

「夢」をもち、「夢」に向かって努力する生徒

原北中学校 学校通信



令和2年10月26日 第11号

福岡市早良区小田部7-11-1

電話 092-851-3344

発行者 校長 福崎 浩信



三年生の面接指導が終わりました。

今年は、コロナ禍にあって、密を避けるために、各クラス3人一組の2グループと希望者に対して、9月末から10月中旬の昼休みや放課後に面接指導を実施しました。

所作、面接中の態度の指導と合わせて、事前に伝えていた質問項目から個別に質問をしていきました。志願理由については、より精選された応答が求められます。記述式の問題が多くなっていることや、従来より検査時間が5分長くなったことに対する対策についても、単なる情報の再生・処理にとどまることなく、知識や表現力をもとに情報編集力を高める必要があるという指導も行いました。面接指導を受けた代表生徒は今後、各クラスにおいて、学んだ事を敷衍していくことを願っています。受験は団体戦です。最後の一人が決定するまで力を合わせて頑張っていきましょう。

後期学級委員任命式・生徒会役員任命式の話

3つの話をしました。

1つ目は、「自覚」と「やる気」と「責任」です。立場を自覚し、やる気をもって、率先垂範して、正しいことを結果を出しながら、責任をもって一生懸命にやっていたら、必ず人はついて来ると言うことです。

2つ目は、学級をしっかりとめることです。リーダーとして、クラスの一人ひとりの気持ちを十分に理解して、みんなの思いを集約し、行動に移すことです。

3つ目は、取組全てにおいてやりっ放しにせず、きちんと振り返りをして、良かった点は安定方策を講じ、改善しなければならないことは原因をはっきりさせて目標や取組を再設定するサイクルを確立していくことです。

思考が伴わない活動(＝ボディーオン、ハンドオン)は、単なるイベントで、疲労感が蓄積するものです。常に自己決定(＝マインドオン)が伴う活動であることの大切さを話しました。

道は開ける(成せばなる) 「親切＋うまい＋早い＋客の後ろ姿に手を合わす＝繁盛」

今回は、雑誌を読んでいて、目に飛び込んできた記事を紹介します。

「うどんの値段は同じであっても、客を大事にしてくれる店、真心こもった親切な店には、人は自然に寄りついていく。その反対に、客をぞんざいにし、礼儀もなければ作法もない、そんな店には人の足は自然と遠ざかる。

客が食べ終わって出て行く後ろ姿に、しんそこ、ありがたく手を合わせて拝むような心持ち、そんな心持ちのうどん屋さんは、必ず大繁盛する。

こんな心がけに徹したならば、もちろん、うどんの味もよくなっていく。一人ひとりに親切で、一杯一杯に慎重で丁寧に、湯加減、出汁加減にも、全身全霊の工夫がはられる。

その上、客を待たせない。たとえ親切で、旨くても、しびれが切れるほど待たされたら、客の好意も続かない。客の後ろ姿に手を合わす心がけには、早く早くという客の気持ちも伝わってくるはずである。

親切で、旨くて、早くて、そして客の後ろ姿に手を合わす心がけの大切さは、良好な人間関係の構築、自己の成長、成功などに繋がる大事な視点である。お互いよく考えたい。」

「心のこもった仕事をしている人」、「繁盛店から学ぶこと」は、多いということに改めて感じた記事でした。