

○「マッチ売りの少女」がハッピーエンドになるためには

みなさんアンデルセン童話の「マッチ売りの少女」の話は知っていますよね。雪の降る大晦日の日、貧しいマッチ売りの少女は、恐ろしい父親にマッチをすべて売るまで家に入れないといわれ、みすぼらしい格好で、街ゆく人に「マッチはいかが、誰かマッチを買ってください」と言っ
てマッチを売ろうとします。しかし誰もマッチを買ってくれません。少女は寒さの中マッチを擦り、祖母の幻影を見ながら死んでいきます。

さて、この「マッチ売りの少女」のお話をハッピーエンドするためには、いったい何が大切でしょうか。みなさんがマッチ売りの少女になったつもりで考えてみてください。答えは1つではないと思います。皆さんなりに考えることが重要です。私は大切なポイントは、3つあると思っています。

1つめは、ものを売るためには戦略的に考えることが大切です。「誰に、何を、どこで、どのように売るのか」ということです。もしマッチ売りの少女が「買い物帰りの主婦層をターゲット」に「マッチと燻製のためのチップをセットで」「おいしいローストチキンを作ってみませんか」と「スーパーの出口で」声をかけたらどうでしょう。・・・食品科学科の生徒で出雲商業の生徒さんと一緒にそんな販売戦略を考えている課題研究チームがあります。意欲的な取り組みだと思いません。

2つめに大切なことは、やはりコミュニケーション能力ではないでしょうか。寂しげに小さな声で売ろうとしても誰も振り向いてはくれないでしょう。明るく元気に挨拶をすることがスタートではないでしょうか。・・・先日出雲地区の企業の社長様35名の皆さんに本校に来ていただき、新入社員に期待することを聞きました。最も多かったのは、やはり「相手を見て、にっこり笑って、明るく挨拶ができること」でした。出農ショップに主体的に参加してくれている皆さんは、実にステキな笑顔で挨拶をしてくれます。

3つめは是非皆さんで考えてみてください。自分はこう思うということがあれば是非校長室に話しに来てほしいと思います。

2学期も半分終わりました。後半は、農業祭、各種検定、各部大会がありますが、みなさんの主体的で意欲的な活動を期待しています。