

「説得力のある手紙を書く」学習プリント 学習を始めて1時間目

# 2年「」組「」号 氏名「」

学習計画を立てよう

記入例

時間	日時	学習内容	学んだこと(学習のまとめや感想)	評価
1	9月19日	学習課題を設定する 「説得力のある手紙を書く」 学習計画を立てる	相手を説得するためには、相手のことを一番に考え、相手を決して責めずに、自分の思いを伝えなければならぬとわかった。 あきらめずに自分の気持ちを伝えることが大事だと思った。 Bさんの意見がとても参考になった。	A
2	9月22日	教材1と教材2の比べ読み 共通点 ポイント 相違点 留意点、工夫	メールも手紙も、相手のことを大切にしながら、自分のお願ひも必死に伝えていると思っ た。 相手との関係(親密度)の違いで言葉遣いや構成を変えなければならぬとわかった。	B
3	12月15日	職場体験を依頼する手紙を書く。	職場体験を受け入れてくださる事業所の方の立場を考えて手紙を書くことができた。 手紙には決まった書き方があるのだとわかった。(頭語、前文、主文、末文、結語) 敬語の使い方がなんとなくわかった。	A
4	12月17日	手紙を評価しあう。	みんな言葉遣いが丁寧に書いていてとても良かった。(敬語の使い方が良かった。) Aさんの手紙は依頼の理由が具体的に書かれていて、必死な思いが伝わってきた。	A

説得力のある手紙を書くポイント

- その一 相手の立場や気持ちを第一に考える。
  - その二 自分の依頼を具体的によくわかるように書く。
  - その三 相手が依頼を受け入れやすいような工夫をする。(譲歩、情報提供)
  - その四 相手との親密度にかなった言葉の使い方をする。(敬語表現)
  - その五 メールや手紙、電話や面会など(伝達)手段を選ぶ。
- 学習を終えて学んだこと

相手を説得する手紙を書くには、相手を決して責めないで、自分の願いを伝えることが大事だとわかった。あきらめずに言葉を尽くして自分の思いを表現することも大事だった。相手との関係(親密度)を考えて言葉遣いや伝達手段を変えたり、譲歩条件や情報を提示する工夫なども学んだ。