教員からの受注開始	受注期間	保護者受注分の納品	教員受注分納品
	5月27日	5月29日	6月3日	6月5日	6月11日	6月12日	6月17日	6月19日	6月24日	6月25日	7月1日	7月3日	7月4日	7月8日	7月15日	7月17日	7月22日	
やる気				100	100	75	100		100		100	100	100	100	100	100	100	
コメント				集中する	もっと商品をつくる	ケース（キーホルダー） に入れるためのこざんを 刺すのをがんばります	全部売る	沢山つくる	沢山刺して売るぞ			キーホルダー用のこ ざんを刺します	商品を沢山売るため に刺す		僕はこざんを丁寧に刺 します。	僕はこざんを丁寧に刺 します。	僕はこざんを丁寧に刺 します。	僕はこざんを丁寧に刺 します。
①友達と協力																		
②お客さんのため						○「大学生のため」		○	○					○	○	○	○	
③目標達成のため												○			○	○	○	
④たくさん売る					○			○	○			○	○	○	○	○	○	
⑤高等部に行く												○	○	○	○	○	○	
⑥売場に賣められる												○	○	○	○	○	○	
⑦こざん、はたおり上達															○	○	○	
⑧時間割にある															○	○	○	
⑨仕事が楽しい															○	○	○	
強弘前のござんが有名					○	○	○	○	○			○	○	○	○	○	○	
その他自由記述						「みんな売れたら嬉 しい、売れなかったら 悲しくなる」												
作業日誌から（本人と対話しながら記入）																		
頑張ったこと									3個できた。まだで きなくて残念。	こざんを刺すこと	こざん	機械りの完成					お母さんの（受注製 品）のためにこざんを刺 したこと	
うまかったところ									1個完成	はなこ15個		機械り、ゆっくり、 紅色になるように					もう少しで教頭先生の （受注製品）ができあ がります	
楽しかったこと						大学の入（学生）に 「販売会に行きます 」と言われて嬉し かった			楽しかった	もっと刺したかった		ない					お母さんのため	
難しい、 うましくないこと						大きな声で話した ら、疲れたかった、 やさしい声で話すこ と（が難しかった）			花っこ15目を刺す こと		ない	ない					ない	
もっと知りたいこと									こざんをたくさん 作ってほしい キーホルダーを作る			ない					ない	
うまくなりたこと						もっと集中してよく 見て、こざんを刺す こと			集中する	丁寧にこざんをやる		こざん					もっと丁寧にゆっく り。早く刺すのがしま す。	
次の作業で頑張ること						みんなで2.5個作る			キーホルダーのこざん を刺す	時間を守ること	もっと沢山つくる	こざんを刺すこと					もっと丁寧にゆっく り。早く刺すのがしま す。	
作業中のエピソード記録			「こざん刺して、ダイヤの 模様を作っています。」 質問「どうして、こざん 刺しは生まれたのです か。」		やる気十分の様子を 見せる。 事前学習後、チーム のリーダーとしてエ イエイオーをした い、と話す。 自分から学生に話し かけて宣伝する。		販売時、周囲の友達 の状況を見て、お客 さんに待ち時間が生 じた際に「少々お待 ちくださいね」と声 をかける。 「やさしい声では話 すのをがんばりま す」		「みんなを責はせたい 」 「みんなが嬉しい （くなるようにした い）」		こざんの刺し方、出 来上がりがふくら 上がるように意識 して刺していた		（参観日、振り返りの 活動時間が取れず…）	間違えた時、すばやく 報告するようになる。	新しい「四つ葉」の模 様を刺せるようになる。		「もっとみんなに、ア メリカの人とか（に売 りたい）。 売れたお金で八戸で… （？）」	

生徒の学習記録シート

生徒H (中3男子)

・内的（変化）と評価したセルを青、
 ・外的（変化）と評価したセルを緑、
 ・どちらの側面も含むだろうと評価した変化を黄、で示す

学習スパイラルの階層	1階層		2階層					3階層					4階層				
学習活動 教師のしかけ	こぎん研究所 事前学習	こぎん研究所見学・ 事後学習	製作	教育学部でチラシ配 り、販売会場の下見	製作	販売会での役割を理 解する、目標をもつ	私大ラウンジにて受 注・販売会	参観日受注販売の 事前学習	製作	製作	製作	販売会の練習	参観日にて販売会 完全受注受付	教員からの受注開始	受注期間	保護者受注分の納品	教員受注分納品
期日	5月27日	5月29日	6月3日	6月5日	6月11日	6月12日	6月17日	6月19日	6月24日	6月25日	7月1日	7月3日	7月4日	7月8日	7月15日	7月17日	7月22日
やる気				75	75	75	75	75	75		75		75	75	75	75	75
コメント					機織りを頑張る	機織りを頑張る	販売を頑張る	機織りを頑張る	機織りを頑張る			機織り、毛糸頑張ります	機織り、毛糸頑張ります	機織り、毛糸頑張ります	機織り、毛糸頑張ります	機織り、毛糸頑張ります	機織り、毛糸頑張ります
①友達と協力							○	○	○		○	○	○	○	○		○
②お客さんのため					○	○(○○書と)	○					○	○	○	○		○
③目標達成のため				○							○		○		○		○
④たくさん売る																	
⑤高等部に行く																	
⑥先生に褒められる								○			○			○			
⑦ごん、はたおり上達				○													
⑧時間割にある				○	○	○	○	○	○			○					
⑨仕事楽しい																	
⑩私前のごんが有名								○									
その他自由記述																	
作業日誌から（本人と対談しながら記入）																	
頑張ったこと					機織りを頑張った	キーホルダーの直し 方、指紋がつかない ようにした								機織り		機織り	機織り
うまかったところ					赤い糸を使ったところ												
楽しかったこと					みんないったよ (?)	機織り、赤と緑										赤とピンク（の毛糸を 使ったはたおり）	
難しい、 うまくいかなこと					わかんない												
もっと知りたいこと					うん？												
うまくなりたいこと																	機織り
次の作業で頑張ること					赤い糸を頑張ります	販売の自分の係の仕 事を頑張る											黄色（の糸を使った機 織り）
作業中のエピソード記録		こぎん刺しは好きですか？→「大好きです」 こぎん刺しはなぜやっているの？→「わかりません」 自分で質問する、「こぎんざしは、いつからありますか？」		教室に入室する際にかたまる、しばらくして切り替えることができた	指紋がつかないようにキーホルダーのふちを持つことを理解して、実際にやっていった	母までしっかり、お家の人に自分のツイスターを売って、販売の条件を見せるも皆無反応がよい、2時間経ちっぱなしで頑張った 「お家さん、仕事でこれな、いって、機織り」 販売終了後、「やったー、（ガッツポーズ）全部売れた！」 言葉「よかったね」「早く、新しいの作りたーい！」 「お家さんにもあげたかった（うれしかったー）」	こぎん刺しに初めて挑戦する	実際の作業時間が様々な理由で、自分が想定しているより短かったと思われる（本人は満足するまで作業がしたい） そのためか、作業終わりの合図で、すぐに作業を替えることができなかった	切り替えてつまづくと、全体への作業終了の合図で切り替えることができず作業を継続してしまっ	今回は、作業終わりの合図を受けた際に、機織りの毛糸がちょうどなくなったため、スムーズに切り替えることができた	参観日、バタバタしたので始めのあいさつで切り替えがうまくいかなかったが、母の働きかけがあったためか、短時間で販売活動へ移行できた						日記の感想はいつもパターン化されたものだったが、今日は大学の菊地先生に製品を届けた充実感もあってか、「うれしかった」と記載していた。感情的なものを書いたのは初めてのこと