



さざんか

かとう学園 宗像市立河東中学校
学校通信第51号(R6. 3. 6)

先輩に学ぶ会～9年生が先生となって7・8年生に進路学習開催!

3月5日(火)、この日は9年生最後の決戦となる公立高校一般入試の日。9年生の多くが、各志望校に散らばってこれまで学習の成果を発揮しに受験校へ向かいました。一方、進学先が決まっている9年生は中学校に登校し、清掃活動や合唱練習等に励みました。また、9年生の一部は7・8年生のために進路に向けての自分の体験を話す「先輩に学ぶ会」に参加しました。7年生は各教室で、8年生は一斉に武道場でこの学習会を行いました。受験をめぐる経験を話し、7・8年生からは下記のようなたくさんの質問が出され丁寧に答えていました。



高校をどうやって選んだらよいのか。進路の決め手になったのは何か。体験学習の重要性。いつごろからどんな勉強をしていたか。受験勉強を始めた時期。面接でどんなことを聞かれるのか。勉強と部活をどう両立させたのか。入試の日の流れや前日や当日はどんな気持ちなのか。気分転換の方法。などなど。



授業研修の風景

今週は2本の授業研修が行われました。2本とも特別活動のうちの学級活動でした。パブリックな学級会を7年生でどう効果的にやるか。大人でも数十人のミーティングはむずかしいものです。話し合いのフレームワークのもと、学級の会議が行われました。

藤岡先生(学活)

3月5日(火)7年6組で行われた藤岡先生による学活の公開授業。8年生になる前に、クラスの課題を改善するためにどのような取組をするのかが話し合われました。



事前のアンケートにより、「授業中の私語が多い」と「掃除時間にきちんと掃除に取り組まない」という2つの課題が提示されました。この問題に対して活発に意見が出され、時にはグループで話し合いをしながら解決への取組が意見形成されていきました。正式に議長団をつくり、学級全体で会議にのぞむことは、それ自体意味のあることです。今日決まったことをみんなで取り組みましょう。

池邊先生(学活)

3月5日(火)7年3組で行われた池邊先生による学活の公開授業。学級の問題をクラスみんなで共有し、課題解決のために積極的な意見が出されていました。

7年3組で課題として出されたのは、「10分休みの過ごし方とチャイム席が守られていない」「給食時間の過ごし方」の2点でした。この2つについて、各個人でどう解決したらよいのかをほぼ全員がワークシートにびっしりと意見を書いていたのには驚かされました。そのせいもあり会議が始まるとたくさんの意見が公に出されました。



日本一の皿洗いを目指す人を誰も放っておかない ～ 中村文昭さんが師匠から叩き込まれた“4つの教え”～

“予測を上回る”ことに人は感動します。予測を上回るプレゼント、予測を上回るプレーや演技、予測を上回る仕事、それらは人を感動の渦に巻き込みます。今回紹介するのは、クロフネカンパニーという結婚式をプロデュースする会社の社長である中村文昭さんの話です。

中村さんは三重県の高校を卒業後、何の目的もつてもなく東京に向かいます。東京では様々なバイトを転々として、そんなある日、焼鳥屋さんで運命的な出会いをします。たまたま座った席の隣で中年男性が飲んでいました。そのおじさんの生い立ちの話を聞いて涙があふれ衝撃を受けます。そして、その場でその人に弟子入ります。中村さんは、生涯そのおじさんを師匠とします。その師匠の職業は、野菜や果物の行商でした。6人の仲間と3台の軽トラックで団地を行商する仕事です。中村さんは、この師匠から4つの教えを叩き込まれました。

1つ目が、「0.2秒の返事」。人からものを頼まれた時、人は必ず返事をする前に自分の都合や損か得かを考えます。しかし、この師匠のもとでは0.2秒以内に「はい、やります」という返事を習慣化されます。2つ目は、「頼まれごとは試されごと」。人から何か頼まれたら、自分が今、試されているんだと思って、頼んだ人の予測を常に上回る働きをしなければなりません。3つ目は、「できない理由を言わず」。そして、4つ目が、「そのうちと言わず、今できることをやる」です。

例えば、こんなことがありました。行商で、ある団地でのこと。お母さんたちと世間話をする中で、「今度ね、うちの娘、引越ししちゃうのよ」ということを耳にすると、手伝うことを約束します。引越し当日、師匠は弟子たちを集めて円陣を組み「おい、いいか。お前ら、わかっているな。これからやるのは、ただの引っ越しじゃないぞ」と言えば、中村さんたち弟子は「わかっています。予測を上回る引っ越しですよ」と答えます。すると、頼まれてもいないのに部屋をピカピカに掃除し、タンスや冷蔵庫もきれいに配置します。自治会で廃品回収があると聞けば、弟子たちは高齢者を休ませて自分たちで取り仕切ります。

そんなことを繰り返していたある日、こんな事件がありました。市場の仲買人たちが中村さんたちに嫌がらせをして、その日は6個入りのメロンを2箱だけ注文していたのが、何十箱も注文したように偽装されました。しかし、師匠は売りさばくことを弟子たちに提案します。メロンを軽トラック一杯詰めて団地に向かいました。団地でお母さんたちは中村さんたちから事情を聞くと、今度はお母さんたちが円陣を組んで何やらミーティングを始めます。それから1時間後、お母さんたちは手に包丁やラップを持って戻ってきます。それから何百人と客が押し寄せてきます。「あんたは2分の1だけ？ あんたは4分の1だけ？ いくらだから・・・」軽トラいっぱいメロンがほんの1時間で完売しました。お母さんたちが円陣をとり1時間の間に学校の名簿や自治会の名簿を使って手分けして電話をかけたそうです。「私たちの大好きな八百屋さんが困っているの。お願いだから、今日の子どものおやつはメロンにして」という具合です。

中村さんの師匠には、夢がありました。六本木にバーの店を持つこと。ある年、行商で稼いだ資金をもとに師匠は店を開くことにしました。4か月後にオープンです。中村さんにはバーテンダーになれると言います。そこで、中村さんは、ホテルの厨房(ちゅうぼう、台所)に修行に出されます。しかし、一週間たっても仕事は皿洗いばかりです。師匠に相談すると、「お前はいつもそうだ。自分に都合が合わないとすぐに投げ出そうとする。お前、その皿洗いを一生懸命やったのか？ その皿洗い、日本一を目指したのか？」と怒られます。次の日から、中村さんは気持ちを入れ替え、目の前に時計を置いて、秒針を横目で見ながら稲妻のような猛スピードで皿洗いに取り組みます。鍋を洗う時は、上のつけネジを外してまで隅々まで磨きあげます。そんなある日、ランチの時間が異常に忙しいときに、料理長が「野菜が足りない、誰かこの2千円で買ってこい！」と叫びます。中村さんの頭の中に「頼まれごとは試されごと」という師匠の言葉が走ります。誰も動こうとしない中、中村さんは0.2秒の返事でお金をパツとつかんで駆けだします。ものすごいスピードでスーパーまで走り、野菜をカゴに突っ込みます。演出も大事と、帰り道にあった水道で額を濡らします。厨房に戻ると料理長も料理人も皆びっくりです。「もう帰って来たのか。お前、そんなに走ったのか。汗びっしょりで。」と目を丸くしています。そんな中村さんを料理長は放っておきません。中村さんに料理をはじめ様々なことを教えていきます。さて、師匠のバーがオープンする日がやってきました。この日、料理長はたくさんのおつまみを作ってきて店を助けます。中村さんはうれしくてワンワン泣きながら料理長に抱きついたそうです。それから数年後、中村さんは師匠の店から独立し、念願のウェディング・プランナーの道を歩みます。

中村さんはこう言います。「頼まれごとは試されごとを実践して生きていくと、周りの人が自分の才能を見つけて道筋を作ってくれる。人を喜ばせるチャンスは人がくれる。頼まれたら、『あなたの予想を上回ります』を続ければ、必ず人に喜んでもらえる。」

