

出前授業のポイント

企業
向け



お話ししたい内容(例)

- ・働くことの大切さ、意欲、楽しさ、苦しさ、生きがい
- ・これからの社会で生きていくために必要な力（気力、体力、学力、人間力、社会性など）
- ・時代や社会の変化、世界の動き、日本の役割
- ・子どもの頃に抱いていた夢や目標
- ・なぜ今の職業を選んだのか
- ・学校での勉強がなぜ大切か

子どもたちに…

出前授業により期待される効果

- ◆働く大人の「生の声」を聞かせたり「ホンモノのすごさ」に触れてもらったりすることができます。
- ◆働くことの大切さや喜び、生きることの素晴らしさを伝えることができます。
- ◆将来に対する夢や希望を持たせることができます。
- ◆先生や保護者以外の大人と触れ合うことで、コミュニケーション能力を高めることができます。

話の組み立て方の例

時間：通常の時間割で、小学校45分／中学校50分

自己紹介

- * 会社の紹介、自分の仕事内容など。

身近な話題

- * 地域の話、自分の小学校、中学校、高校時代のこと、テレビの話、趣味や特技、仕事以外で熱中していることなど、身近な話題で子どもたちの関心を引くようにします。

本題

- * 話だけでなく体験的な活動も盛り込むと、子どもたちの興味もいっそう増します。
- * 最後に「学校で学んだこと、経験したことは、実社会に出ても役立つ」と子どもたちを励まします。

質疑交流

- * 最後の10分程度は質疑応答に当てます。
- * その場で答えられない質問も、あとで必ず回答するようにします。

ポイント

◆ゆっくりと、できるだけ大きな声で話します。

◆できるだけやさしくわかりやすい言葉*で話します。

◆教壇では、教室全体を見渡すようにします。小学生に質問する際は、児童の近くに行き、視線を低くし、目線を合わせるようにします。

◆話の合間に質問等を入れながら子どもたちの発言を引き出すといった、対話形式も効果的です。

※「やさしくわかりやすい言葉」とは…

出前授業では、対象の子どもたちの学年に合わせて、できるだけ平易な言葉遣いで話す必要があります。たとえば、大人にとって当たり前の「企画」や「営業」という言葉ですら小学生には理解しづらいものです。それぞれ、「計画を立てること」、「商品をお客様に売る仕事」などと言い換えて説明する必要があります。

配慮すべき表現については、あらかじめ教員に確認しておくことが大切です。



✓ 出前授業—学校との事前打合せチェック事項

出前授業を実施する際に、事前に打ち合せておくべき内容として、次のような事項が挙げられます。必要に応じて電話やFAX、メール等を利用して連絡を密にするようにしてください。

✓	打合せ事項
	実施日時(時間帯)、対象学年、児童生徒数、実施場所の確認
	学校(教員)が何を学ばせたいのか、「目的」の確認
	児童生徒の理解度(今、学校で何を学んでいるのか)の確認
	当日のテーマ、授業内容についての確認
	注意すべき言葉遣いや態度についての確認
	お互いの連絡先と連絡可能な時間帯の確認
	入校方法、駐車場、教室の場所についての確認
	演台の位置や会場の配置(グループ形式等)についての確認
	プロジェクター、スクリーン、パソコン等機材を使用する場合、機材の有無や持ち込みについての確認
	資料の準備※1、印刷、配付方法等についての確認
	交通費、謝金等※2の支払いについての確認

※1 資料の準備について

【資料作成の留意点】

- ・小学生向けでは、できるだけ枚数を少なくします。中・高校生の場合は、授業時間内できちんと収まるよう事前に時間配分を考慮する必要があります。
- ・小学校・中学校・高等学校にかかわらず、文字だけでなく、写真・図・イラスト等を使うとより分かりやすくなります。
- ・実物の製品や作品、映像、衣装、実験器具など様々な「小道具」を用いると、子どもたちの興味を引くことができます。
- ・特に小学校の場合、使用する漢字に留意する必要があります。習っていない漢字は使用しないか、ルビを振るようにします。
- ・資料については、事前に教員に目を通してもらうようにします。

※2 交通費、謝金等について

学校では、外部講師に対する謝金等を用意できない場合がほとんどです。

なお、「我が社は学校教育サポーター」の登録企業は、教育CSRの一環として活動しますので、基本的に謝金は求めていませんが、出前授業(実技等)の内容によっては、実費がともなうことがあります。また、交通費については近隣では求めていませんが、遠隔地などの場合は、学校に負担してもらう場合もあります。