



みどりの風

平成26年3月3日発行

校報 第506号

〔みどりの風 第49号〕

練馬区立関町北小学校

またあなたから買いたい！

校長 大野 泰弘

私の手元に一冊の本があります。本のタイトルは「またあなたから買いたい！」。著者は、齋藤 泉さんとおっしゃいます。齋藤さんは、山形新幹線の車内アテンダント、つまり、ワゴン販売をお仕事とされていらっしゃる方です。私が齋藤さんにお目にかかったときはご出産直前でしたので、今はお仕事を休んでいらっしゃるかもしれませんが・・・。

ところで、この齋藤さんは、普通のアテンダントではなく、「カリスマ新幹線アテンダント」と言われています。なぜかという、齋藤さんは、乗客400名程の山形新幹線の車内で、片道だけで187個もお弁当を販売したり、1ヶ月で500個しか売上げのなかった「すきやき弁当」を1ヶ月間に7000個も買われるヒット商品にしたり、3時間半の乗車時間で、通常は平均7～8万円の売上げのところ、一度に20万円もの売上げをされたりするのだそうです。こういった実績が驚異的であるがゆえに「カリスマ新幹線アテンダント」と呼ばれるようになりました。

その齋藤さんの文章の中に、以下のような言葉〔一部〕が書かれています。

- | | | |
|---|---------------------------|------------------------|
| 1 | 今日の一瞬の出会い・・・・・・・・・・ | 毎日の変化に対応するために心がけて意識する |
| 2 | お客様の一步先を想像したもう一手間・・・・・・・・ | 意識をいかに実践し、活用していくか |
| 3 | 心にふれる二言目・・・・・・・・・・ | 心をこめた二言目がお客様の喜びに |
| 4 | 現場の声で商品も変わる・・・・・・・・・・ | 厳しく有難い指摘を生かすも殺すも現場次第 |
| 5 | 社長でもアルバイトでも・・・・・・・・・・ | 「仕事」を楽しめないのは実に「もったいない」 |

実は、齋藤さんは、商品開発を手がけるだけでなく、ワゴンを一つのお店に見立てて、仕事に就く前は1時間かけて販売戦略を練り、ワゴンに載せる商品を季節、曜日、天候、時間帯、客層等々にあわせ、いろいろと変えていらっしゃるのだそうです。そして、実際に車内販売を始めれば、「いかにお客様にご満足いただけるか？」を常に念頭において活動されているということです。まさに、その努力の積み重ねが伝説的な販売実績となっているのであり、プロ意識の表れであると申せましょう。

ところで、上記：1～5の言葉を学校教育に置き換えて、考えてみました。

- | | | |
|---|-----------------------------|--------------------|
| 1 | 子どもたちとの今日一日の出会いを大切に・・・・・・・・ | 子どもの変化に敏感に対応する心がけを |
| 2 | 子どもたちの一步先を見通した実践を・・・・・・・・ | 子どもの意識への効果的な働きかけを |
| 3 | 子どもたちの心にふれる二言目に配慮して・・・・・・・・ | 教師の言葉や眼差しが子どもの喜びに |
| 4 | 子どもたちの声で日々の授業の変革を・・・・・・・・ | 「授業が楽しい、分かった」を追究して |
| 5 | 校長も臨時職員も子どもたちのためにひたむきに・・・ | 「教育のプロ」としての意識をもって |

齋藤さんの言葉は、このように学校教育にも通じるものがあるように感じられます。

そして、究極的には「またあなたから買いたい！」の言葉のように、教育者として、「またあなたの授業を受けたい！」「またあなたの学級で学びたい！」「またこの学校に入学したい！」そう思っていただけのような教育実践を追究していかなければいけないと考えています。

本校のこの一年間の教育実践を省みて、このような言葉に表されるような成果となっているかどうかを真摯に、また、厳しく振り返るとともに、来年度もさらに力を尽くして、教職員一同、子どもたちのために努力していかなければいけないと心に刻んでいます。

結びにあたり、今年度、保護者の皆様、地域の皆様からいただいたご支援、ご厚情に深く感謝を申し上げます。来年度も引き続きよろしくようお願い申し上げます。