

|                   |   |
|-------------------|---|
| 研究テーマ             | 生活や社会との関わりを深める技術・家庭科教育                  |
| 生活や社会との関わりを深める手立て | ロールプレイングの台本作りを通して、消費者トラブルを解決する方法を考えさせる。 |

## 第2学年4組 技術・家庭科学習指導案

指導者 ○○○○

GT (消費生活相談員) ○○○○

1 題材名 消費者トラブルを解決する方法を知ろう

2 題材の目標

- 自分や家族の消費生活について関心を持ち、よりよい生活を実践しようとしている。  
(生活や技術への関心・意欲・態度)
- 家庭生活と消費について課題を見付け、その解決方法を目指して工夫している。  
(生活を工夫し創造する能力)
- 物資・サービスの選択、購入及び活用について、必要な情報を収集・整理することができる。  
(生活の技能)
- 家庭生活と消費について、物資・サービスの選択及び活用に関する基礎的な知識を身に付けている。  
(生活や技術についての知識・理解)

3 題材について

(1) 題材観

現代の日本では、物や情報の多様化から、社会環境が大きく変化している。その中で、消費者として正しい情報を持ち、行動していく力が必要とされる場面が普段の生活の中で多く発生している。このような社会において、主体的に生きる消費者を育む視点から、中学生においても、消費者トラブルに関する知識だけでなく、かしこい消費者としての適切な対応の仕方を考えることは重要である。この題材を通して、家庭生活と消費について考えを深め、豊かな家庭生活への実践の手がかりとすることで、よりよい生活を主体的に工夫できる能力や態度を養っていくものとする。

(2) 生徒の実態

身近な消費生活と環境についてのアンケート (男子15名 女子20名 計35名)

|   |                                       |  |
|---|---------------------------------------|--|
| 1 | 今までに商品の購入やサービスの利用で失敗したことはありますか。       | はい15名 いいえ20名   |
| 2 | 1で「ある」と答えた人は、その後どのような行動をとりましたか。       | 何もしなかった7名 家の人に相談した7名<br>店に連絡をした1名  |
| 3 | あなたの身近で、消費に関するトラブルがあったことはありますか。       | ある8名 ない27名   |
| 4 | 3で「ある」と答えた人は、どんなトラブルがありましたか。<br>(記述式) | ・携帯電話の高額料金の請求・高額な問題集の購入<br>・店員に勧められて無駄な物を買ってしまった<br>・買ったはずなのに商品が入っていなかった |

本校の校区内は、ショッピングセンターが点在しており、インターネットによる通信販売を利用したことがある生徒も多く、消費行動の経験は豊富である。しかし、経験が豊富なだけに、今までに商品の購入やサービスの利用で失敗をしたことがある生徒も多い。失敗と考える内容を見ると、消費者としての自覚や消費生活についての知識が不十分であることが分かる。

(3) 指導観

「身近な消費生活」は、消費に関する実践的・体験的な学習活動を通して、消費生活についての基礎的・基本的な知識及び技術を習得するとともに、消費者としての自覚を高め、身近な消費生活の視点から持続可能な社会を展望して、生活を主体的に営む能力と態度を育てることをねらいとしている。そこで、言語活動を取り入れた実践的・体験的な活動を重視し、正しい判断や行動ができるようにしたいと考えた。本時では、消費者トラブルについてのロールプレイングを活用し、かしこい消費者になるための心構えを自分の言葉でまとめることで、消費者としての自覚を高めていきたい。

4 学習計画 (8時間扱い)

| 次 | 時 | 学習内容                            | 関意態 | 工・創 | 技能 | 知・理 |
|---|---|---------------------------------|-----|-----|----|-----|
| 1 | 1 | 自分や家族の身近な消費生活を振り返ろう             | ◎   |     |    |     |
| 2 | 2 | 生活の場にあった商品を選択しよう                |     |     | ◎  | ○   |
| 3 | 1 | 販売方法と支払い方法を知ろう                  |     |     |    | ◎   |
| 4 | 1 | 契約について理解し、消費者の基本的な権利と責任について考えよう | ○   |     |    | ◎   |
|   | 3 | 消費者トラブルを解決する方法を知ろう (本時は2時)      | ○   | ○   |    | ◎   |

## 5 本時の学習

## (1) 目標

ロールプレイングの台本作りを通して、消費者トラブルを解決する方法を理解することができる。

(2) 準備・資料 ・教科書 ・学習シート ・掲示用カード ・グループ活動用ホワイトボード  
・ホワイトボードペン ・消費生活センターからの資料

## (3) 展開 (・留意点 ◎生活や社会との関わりを深める手立て

G T ゲストティーチャー   評価)

| 学習内容及び活動   | 指導上の留意点と評価  |
|--|---|
| <p>1 本時の課題をつかむ。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;">消費者トラブルを解決する方法を知ろう。</div> <p>2 前時の学習を振り返り、契約の意味を確認し、消費者トラブルの内容について理解する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・訪問販売</li> <li>・キャッチセールス</li> <li>・アポイントメントセールス</li> <li>・マルチ・マルチまがい商法</li> <li>・催眠商法</li> </ul> <p>3 消費者トラブルのロールプレイングを通じて、適切な対応の仕方を考える。</p> <p>(1) 教師と生徒でキャッチセールスの販売者と消費者を演じ、販売者の手口や消費者の態度について考える。</p> <p>(2) ロールプレイングのような場面において、もし自分が消費者の立場だったらどう行動していたかを考える。</p> <p>(3) G T から、消費者トラブルにあった場合の適切な対応と、かしこい消費者としての心構えについて聞く。</p> <p>4 身近で起こりうる事例をもとに、消費トラブルの台本を考える。</p> <p>(1) 台本作成の柱となる6つの項目を考える。</p> <div style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; padding-left: 10px; margin: 5px 0;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>①消費者トラブルの種類</li> <li>②いつ(状況・時刻)</li> <li>③どこで(場所)</li> <li>④何を(商品や契約内容)</li> <li>⑤どのようにして(勧誘方法)</li> <li>⑥どうなったか(消費者の反応)</li> </ul> </div> <p>(2) 台本の作成をする。</p> <p>5 自己評価を行い、次時の学習内容を確認する。</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・本時は、G T として消費生活センターの方から専門的なアドバイスを受けることを伝え、課題に対しての興味・関心を高める。</li> <li>・契約は約束と違って、法律で保護されるもので、販売者・消費者それぞれが責任を負うものだという点を確認し、台本作成の際に意識できるように確認しておく。</li> <li>・販売者は、商品を売るためにあらゆる工夫をしていることを確認し、商品を売ること自体が悪いのではなく、その売り方に問題がある場合があることを押さえる。</li> <li>・話し合いの際、グループのメンバーを販売者と消費者の2つの立場に分け、言動を分析させる。</li> <li>◎販売者の巧妙な手口と、消費者側の曖昧な言動の危険性について気付いた点を意見交換し、消費者としての適切な対応の仕方について新たな気付きを各自がもてるようにする。</li> <li>◎ロールプレイング中の消費者の立場を自分に置き換えることによって、普段の生活の中で、生徒自身が物資・サービスを購入する主体になっていることを認識させたい。</li> <li>・消費者トラブルを解決するためには、正しい知識や情報の収集、心構えが必要であることを生徒に伝える。(G T)</li> <li>・消費生活センターの冊子等を台本の作成の参考にさせる。</li> <li>・台本の構成として、①～⑥のポイントを最初に話し合いによって明確にし、ホワイトボードに記入することでグループで内容を共有させる。</li> <li>・台本作成の6つの項目がまとまらない班に対して、G T は各班にアドバイスをし、消費者からよく相談を受ける内容を紹介する。(G T)</li> <li>・台本の作成を通して、消費者が断り切れなくなる心理の表現の仕方や、人の心理をついた誘い文句を、教師と生徒の対話の中から導き出していきたい。(教師)</li> <li>・各グループでの活動を回りながら、消費者トラブルが次々と進化し、消費者を脅かす存在であることを意識させる。(G T)</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <p>ロールプレイングの台本作りを通して、消費者トラブルを解決する方法を理解している。<br/>(知識理解：学習シート)</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本時の生徒の頑張りを賞賛し、学習した事への充実感や満足感を味わえるようにし、次時の台本完成に向けて意欲を高める。</li> </ul> |