



## <3年生へ> 夏を制する者は受験を制す！

すでに各種説明会や学年集会で夏の学習法については何度も聞かされていると思うが、進路部で毎年この時期に述べていることをまとめておくので、駿台の人や学年の先生の話と合わせて確認してほしい。



### ■完璧に基礎を固めよ！

夏に基礎を鍛えた者が秋に向上し冬に戦える。基礎固めが大切なのは何事においても鉄則だ。

### ■計画を立てて、具体的なノルマを決めよ！

例えば、問題集を何時間やるではなく、何ページまでやると具体的なノルマを決める。ノルマが終わるまでやめてはいけない、逆に早く終われば休憩していい。何時間やるという時間のノルマよりも、はるかに効果的だ。

### ■具体的な目標を積み上げろ！

英単語を300、英文暗記を100文などのように具体的な目標を積み上げていこう。予定表に目標を書いて終わった箇所をマーキングするとか、使い切ったボールペンを並べてみるとか、努力の結果が目に見えるようにすることが大切だ。

## ■1日10時間以上、夏休みで500時間学習を目指せ！

「学習は量より質」という詭弁に惑わされるな。時間をかけて何度も学習した者こそ、真の力を身につけることができるのだ。夏休み500時間学習を目指し、達成できたら自分に褒めてあげよう！ 家族の方をお願いして褒めを貰ってもいい。(笑) 目に見える報酬があれば、やる気は大幅にアップにするものだ。

### ■英数国は当然だが、理社も忘れずに！

英国数は覚える量が多いので、実力がついていないか実感をなかなか得られない。それに比べ、理社は学習するだけ力がつく。解ける問題が増えると、実力がついたと実感できるので、その感覚が意欲につながるのだ。

これ以外に駿台の方が述べたこと。

「規則正しい生活と計画性のある学習を」「正確な入試情報を手に入れる」「忘れた頃に覚え直す」「成果が上がるまで3か月かかる」「睡眠による記憶の整理・定着を」「センター試験レベルの完成を」等、詳細は当日配布された資料を見直してほしい。

## <1、2年生へ>

## オープンキャンパス活用術



これも学年の先生方から聞かされていると思うが、改めて確認しておく。

### (1) なぜオープンキャンパスに参加すべきなのか。

大学の基本的な情報はネット上で簡単に得ることができるが、自分で実際に大学に足を運び、自分の目で見ることによって初めて得られる情報・感覚は少なくない。つまり、オープンキャンパスに参加する第一の狙いは「良いことしか書かない」パンフレットやHPでは得られない情報に接し、大学の雰囲気を感じることによって、「自分に合っているか否か」をしっかりと見きわめ、選択をすることである。

また、実際に大学のキャンパスの雰囲気を実感することで目標が明確になり、その大学に入りたいという意欲が高まり、受験勉強のモチベーションが上がるということも期待できるはずだ。

### (2) オープンキャンパスで行くべき学校

「高い目標を掲げる」という観点から、ムサキタ生の多くが第一志望としている近隣の国公立大学や早慶上智・理科大などの難関私大に足を運んでみることを勧める。また、2校以上の大学に足を運んで、比較することもしてほしい。

### (3) オープンキャンパスのメニューと注目点

#### ①各種説明会

説明会はオープンキャンパスの中心となる催し物である。大学の沿革に始まり、アドミッションポリシー、学部・学科の紹介、受験生が最も知りたいであろう入試についての説明も必ずある。入試の説明は、今後の科目選択に向けて重要な情報となるし、勉強の指針を見出すことにもつながるから、しっかりと活用してほしい。



#### ②キャンパスツアー

校舎内を巡って大学を案内してくれる催し物である。大学の施設について自分の目で確かめ、説明を聞くことができる催しとして貴重な機会になるはずだ。

#### ③模擬授業

授業時間は通常より短く(大学の1コマは通常90分程度)、また高校生向けに興味を引くテーマを設定したり、多少わかりやすくなっていたりする場合が多い。自分が学ぼうとしている学問について、本当に興味を持って取り組めるのかを知る貴重なチャンスになるはずなので、積極的に参加してみよう。

#### ④個別相談

各種説明会ではわからなかったところや、もっと詳しく教えて欲しいことなどを聞いてみよう。本気で第一志望にしようと考えている大学ならば、納得いくまで話を聞いてこよう。

#### ⑤大学やそこで学びをともにする人々の雰囲気・空気

大学の雰囲気・空気をしっかりと感じ取ってくることは、オープンキャンパスに参加する最大の意義かもしれない。これは「良いことしか書かない」パンフレットやHPをくりかえし読んでも、感じ取ることはできない。

できれば、学生・教員・窓口の職員などと言葉を交わしてみよう。さらに、オープンキャンパスに参加している他の高校生についても、しっかりと見ておこう。一緒に4年間を同じキャンパスで過ごして、自分を高めてくれる良き仲間になり得る雰囲気を持っているか、感じ取って欲しい。

### (4) オープンキャンパスに参加する際の心得

大学への行き方や所要時間、交通費などはしっかり下調べをしておくことが必要だ。また、事前の予約が必要な場合もあるので注意しよう。

当日は、時間と交通費等の余裕を持って家を出る。そして、筆記具とオープンキャンパスの記録を片手に、説明にはしっかりと耳を傾け、学内の学生や職員と積極的に言葉を交わし、気がついたことをどんどんメモしてこよう。主体的な態度でオープンキャンパスに参加し、その大学が自分が4年間を過ごすにふさわしい場となっているか、自分を成長させてくれる場となっているか、しっかり見きわめてきてほしい。

## 連絡

<3年生>

7/30 (日)河合マーク模試 8/27 (日)河合記述模試

9/1 (木)センター試験説明会2回目

## <全学年>夏期講習心得！

今年の夏期講習は昨年以上の講座が開講されている。申し込み者も多く、みんなの熱意が感じられるが、以下のことに注意してほしい。

★**勝手に休まないこと。**先生方はみんなのために事前学習をして資料を用意していることを考えてほしい。

★**講習に出れば何とかなると思わないこと。**「わかる」と「できる」は大違い。わかったつもりでも、単に聞いた知識では自分のものにはならない。**本当の学力を身につけるには、自分の力でつかみ取ることが大切なのだ。**

★**ゴミは捨てないこと。教室を汚さないこと。**これは最低限のマナーだ。



## 閑話休題 あるレジ打ちの女性の話（後編）

（すぐに仕事をやめてしまう女性。様々な職業を転々とした後、やっとレジ打ちの仕事を手に入れるが、これも嫌になってしまう。だが、ここでやめたら同じことの繰り返し、今度こそ頑張ってみようと思うが……）



■翌日スーパーに出勤した彼女はある考えが浮かびます。

「私は昔、ピアノの練習中に何度も何度も弾き間違えたけど繰り返し弾いているうちに、どのキーがどこにあるのかを指が覚えていた。そうなったら鍵盤を見ずに、楽譜を見るだけで弾けるようになった。そうだ、私流にレジ打ちを極めてみよう」

■彼女はまずレジのボタンの配置を頭に叩き込み、あとは打つ練習をしました。数日のうちに、ものすごいスピードでレジが打てるようになったのです。すると不思議なことに、これまで見もしなかったところに目が行くようになりました。まず目に映ったのはお客さんの様子でした。

■「ああ、あのお客さん、昨日も来ていたな」「ちょうどこの時間になったら、子ども連れで来るんだ」さらに「この人は安売りのものを中心に買う」「この人はいつも店が閉まる間際に来る」「この人は高いものしか買わない」とかがわかるのです。

■そんなある日、いつも期限切れ間近の安いものばかり買うおばあちゃんが、5000円もする尾頭付きの立派なタイをカゴに入れてレジへ持ってきました。彼女はびっくりして思わずおばあちゃんに話しかけました。「今日は何かいいいことがあったんですか？」するとおばあちゃんは「孫がね、水泳の賞を取ったんだよ。

今日はそのお祝いなんだよ。いいだろう、このタイ」

「いいですね。おめでとうございます」

■お客さんとコミュニケーションをとることが楽しくなったのは、これがきっかけでした。

いつしか彼女はレジに来るお客さんの顔をすっかり覚えてしまい、名前まで一致するようになりました。

「〇〇さん、今日はチョコレートですか。でも今日はあちらにもっと安いチョコレートが出てますよ」

「今日はマグロよりカツオの方がいいわよ」などと言ってあげるようになったのです。

レジに並んでいたお客さんも応えます。「いいこと言ってくれたわ。今から変えてくるわ」

■そんなある日のことでした。「今日はすごく忙しい」と思いながら、彼女はいつものようにお客さんとの会話を楽しみつつレジを打っていました。すると店内放送が響きました。

「本日は込み合いまして大変申し訳ございません。どうぞ空いているレジにお回りください」

ところが、わずか間をおいて、また放送が入ります。「本日は込み合いまして大変申し訳ございません。重ねて申し上げますが、どうぞ空いているレジにお回りください」

■そして3回目、同じ放送が聞こえた時に、初めて彼女はおかしいと気づき周りを見渡して驚きました。どうしたことか5つのレジが全部空いているのに、お客さんは自分のレジにしか並んでいなかったのです。

店長があわてて駆け寄ってきます。そしてお客さんに「どうぞ空いているあちらのレジにお回りください」

と言った時です。お客さんは店長の手を振りほどいて、こう言いました。

「放っておいてちょうだい。私はここに買い物に来てるんじゃない。あの人としゃべりに来てるんだ。

だからこのレジじゃないとイヤなんだ。」

その瞬間、彼女はワッと泣き崩れました。

■その姿を見てお客さんが店長に言いました。

「そうそう、私たちはこの人と話をするのが楽しみで来てるんだ。今日の特売はほかのスーパーでもやっているよ。だけど私は、このお姉さんと話をするために、ここへ来てるんだ。だからこのレジに並ばせておくれよ」

彼女はボロボロと泣き崩れたまま、レジを打つことができませんでした。

仕事というのはこれほど素晴らしいものなのだと、初めて気づいたのです。

そうです、すでに彼女は、昔の自分ではなくなっていたのです。それから彼女はレジの主任になって、今では新人教育に携わっています。彼女から教えられたスタッフは、仕事の素晴らしさを感じながら、今日もお客さんと楽しく会話していることでしょう。 (おしまい)

この話について、あるブログにはこう書かれていた。

仕事だって楽しいことばかりではありません。でも、辛いことばかりだけでもないのです。不平不満を言うのはたやすい。でも、その現状を打破するのは自分しかいない。頑張っていれば、認めてくれる。与えれば与えた分以上に返ってくるものなのです。あることをきっかけに少しだけ自分で気づき、意識することなく知らない間にそれを実践していた彼女は、今度は周りから気づかされ、あふれる涙を抑えることが出来なかった。何度流しても良い涙です。ね。

→NO. 2に続く。