



# さざんか

かとう学園 宗像市立河東中学校  
学校通信第53号(R6. 3. 15)

## 世の中に たえて桜の なかりせば 春の心は のどけからまし

かつて在原業平が詠んだ名歌です。意味は、「世の中に桜がまったくなかったら、春の心はのどかだっただろうに」というものです。美しさを表す言葉を使わずに、桜花の美しさをこれほど見事に表現した歌はないと言われてきました。もうすぐ桜の花がほころびそうな季節になりました。

今日は県立高校一般入試の合格発表の日です。世の中にたえて受験のなかりせば・・・と言いたくなるころですが、1年後、2年後を見すえて勉強も頑張りましょう。本年度も残すところあと一週間です。

## 授業研修の風景

今週だけで5本の授業研修が実施されました。先生方は最後まで授業研究に抜かりがありません。生徒のみなさんも最後まで授業に集中していきましょう。

## 宮城先生(学活)

3月12日(火)8年2組で行われた宮城先生による学活の公開授業。話し合い活動の議題は「尊敬される9年生になるためにすべきこと」で、活発な討議が行われました。



8年生というより8.9年生と言った方がよいほどグループの話し合いや全体への発表がよくできていました。議題に対して各班からは、「学校を引っ張っていく。後輩を引っ張る。周りを見て行動する。自分の意見を伝える」など積極的に意見が出されていました。さすがもうすぐ9年生という印象です。クラス全体での合意形成は、「9年生に向けて授業中、積極的に発表する」となりました。

## 宮本先生(道徳)

3月13日(水)8年6組で行われた宮本先生による道徳の公開授業。宮本先生独特のユーモアのある語り口です。8-6の生徒は、ジレンマ教材を真剣に考えていました。

ヴィクトル・ユーゴーの名作「レ・ミゼラブル」を題材に、市長となったジャン・バルジャンが自分のかつての犯罪を告白すべきかどうか、自分だったらどうするかジレンマを8-6の生徒は各個人で真剣に考え、活発にグループで協議していました。主人公の生き方を通して良心の在り方について考えるベテラン教師らしい王道を行く道徳の授業の公開でした。



## 宮崎先生(道徳)

3月13日(水)8年3組で行われた宮崎先生による道徳の公開授業。社会科の授業と同じようにたくさんの映像資料を準備して視覚的にわかりやすい道徳です。

秋田県の竿灯まつりでの出来事を題材に、自分が住んでいる地域の良さを知り、どうかかわっていくのかを考える道徳です。宮崎先生は日頃の社会科の授業でも頻りに隣の人と話す機会をもうけているので、感想や意見を言い合うことに生徒は慣れていて、そのため、8年3組の生徒は班での話し合いもとても活発に行うことができています。



## 将来、なりたい職業は何ですか？ ～ 坂の上にあるちょっと素敵な“ケーキ屋さん”の話 ～

7・8年生のみなさんには、将来なりたい職業はありますか？ 卒業した9年生に入試面接で質問したところ、今年一番多かったのは、看護師でした。学校の先生も多かったです。ウェディングプランナーやグランドスタッフという回答も年々増えてきているようです。自動車関係、建築家、介護士、プロスポーツ選手というのも河東中の生徒には多い回答です。鳥類学者やファッションデザイナーもいました。全国的な傾向はどうかというと、今年発表されたLINE ヤフーの中学生アンケートでは、男子は、1位「国家公務員・地方公務員」、2位「スポーツ選手」、3位「You Tuber、Vtuberなどの動画投稿者」、女子は、1位「教師・教員・大学教授」、2位「歌手・ミュージシャン」、3位「国家公務員・地方公務員」という結果です。

さて、今回紹介するのは、少し風変わりなケーキ屋さんの話です。



ある町に少し緩やかな坂道をのぼりつめたところに小さなケーキ屋さんがあります。3人の女性スタッフだけのこじんまりして、あちらこちらに小さな花が飾られたお店です。

ある日の夕方、このケーキ屋さんが店を閉めようと片付けをしていた時のことです。中年の男性が血相を変えて店に駆け込んできました。

「すみません、バースデーケーキ、ありますか？」

店員さんがこの男性から事情を聴くと、今日は5歳になる娘さんの誕生日だそうです。朝、家を出がけに奥さんから「帰りにケーキを買ってきてね」と頼まれていたそうです。今日は会社での仕事が立て込んでいて、すっかり忘れていたそうです。自宅の玄関を開けようとした瞬間、「しまった」と思い出したそうです。それで、ときどき散歩のときに目にしていたケーキ屋さんを思い出して走ったそうです。

ところが、この日のケーキ屋さんには、もうすでにバースデーケーキは売り切れていて一つも残っていませんでした。店には代用できそうなショートケーキもロールケーキもありません。

そこで一人の店員さんが「もしかしたらうちの工場に、在庫があるかもしれない」と、工場に電話しました。

返事は「ない」でした。もう一人の店員が「本店か、他の支店にあるかも…」と連絡を取りました。しかし、やはりありませんでした。お父さんは、とてもがっかりしました。肩を落として帰ろうとします。そこへ、もう一人の店員さんがお父さんを引き止めます。「少々お待ちくださいませ」。

この店員さんは、自分のスマホで近隣のケーキ屋さんを調べ、片っ端から電話をかけてたずねました。

「今、当店に、バースデーケーキをお求めになりたいお客様がいらっしゃるのですが、あいにく在庫切れでして、そちらにバースデーケーキはないでしょうか？」

4軒目にやっとバースデーケーキがある店を見つけました。そして、お父さんにこう伝えました。

「お客様、〇〇洋菓子店には、まだバースデーケーキがあるそうですよ。〇〇洋菓子店なら、私どものケーキに勝るとも劣らない、おいしいケーキをつくっているケーキ屋さんです。」

そして、お父さんに、「お嬢さん、おいくつですか。ロウソク何本ですか。」「お名前は？」などを聞いてその洋菓子店に伝えました。最後に電話で、「この後すぐに、お客様がそちらへ向かわれますから、よろしく願います。」と言って電話を切ったそうです。

このお父さんがお礼を言って店を出ようとすると、「お客様、少々お待ちください。私もこれで終わりますから、お店まで一緒に行きましょう。場所は私よく知っていますから。」この店員さんは自分の車で男性を洋菓子店まで送り届けたそうです。

このケーキ屋さんの店員さんは、「もう閉店ですから」で済ますこともできたでしょう。ましてやライバル店を調べる必要も紹介する必要もなかったはずですが。しかし、このケーキ店の人気の秘密は、今、目の前にいるお客様のために、私にできることは何なのだろうか？ お客様が喜ぶことって何だろうと常に考えているところにあります。このお父さんは、おそらくケーキが必要な時は必ずこのケーキ屋さんに行くようになったでしょう。毎年、娘さんの誕生日にはこのことを思い出すだろうし、バースデーケーキはこのお店で買おうと思うでしょう。だから、このケーキ屋さんが人気店になるのですね。