

「熱い心」 ～日本一熱く、絆強き学校への道～



習慣化する力！

①自立心と自律心②計画力とプラスワンの学習③努力量

前回の家庭学習状況保護者アンケートの結果明らかとなった課題を改めて確認しよう。

①「**自立心と自律心**」の向上(注意されなくても学習に取り組んでいる **62%**=主体的な取組)。
 ②「**計画力とプラスワンの学習**」(宿題以外の勉強 **34%**、計画的に学習に取り組んでいる **50%**)。
 ③「**努力量**」。…この3つだったね。さあ、あれから二カ月、どれだけ成長しているかだね。成果を上げる人に共通する能力は「**習慣化する能力**」。性格などタイプは千差万別でも、共通しているのは、自分の能力や決意を成果に結びつけるうえで必要である「**習慣＝ルーティン**」を持っていて、それを継続して行うことで「**習慣を味方につけている**」ということだったね。「**習慣＝ルーティン**」を持つことで「**自信**」を呼び覚まし、最高のパフォーマンスを発揮する。だから、「**習慣化する力**」を身につけていくことがとても重要なんだね。テスト勉強に取り組むたびに GPDCA サイクルを回していきながら、最終的にこの「**習慣化する力**」を身につけていこう。①**自立心と自律心**、②**計画力とプラスワンの学習**、③**努力量**の3つを、さあ、もう一段階成長させていこう。

【保護者の皆様へ】
第2回家庭学習状況アンケートへのご協力をどうぞよろしくお願いたします。

「何のためにやるのか」の理解が成長への鍵！

年間 13 億個もの荷を扱うヤマト運輸では、約 5 万 5 千人のセールスドライバー (SD) と呼ばれる配達員がサービスの質を支えている。ここ数年は、全国的にネット販売の拡大で SD の人材確保と労働環境改善が大きな課題となっている。しかし、そんな中でもヤマト運輸は次々と新しいサービスを世に送り出してきたことで有名なんだ。それはなぜ可能だったのだろうか。ここに我々一中の「**日本一熱く絆強き学校**」への道実現の大きなカギがある。ヤマト運輸では、「宅急便が様々なサービスを生み出せる背景には、セールスドライバーの存在がある」と考えていて、実際、「スキー宅急便」や高齢者の買い物支援や見守りを行う「まごころ宅急便」は SD が発案したようだね。全社員対象の研修「感動体験ムービー」の上映では、「母の日に花を届けると、『息子からの初めてのプレゼントなの』と喜ばれた」「お届け時間ギリギリになってしまい、走って荷物を運んでいたところを見ていた小さな女の子がタンポポを一輪差し出してくれた」など、日々の仕事の現場で出逢った「感動」した体験が語られるらしい。研修ではその後、参加者全員が自らの「**感動体験**」を語り合い、「**仕事の意味や目的などについて話し合う**」というんだね。なるほど、「何のためにこの仕事をやるのか」「なぜこの新しいサービスに挑戦するのか」、一人一人が考えしっかり理解していくことに、きちんと時間と労力をかけているんだね。**社員一人一人が会社を代表しているつもりで仕事にのぞむ、みんなが「何のためにやるのか」を共通理解することが、大きな成長への鍵**なんだね。そう、毎朝「ヤマトは我なり」と声を出し合っているそうだよ。さて、この話には「成長への鍵」のヒントがたくさんつまっているね。君はどんなことを感じるかな？君自身の成長への鍵、班や学級の成長への鍵、一中の成長への鍵…、やはりそれは「**『何のためにやるのか』の理解！**」がカギを握っているようだね。

明日は「性に関する教育講演会」を体育館で行います。1・2年生は 13:30～、3年生は 14:30～です。保護者で聴きたい方がいれば遠慮なく参加ください。講師は、ひなた女性クリニックの谷口久枝先生です。

