

### 高校生たちへの3つのサポート

町営塾「じゅうく。」の学習サポートを紹介します！

連載 No. 06/12  
Date. 2021.09



#### 集団授業

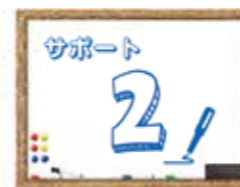
「英語コース」と「スキルアップコース」の2つの授業を毎週実施しています。

#### 英語コース English Course

英語の基礎となる、文法力と単語力を身につけるコースです。中学レベルの英文法から復習するコースか、高校レベルの英文法を学習するコースのどちらかを、生徒それぞれの習熟度や不安な部分に合わせて選択できます。

#### スキルアップコース Skill Up Course

適切な学習方法を身につけ、「自分で勉強できる力」を習得するためのコースです。暗記の仕方や学習計画の立て方、集中できる時間の使い方など、脳科学や心理学の観点から「効果的である」と認められている学習方法を伝えています。



#### 定期テストサポート

定期テスト開始日の1週間前からは、テスト対策に取り組んでいます。特に多くの生徒が苦手意識を持ち、「わからない…不安…」という声を漏らすのは、数学です。そのため、数学については特に力を入れて、テスト範囲のおさらいや、つまづきやすいポイントの解説を行なっています。また、スキルアップコースで伝えている学習方法を転用し、効率的に暗記するにはどうしたらいいか、集中力を持続させるためには時間をどのように使えばいいかなど、定期テストに向けた「取り組み方」のアドバイスもしています。

テスト前は  
数学集中講座を実施！



#### 大学受験対策（3年生対象）

大学受験を目指す3年生を対象とした、受験対策も行なっています。一般入試を受験予定の生徒には、科目の授業や単語テストなどを実施し、推薦入試を受験予定の生徒には、志望理由書作成のサポートや面接対策などを実施しています。



### 新規入塾生 募集中

「じゅうく。」では随時、新規入塾生を募集しています。ぜひ、お気軽にお問い合わせください。

見学可能です  
お問い合わせ先  
町営塾「じゅうく。」  
☎ 22-3163



See you next month!

## 季節の風景 9月

### 鶏頭



「秋風の 吹きのコシてや 鶏頭花」(与謝蕪村)

燃え盛る炎を彷彿させるケイトウの花は、その形がニワトリの鶏冠(とさか)に似ていることからこの名がつけられました。そして、英語でも「cocks-comb」(ニワトリの鶏冠)で、世界中の人が見ても「ニワトリの鶏冠」に見えるみたいです。原産地はアジア・アフリカ・アメリカの熱帯・亜熱帯地方と推定され、日本には奈良時代に中国・朝鮮半島を経由して渡来してきたと言われ、当時は韓藍(からあい)と呼ばれていた。栽培にあたっては移植を嫌うため直播(じかま)をします。種は嫌光性で、日光の当る場所では発芽しません。また、アルカリ性の土壌を好み、栽培は比較的簡単にできます。

花が丸くなって咲くものや、槍のようにとがるものなどいろいろで、花の姿や性質の違いで四つの系統に分かれます。鶏冠ケイトウは、八月十九日の誕生花で、花言葉は「おしゃれ」、槍ケイトウは、九月三日の誕生花で、花言葉は「個性」です。どちらもピツタリですね。

## 今月の



「人と人ですし、ちゃんとやらないといかん」  
「来てくださった方には気持ちよく帰っていただきたい」



あらかわ ひとみ 荒川 仁美さん  
たけなか あいこ 竹中 愛子さん

母娘で化粧品店を経営していらっしゃるお二人。化粧品だけでなく、衣料品や雑貨なども提供されています。創業は何と昭和25年。仁美さんのご両親が開業されました。昭和25年といえば、戦後まだ5年しか経っていない時代。都会でもまだまだモノがない時代。物質的豊かさを求める社会の中で高度成長期が始まりました。都会では少しずつモノが増えていきます。それに伴い、地方でも「都会で売っているモノ」の需要が増えていきました。男女問わずでしたが、特に女性たちのニーズが顕在化。衣類、小物、化粧品と、あらゆる「都会

で売っているモノ」が求められました。お店での販売は、仁美さんのお母さまが担い、お父さまは、化粧品を詰め込んだ大きなトラック二つを自転車の荷台に括り付けて「外商」に出かけたそうです。実は、仁美さんは家業を継ぐ予定ではなく、横須賀の学校を出て、歯科衛生士として東京の歯科医院で働いていました。しかし、お母さまがお亡くなりになったことで、帰郷して継ぐことに。当初は、お店をたまたむための帰郷だったのですが「ぜひ継続して欲しい」という周りの声に押されての存続継承だったそうです。仁美さんが二十歳の時でした。

さて愛子さん。愛子さんは東京にある大手化粧品メーカーの美容学校を卒業してそのままそのメーカーに就職。横浜で暮らしていたのですが「都会に疲れた」と言うか、息苦しくなって「(ご本人)帰郷。そしてお母さまの仁美さんと一緒に、お店を切り盛りしていくことになりました。

お二人と話していると「ああ、接客というより、人間と人間のコミュニケーションの基本だなあ」と、誰もが感じるはず。決して「営業トーク」ではないということがわかります。「人と人ですし、ちゃんとやらないといかん」という仁美さんと「来てくださった方には気持ちよく帰っていただきたい」という愛子さんの言葉には、「心からの心」が底通していることが伝わってきます。楽しく生きたいと思う気持ち、美しくありたいと思う気持ち、そんな人間の心にきちんと寄り添い続けてきたことが、きっと、お二人が気づかないところで、どこかの誰かの心を癒してきたはずなんです。決して「仕事柄」ではない、内面から溢れる人に対する誠実さは、お二人に見事に共通しています。人と接する時のまきにお手本。きっと仁美さんのお母さまもそうだったのだらうなと勝手に想像してしまいました。

▲開業して間もない頃。お店の前の少女は仁美さん！