



さゆりっ子

No.5

文責 若林一成

ドキュメンテーションと 計画的、組織的な保育の質の向上

「保育型ドキュメンテーション」とは、

保育士が映像を交えて一日の保育を見返し、子どもたちの思い、願いをとらえ直し、実態に合った環境づくりに取り組むことを目的にしています。



このドキュメンテーションを活用して保護者の皆さんと共に子どもたちの成長を実感し合い、子どもたちにとってよりよい園や家庭の環境を作っていきたいと思っています。(ラーニングストーリーや毎月のお誕生会のお話もその一つになります。)

ではどのように環境づくりを進めているのでしょうか。

保育上のねらい(保育所保育指針、幼稚園教育要領等)・見通し・計画を持ちながら、一番大事な「子どもの姿」から柔軟に保育を展開する「カリキュラム」も大切な取り組みです。今年の1学期、年少さんでは次のようなカリキュラムのもと、保育が行われました。

「感触遊び」

○ねらい 様々な素材に触れて感触を確かめることで、指先の感覚を育み、「これに触ったらどんな感じがするだろう」と想像力や思考力を高める。

○活動の計画

- ① 6・7月壁面づくり
かえるの水たまり ハンドペインティング
- ② 七夕制作 泡と絵具
- ③ 水と泥あそび プール
- ④ 片栗粉あそび



〈七夕制作のようす〉

「普段、活動にあまり積極的でない子や汚れに抵抗がある子も笑顔を見せる姿があり嬉しく思った。固まる、溶ける、気持ちがいい等それぞれが感じたことを伝えられるようになったことも成長を感じる。」といった言葉を年少さんの先生方が語り合っていることもとても嬉しく思います。その先には「次はどんな活動が合うかな？」と前向きな姿勢が見えてきます。

学年全体で、更には園全体で計画的に保育を進め、保育士全員がその結果を共有し合い、組織的に(みんなで)保育の質を高めていけるのが理想であると思っています。

虐待（8／3）

千曲市虐待防止ネットワーク会議に出席しました。令和4年度の千曲市における虐待通告結果から気になったのが「被虐待児（虐待を受けた子ども）の年齢」。0歳～高校生で「学齢前の子ども（0～6歳児）」が占める割合が60%を占めていました。この傾向は年々増加傾向にあり（R2：28%、R3：44%）、長野県全体でも同じようでした。どうしてこのようになってきているのでしょうか。年々、子育てにやりにくさを感じるようになってきている、つい感情的になることがある。悩みをかかえてもだれかに相談するまでは踏み込めない等々もっと、もっと様々な要因があるかと思います。

しかし、まだまだ思うように自分の思いを、気持ちを伝えることができにくい幼い子どもたちを大人の非情な行動から避けなくてはならないことは言うまでもありません。

純真な笑顔で語りかけている子どもたちが真っ直ぐに成長していく姿を見守るのは大人の大事な役目ですね。

AI（7／28）

今年も全国学力・学習状況調査（以下：全国学テ）が実施されました。全国の小学6年生、中学3年生を対象に国語、算数（数学）、英語、理科の定着度を調査し、学習内容が子どもたちに適したものになっているか調べ、将来の学習内容を見直したりするための資料になります。そして得点が発表されると長野県の学生は全国平均に比べて？と気にするのは教育にかかわる者であれば当然であると思います。今回、もっと気になったのはその実施方法でした。来年度からはタブレットですべて回答するようになる。（今まではすべて紙面、記述式）そのために現在5年生はその練習を始めていると聞きました。「記述式（作文）の採点は？」と聞くと、もちろんAIが採点することのこと。必要な単語、数字などの基準は設定できても、記述の仕方はどこまで得点に反映できるのか大いに疑問に思います。「AIの性能を知らないからですよ。」と専門家に一蹴されてしまうのかも知れませんが、いよいよ教育の「個を見る」世界にまでも機械化が浸食してきているようにも思いました。数値が人を評価する流れが加速していくのでしょうか。

毎日、園児たちの遊ぶ姿が広がる園庭を眺め、「子どもの姿から学ぶ」がすべてである保育の世界がとても貴重に思えました。

老舗の和菓子屋（7／29）

先日、和尚さんからお話を聞く機会がありました。

老舗の和菓子屋さんはこちら20年、品ぞろえを変えたことがありません。そこで店主は「そろそろ、新しいお菓子をつくってみようか。」と新作づくりに取り掛かり、やっと出来上がりました。手間がかかる分、一日に50個作るのが精いっぱいですが、その分出来栄えには自信がありました。

ところが店頭に出しても一向に売り上げが伸びません。店主は悩んだ末、一つだけやり方を変えることにしました。するとどんどんお客さんが増え、一度に5個、10個と買っていく方が出るほどになりました。いったい店主は何をしたのでしょうか。

「パッケージを変えた？」「チラシを配布した？」

「値段を下げた？」「作り方を変えた？」

いったいどんなことをしたのでしょうか？

それは「限定50個」と表示して売り出したんです。

「限定」の一言が人の心理を動かすのですね。「それしかないのだから…」

考えてみれば私たちが「今、ここにいることも、ある意味限定です。」様々なご加護をいただき、縁あって今を生きています。感謝の気持ちを忘れずに、精いっぱいの恩返しをしていきたいものです。

