

京都市小学校社会科教育研究会  
会長 高向 健次

「魚屋の〇〇に行きました。おじさんの威勢のいい声が響いています。『ご希望通りに切りますよ』『今日のアジはタタキでもいけるよ』札には値段といっしょに産地も書かれていました。京都のものはほとんどありません。地図で調べると遠い地方から届いているものが多かったです。外国で獲れたものもありました。お客さんの話では、この店はお勧めの魚の調理方法も教えてくれるので、晩御飯をつくるヒントになってとても助かるそうです。お店のおじさんも『この間、教えてもらった通りに煮たら美味しかったという声を聞くと、またいい品物を仕入れようという気持ちになるよ』『料理の仕方も勉強しているんだよ』と、やさしく話してくれました。『中央市場までの仕入れは夜明け前なので大変だけどね』と言いながらも、おじさんの顔はうれしそうでした。」

3年生が社会科<商店のはたらき>の学習で地域のお店を見学したときの感想です。校区にある商店を訪れ、仕事の様子を観察したり仕事に携わっている人から話を聞いたりする活動を通して、販売の仕事の工夫と自分たちの生活とのかかわりについて気付いていく学習です。

お客さんとのコミュニケーションを大事にしなが自信をもって商品を販売する店主の姿。商品を目の当たりにして、その良さに気付き、値段と相談しながら店主の言葉を信頼して購入する消費者。3年生が感じ取った販売者の商品に対する誇りや、売り手と買い手との心のつながり。こんな温もりの感じられる売買行為(契約)は子どもたちの心にしっかりと残しておきたいものです。小学校における最初の消費者教育とも言えます。

ところが、今の世の中、このような対面販売だけではなく、もっと複雑になっています。利便性の追求から、カタログ販売やテレビショッピングといった通信販売、インターネット取引など、画像や映像でしか商品や販売者を見ることのできないケースが増えています。ときには販売者の姿すら見えない場合もあります。また、売買という取引行為も現金を介することなく、クレジットカードを用いるケースも増えてきています。

そのような中、利便さの裏で様々なトラブルが起きていることを子どもたちに教える必要があります。悪用する人が後を絶たない現実を純真な子どもたちに教えなければならないことは、とても残念です。貴重な体験を通して売買行為(契約)にはほのぼのとした心温まるものがあることに気づいた子どもたちに悪質な行為を教えるのはつらいことです。しかし、子どもたちが被害者にならないためにも教えないわけにはいきません。

