



## 販売活動をおえて……

6日(日)澄み切った青空の下、金栗コラソン大会が行われました。本校生徒は全て、起業体験活動の集大成として、6つの会社がそれぞれ企画考案した商品を販売しました。それはもう、みんな必死に頑張っていました。売れ残らないよう、大きな声で呼びかけ、知らない大人の人たちにチラシを配り、移動販売でなりふり構わず商品をアピールしていました。職場体験では得られない、営業体験ができていたのではなか、と思います。その成果もあって、全部の会社が完売することができました!!

最後は、残り1社の商品を他の会社の営業の生徒が手伝って販売にかり、最後の商品が売れた時は、自然と拍手がわきおこり、とてもいい雰囲気でお締めすることができました!! 11月11日(金)の経験をする事ができたと思います。

ただ、この起業体験活動を行う中で、一番生徒たちを成長させたところは、販売活動ではなく、**それまでの取り組み**だと思います。文化発表会での販売活動がおあつた後、それぞれの会社で、発表会当日の販売の成果や反省を踏まえ、改善策を考へ、対策を練ってきました。私は、これまで、この起業体験活動は、販売実習のひとつで、「品物を作って売る」というのが「メインなのか?」という具合に安易に考えていました。➤

➤しかし! 各会社の反省、対策会議を見て感動しました!! その話し合いの様子を見てると、言っちゃって「お、販売活動なんて、おまけみたいなものを感じるほどでした。自分たちの課題や悪かったところ、良かったところを見つけ、それに対して、どう改善していったらいいか。より良くするにはどのような方法があるか? 同じミスをしないようにするにはどんな対策をうたしたらいいか……」など、会社によって話し合いの形も、内容も様々ですが、それぞれで、「あつてもない、こうでもない、こうしたらどう?」といった議論を交わしているのです!

すごいですよね!! 私か中学生の頃には、とてもじゃないですが、こんな議論をやることはできませんでした。本当に**学力ではない、生きる力**を身につけているなと感じ、まさに**結果より、過程が大事**なんだな、と思える一場面でした。来週の18日(金)には、これまでのすべての活動を踏まえて、来年度に向けた議論をしてもいい、それを研究発表会として、玉名荒尾の学校の先生方にみんなの話し合い活動の姿を拜見してもらう予定です。生徒の皆さんの**創造力豊かな、活発な意見交換**を期待しています!!

保護者の皆様も、販売(購入)にご協力いただきありがとうございました。今後とも、学校行事に対するご理解とご協力をよろしくお願ひします!

### 今後の予定(11月)

- 3年生入試説明会
- 授業参観(人権学習) 学級懇談会
- ~ 3年生三者面談

なお、今後、起業体験活動をどのような形で取り組んでいけるか、学校として考え直しながら進めていきたいと思います。後日、保護者の皆様の考えもアンケートで聞かせていただきたいと思いますので、ご協力をよろしくお願ひします!!