

小児看護

THE JAPANESE JOURNAL OF CHILD NURSING, MONTHLY

8

Vol.47 No.8 AUGUST

2024

思春期にある人々を 取り巻く現状と支援



連載

ひらめく かがやく 子どもの力
子ども療養支援士との協働
子どもが治療に臨む
プロセスのサポート

へるす出版

佐藤聡美 Sato Satomi

聖路加国際大学公衆衛生大学院准教授

第37回 無言劇

「常識にとられるな」「常識を疑え」は熱血サラリーマンの世界だと思っていた。

子どもだけで売買するフリーマーケットをご存じだろうか。わが子が保育園児のときに子どもだけのフリーマーケットイベントでお客さんの体験をして、非常に気に入った様子であった。今回はお店屋さんとして売りたいという。イベントに申し込んでみたものの、なかなか抽選に当たらない。しかし、ついに当選した。すでに小学生になったわが子と私は喜んで出店マニュアルを読み、プラレールのお店の準備に勤しんだ。マニュアルには「陳列がきれいだと売れる」「値札を貼っておくとわかりやすい」「目玉商品の説明書きがあると喜ばれる」などと書かれていた。本当のお店のようである。いや、実際のお金を使うので、本当のお店なのである。

そうして迎えた開店当日。体育館のように広い会場では、100円や300円の値札が貼られたプラレールをきれいに並べ、わが子はお店を整えた。開店前カウントダウン。「5, 4, 3, 2, 1, スタート」とゲートが開くと、子どものお客さんがどっと押し寄せてきた。わが子は売れる期待に胸を膨らませているようであった。

まもなく、最初のお客さんがやってきた。ずっと考え込んでいる。おもむろに赤いプラレールを手に取り、無言でじっと息子を見つめている。わが子は、客人に

「開店セールで20円です」と言った。いきなり的大幅な値下げである。しかし、客人はびくとも動かない。初めての店主も、初めての客に戸惑っている。すると客人は静かにがま口の財布を開けて、店主に財布ごと差し出した。店主は客人の財布から20円を取り出し、財布を返した。「無言客」である。その帰っていく後ろ姿を見ると、どうやらおむつをはいているようであった。続く客人もみな、未就学児であり、男の子である。お金も数えられなければ、値札も読めない。とにかく、みな最初にプラレールをにぎり、店主の反応をうかがう。

隣の店も、その隣の店も、小学校高学年の子どもがアクセサリーやカードゲームを熱心に売買している。ところが、わが子の店だけ、未就学児であふれかえっているのだ。「お金ってなあに？」と店主に聞いてきた客人もいたらしい。

フリーマーケットを見守っていた私は参ってしまった。常識にとられて、一般的な出店準備をしてしまったからだ。プラレールが未就学児たちに人気であることを早く思い出すべきだった。

やはり、フリーマーケットでも臨床でも、自分の相手となる人はどんな人か、よくみて準備しないといけない。そう、「常識にとられるな」「目の前の人をみよう」。私たちがたとえ熱血サラリーマンでなかったとしても。

佐藤聡美

さとう・さとみ

聖路加国際大学公衆衛生大学院准教授。博士。臨床心理士、公認心理師。NPO法人エゴノキクラブ理事長。富山県出身。米国のBellevue Community Collegeを卒業後、お茶の水女子大学大学院修了。国立成育医療研究センターにおいて小児がんの臨床と研究に携わる。お茶の水女子大学特任講師を経て、現職。著書『看護師と家族でかなえる最高のサポート：子どもの入院から就学・就労まで』。工作好きな一児の母。令和4年度大谷賞(日本小児血液・がん学会賞)、第41回とやま賞受賞。