

高等学校における進路指導の基本

～進学指導版～

はじめに

§ 1 進路指導担当者となったら・・・2

《1》これだけは押さえておく

- (1) 進路指導とキャリア教育
- (2) 他の分掌との違い
- (3) 進路指導と進路事務との違い
- (4) 事故・不祥事を起こさないために
- (5) 過去データの有効利活用
- (6) 生徒・保護者のニーズの把握

《2》閉塞感を打開する

- (1) 学校の課題を早期に見いだす
- (2) やりながら変えていく
- (3) 実施しながら検討する
- (4) チーム力で乗り切る
- (5) 実績のある学校を参考にする
- (6) 変化に敏感になる
- (7) 3年間計画

§ 2 進路指導の3つの基本・・・7

《1》7：2：1の法則

- (1) 意識付け
- (2) 学習習慣・生活習慣の確立
- (3) 3年後の目標
- (4) 意味のある面談
(スタディサポートの活用)
- (5) 土曜講習の実施
- (6) まず国語、そして英語

《2》受験は団体戦

- (1) 受験は団体戦の本当の意味
- (2) わざと見えるようにする
(任意参加なのにみんないる)
- (3) 定期的な集会、進路だよりの発行
- (4) 生徒向けの大学研究会
- (5) 学び合いから教え合い

《3》進路指導も団体戦

- (1) 校内の体制をどう変えるか
- (2) 間違った文武両道に陥らないために
- (3) 施設、物品の整備

§ 3 学校を変えるには・・・16

《1》教員が変わる

- (1) 実状を把握する
- (2) 継続した取り組みを組織で支える
- (3) 先を考えた計画的な取り組み
- (4) 使えるものは使い、効率化をめざす
- (5) 戦略を持って
(ニーズの把握から始まるスパイラル)

《2》保護者が変わる

- (1) 保護者に対しての丁寧な対応
- (2) 保護者向けの進路説明会の開催
- (3) 保護者向けの大学見学会

§ 4 ゴールに向けて . . . 19

《1》模擬テストを最大限利用する
(1) モチベーションの維持
(2) 目標との隔たりを計る

《2》ラストに向けて
(1) 生徒は変身する
(2) 長期的な目標を短期目標に変換し
目標への確実な到達を目指す
(3) 生徒のやる気を引き出すために

§ 5 中学・予備校との連携 . . . 21

《2》中学との連携
(1) 学校説明会には十分な準備を
(2) データを出すことで、信頼が増す

《2》予備校との連携
(1) 予備校との信頼関係
(2) 予備校の魅力的なデータ
(3) どこまで連携は必要か
(4) 浪人させてもよい生徒
(5) 英語・国語は浪人しても伸びないのか
(6) 浪人生には定期的な声かけをする

§ 6 自己啓発本に触れること . . . 24

(1) アドラー心理学
(2) 7つの習慣
(3) マインドマップ

§ 7 入試研究会でのQ&Aより（講師として参加） . . . 26

§ 8 コラム集 . . . 30

コラム1 AOなどの早期入試は生徒の能力を摘み取る
コラム2 親として子供の受験にどう向かいあうのか
コラム3 「やればできるのに」「今からやれば間に合いますか」に答えて
コラム4 東京大学9月入学が投げかけた波紋
コラム5 Iさんのこと ～指定校をあきらめて得たもの 6年後の贈り物～
コラム6 S君のこと ～環境とサポートで生徒は変わる～

あとがき

高等学校における進路指導の基本 ～進学指導版～

はじめに

私は高校の進路指導担当として全国の多くの進路担当の方々とは交流することができ、貴重なアドバイスを得ることができました。その中で進路指導の手法は地域や生徒の気質など、その高校の置かれた環境によって違いがあることを感じました。さらに高い進路実績を何年間も維持し、進路実績が大きく伸びている状況を観察すると、共通の特徴があることも分かりました。その特徴を私の実践も含めて整理し、考察を加えたものが「高等学校における進路指導の基本」です。

生徒の進路への効果的な意識付けのための手法や、進路指導体制の考え方は、難関大学への進学希望者の多い高校だけでなく、中堅大学進学希望者や専門学校・就職希望者の多い高校などにも同じ手法や考え方が通用すると考えています。記載事例を自校の状況に置き換えて参考にしてください。また、生徒の特性を踏まえた将来のあり方を指導するキャリア教育を疎かにすべきではありません。受験指導は進路指導の一部であり、キャリア教育の中学校と高校の部分でのみ実施される活動です。このことから受験指導は、キャリア教育や将来に向けての進路指導があってこそ成り立つものです。

受験テクニックを指南する書物は巷にいやというほど溢れています。この「高等学校における進路指導の基本」記載の趣旨はそのようなものではなく、主に高校の進路指導や学年主任（リーダー）を担当する先生のために記載したものです。特に初めて進路指導や学年の主担当となって、困っている先生を応援したい気持ちを強く込めました。残念ながらそのような事例や考え方を記載している書物は極めて少ないと感じています。そのことも、この「高等学校における進路指導の基本」の記載に至った理由の一つです。

2012年7月21日

2017年改訂版にあたって

景気の底冷えや少子化が進むなど社会環境が大きく変化しています。その中で私自身進学校だけでなく、定時制高校、(国際)専門高校、単位制高校、教育的課題校を経験し、新たな発見や考え方に遭遇しました。また、ここ数年の間にAO入試や推薦入試が大学の受験方法の主流になり疎かにもできなくなってきました。国公立も2021年までにAO推薦を入学定員の30%を目標にするとしており、しっかりとした対策や指導が必要になっています。さらに2020年にはセンター入試の廃止が予定され、今までの教科指導を含めた進路指導のあり方を問い直す必要があります。そして何よりも教員の意識改革が重要になります。意識改革ができない教員は、今後学校の足かせになっていくでしょう。このように教育界は大きなうねりが押し寄せ日々変化していきます。どの学校も先を見越して準備万端でいければ良いのですが、なかなか簡単ではないでしょう。

このような様々な変化を踏まえ、感じたことをこの改訂版に盛り込みました。しかし基本的な考え方は5年前と全く変わっていません。

2017年8月28日改訂

§ 1 進路指導担当者となったら

《1》これだけは押さえておく

(1) 進路指導とキャリア教育

昭和 58 年文部省『進路指導の手引-高校ホームルーム担任編』には進路指導の定義として《進路指導は、生徒の一人ひとりが、自分の将来の生き方への関心を深め、自分の能力・適性等の発見と開発に努め、進路の世界への知見を広くかつ深いものとし、やがて自分の将来への展望を持ち、進路の選択・計画をし、卒業後の生活によりよく適応し、社会的・職業的自己実現を達成していくことに必要な、生徒の自己指導能力の伸長を目指す、教師の計画的、組織的、継続的な指導・援助の過程》と記載されています。

これらは、昭和 40 年代・50 年代を中心に社会的関心を集めた自己実現理論（人間を自己実現に向かって絶えず成長する存在としてとらえた諸理論）の強い影響の下で作成されたことがうかがえます。このような背景に立ちながらも、生徒の成長や発達を強く意識し、卒業後の社会生活・職業生活での更なる成長を願い、そのために必要な能力や態度の育成の中心的な役割として進路指導を定義しています。

卒業直後の進学・就職が、将来の社会生活・職業生活に多くの影響を与えることは事実です。それゆえ当時の実践の多くは、入学試験・就職試験に合格させることに力点を置く傾向が強く、その一方で、生徒が主体的に将来を切り拓き社会参画するための力の育成については不十分な記載となっています。しかし、自らの長期的な将来展望との関連を十分検討しないまま、進学・就職してしまうことは、その後の無気力や不適応を引き起こす要因の一つになります。本来の進路指導は、卒業時の進路をどう選択するかだけでなく、更にどういう人間になり、どう生きていくことが望ましいのかといった長期的展望に立って指導・援助するという意味で「生き方の指導」とも言える教育活動なのです。

その後、社会情勢の変化などにおけるフリーターやニートの増加などが懸念され、それまでの進路指導のあり方についての反省がなされました。平成 11 年 12 月に文部科学省の中央教育審議会答申「初等中等教育と高校との接続の改善について」において、初めて「キャリア教育」が打ち出され、ここから「キャリア教育」という用語が新たに登場し、年々その役割がクローズアップされることになりました。そこには、「キャリア教育とは望ましい職業観・勤労観及び職業に関する知識や技能を身に付けさせるとともに、自己の個性を理解し、主体的に進路を選択する能力・態度を育てる教育」としています。同じくキャリア教育の推進に関する総合的調査研究協力者会議報告書（平成 16 年 1 月 28 日）では、進路指導の新たな定義として《進路指導は、生徒が自らの生き方を考え、将来に対する目的意識を持ち、自らの意志と責任で進路を選択決定する能力・態度を身に付けることができるよう、指導・援助することである。定義・概念としては、キャリア教育との間に大きな差異は見られず、進路指導の取り組みは、キャリア教育の中核をなす》と述べられ、前述の昭和 58 年に比べキャリア教育との関連性を強調しています。付け加えると進路指導とキャリア教育の間には概念的に大きな差異はないとはっきり指摘しています。さらに、平成 23 年の中央教育審議会答申においても、高校における進路指導を事例としながら、「進路指導のねらいは、キャリア教育の目指すところとほぼ同じ」との見解が示されています。したがって「進路指導」は大学進学を例にとれば、どうしたら希望の大学に合格することが可能かという「進学受験指導」だけでなく、将来に対する目的意識を持たせることや、自らの意志と責任で進路を選択決定する能力・態度を身に付けさせることが加わっています。つまり進学受験指導は進路指導およびキャリア教育が前提となり、それを踏まえて行

うものであると明確にされました。

多くの高校では、キャリア教育の一環として、生徒の適性の把握、コミュニケーション能力の育成などの指導を行っています。また、オープンキャンパスに出向いたり、調べたり、与えられなくても自ら考えることができるようにさせることは、高校でのキャリア教育の重要事項の一つです。面倒見良く、手取り足取りの指導をするのではなく、自分から実行させる我慢の指導もここでは必要です。

早期に進路を決定させることは好ましいことではないという考え方が一部ではあります。しかし変更はいつでもできるのですから、生徒のモチベーションを保つ点からも『早期から進路決定を勧める指導』が大変重要だと私は考えます。そのような指導が、現在多くの進路指導担当が抱えている課題解決のポイントとなるでしょう。また、どうしても進路希望が定まらない場合でも準備に身が入らないとはさせず、様々な進路に対応できる力をつけさせるよう指導すべきです。そして進路希望がはっきりし、何をすべきかを生徒自身が深く考えるときに、より高い学力を携え選択肢が広がっていることが重要です。どのような進路希望かに係わらず基礎学力(=一般常識)は重要という姿勢を生徒に持たせることで目標への到達は自然に達成できるはずです。つまり高校に課せられるキャリア教育の主な課題は、生徒が自分の意思で目標を設定し、学習できるような環境作りです。それは、大学生や社会人になり仕事についてもそのような力が重要になるからです。

(2) 他の分掌との違い

進路指導の置かれた環境や状況は常に変化していることに注意が必要です。担当が代わる場合や、特に前任者が異動などで転勤する場合、引継ぎなどをしっかり行っておきましょう。もしも進路指導体制が学年だけでなく学校全体であり、普段から教員同士の連携がとれていれば、問題はないでしょう。また、保護者との接触も他の分掌に比べて多く、その対応のミスで事故にもつながる大きなトラブルになることがあります。たとえば進路指導担当と担任が違う指導をすれば生徒・保護者が混乱します。場合によっては不信感がつり、学校批判にもつながります。進路指導部と学年の連携は極めて重要です。また、保護者向けの説明会や面談などでの大学に関する情報提供でも、教員は自分の尺度ではなく、全体の立場になって様々なことを敏感に感じ対応することが重要です。

(3) 進路指導と進路事務との違い

大学入学共通テスト(センター試験)の手続き、調査書の発行、進路希望調査などはすべて進路事務です。しかし、進路事務作業だけを行ってれば進路指導担当としての役割を果たしていると勘違いしている教員は多いと感じています。もちろん事務的な仕事もたいへん重要ですが、それ以上に重要なことは指導です。面接指導、出願指導はもとより、入学時からどのようにして、生徒の適性を引き出し、より良い方向に導いて行ったら良いか、そのためにはどのような取り組みが有効かなどを入学時からアドバイスして行くことが進路指導の本體なのです。

(4) 事故・不祥事を起こさないために

進路指導は家庭環境など個人情報扱うことが多いので、その取り扱いには十分注意する必要があります。そのような意識を持つことは、他の分掌以上に必要です。特に進路事務においての調査書や推薦書の不備に係わるミス、生徒・保護者への連絡ミスによる事故、大学・専門学校・企業への提出書類の紛失や提出時期の失念防止など、日頃から管理体制をしっかりとっておくことは極めて重要です。

事故を防ぐためには、書類などの決裁ルートを常に点検し、複数の目で一元管理が必要です。書類の紛失防止のためのカギつきのロッカーおよびカギの管理、点検方法などをマニュアル化し、それが機能しているかというチェックを常に怠らないことが必要です。わずかな勘違いでも、取り返しのつかない大きな事故につながることを常に念頭に置き、十分注意をする必要があります。

(5) 過去データの有効利活用

過去データや教員の記載した推薦文、さらに生徒が書いた自己PRなどは個人情報に注意しながら有効利用・活用しましょう。事務作業の省力化ということだけでなく、そのデータに合否の結果やその生徒の評定なども添えておけば、何年かのデータの蓄積により進路対策の指針にすることができます。

もう一つは電子データでの保存です。紙ベースでの保存でもかまわないのですが、データが多い場合は管理がたいへんです。電子データでの併用をお勧めします。現在では性能の良いスキャナーやソフトも安価で購入できます。ただし氏名などはかくしてスキャンするなど個人情報に注意する必要があります。

(6) 生徒・保護者のニーズの把握

入学時における生徒・保護者の進路に対する希望や期待は高い傾向があります。それらは3年間指導を進めていくベースになるものです。それをキープさせていくためにどのような指導をしていくかが当面の課題となります。まずすべきことは進路希望調査の結果を、生徒・保護者に進路だよりやPTA広報、進路説明会などで公表し、高い希望を持っているのは自分だけではないということを生徒個々に意識させることが大変有効なことです。まず、確実に実施しておくべきことはアンケートや進路希望調査を入学者説明会や入学式直後に実施することです。多くの生徒は合格後や入学後においてはモチベーションが高い傾向にあります。それを忘れさせないためにも早い段階で調査をしましょう。たとえ全員進学希望であってもその中身が重要です。3～4ヶ月ごとの定期的な調査は生徒のモチベーションを測っていく上で極めて重要です。これはカルテのようなものと考えれば良いでしょう。

《2》閉塞感を打開する

(1) 学校の課題を早期に見いだす

進路指導体制に課題がある場合、生徒・保護者の考えを正確に把握することは重要です。定期的な生徒の進路希望調査だけでも実態把握にはなりますが、生徒だけでなく保護者の考えや期待はどうか、実際の生徒の状況が希望とどの位かけ離れているかなどを考察することによって、学校の課題が見えてきます。そのためにも生徒との面談は、時間をかけるよりも回数を多くし、喫緊の状況把握が必要です。保護者との面談は多くても年に2回です。したがってポイントを絞って効率よく実施することが必要です。

(2) やりながら変えていく

会議などにおいて、メンバーの意見が一つにならないことはよくあります。意見が一致している場合は「昨年同様」となりますが、不一致の場合、検討時間が足りなく「今までの流れで」という消極的な理由で、そのままにすることが多いのではないのでしょうか。このときリーダーであればギリギリまで時間をかけて検討し、そのときは間に合わない案件でも結論は次年度とはせず、途中でも変更することはアリという考え方が必要です。第一に考えなければならないのはそれによって生徒がどうなるかと

ということです。また、消極的な意見に対してははっきり物を言うように心がけることも大切です。たとえその場では嫌われても、意欲のある教員からは支持されるはずで、結論を先送りしない考え方で分掌全体が引き締まります。

(3) 実施しながら検討する

新規で何かを実施する場合、必ず一年間検討してみようとか、他の学校の状況報告を受けて実施しようとかなどの意見があります。そのような事を唱えてはまず実施は不可能であり、その間に状況も変わってしまい、没になることがほとんどではないでしょうか。とにかくやると決めたらやってみる。やりながら検討する。それが成功への鉄則です。私が進路指導担当となり提案した模擬テスト実施については当初多くの反対がありました。反対理由として保護者の費用負担増が前面に出されました。しかし、模擬テストは申し込んでしまったので、実施後のアンケートとで反対の意見が多ければ次は実施しないと説得し、半ば強引に案件を通しました。

模擬テストの実施後、生徒へのアンケートを実施したところ、3年生280名中、反対は3名でした。しかしその3名は「他の模擬テストを受験しているから必要ない」がその理由でした。つまり模擬テスト実施についての反対意見はありませんでした。その後数回の実施を経て、反対を唱える教員は皆無となりました。それどころか現在、模擬テストを廃止すれば逆に生徒・保護者からだけでなく、教員からも精度の高い指導ができないということで反対をされるでしょう。当時と比べると実に隔世の感があります。現在3年間の定点観測ができ、学年ごとの強みや弱点が計れていますが、その当時の決断が遅れていればどうなっていたのでしょうか。とにかく良いと思えばやる、実施しながら検討することが重要です。

(4) チーム力で乗り切る

どの教員にも得手、不得手があります。年齢や、経験年数だけとってもバランスが良い場合の方が少ないでしょう。しかし進路担当のリーダーであればうまくやっていたいと願うのは当然です。そのためには、「弱いな」と思う教員には、その係りを複数で対応するなど、チームで乗り切ることが功を奏します。特に進路業務にはミスが許されないものが多々あります。事故が起こってからでは手遅れです。教員のプライドよりも未熟な経験から発生する事故を阻止する方が大切なことです。

(5) 実績のある学校を参考にする

進路指導体制の充実を目指したとき、進学実績のある全国の高校の取り組みを参考にしようと思いました。そこで、ひとつの方法として予備校などの研修会で各地の進路担当と知り合いとなり、そこから情報を得ようと考えました。結果的には、その研究会や懇親会での情報交換の場で今の自分の進路指導に関する多くの考え方が培われました。

進学実績の高い学校の特徴は大きく分けて2通りあります。それは長年にわたって高い進路実績を維持している学校と、最近になって進路実績をあげた学校です。高い進路実績を維持している学校の取り組みで共通していることは妥協がないという点です。実績があってもこの程度でいいということがないのです。良くてさらに良くしようと改革しています。また、公立高校の場合は教員の入れ替わりがあるので、引継ぎがしっかりしているとともに、充実した校内の進路指導体制が確立されています。さらに地域の理解があり、その高校としてのプライドを生徒や教員が持っています。最近になって高い進路実績をあげた高校の取り組みにも参考になった点が多くあります。

そのポイントとして

A県のトップ校は

- ① 早い段階で進路に対して意識付けと自学自習の習慣付け
- ② 1年生での国語の重要性
- ③ 全国模試を利用し、データの裏づけから脈のある生徒に親も含めて難関大学への挑戦を勧める
- ④ 指定校への流れを打ち切る。3年生の秋からさらに伸びるという自信を持たせる。仮に、現役で失敗しても、次には必ず大丈夫という根拠を持った指導（積極的浪人可の雰囲気作り）

I県のトップ校は

- ① 受験は団体戦
- ② 教員が組織的に協力しあい生徒や保護者を盛り上げていく体制
- ③ 高校2年の2月実施の駿台東大レベル模試に多くの生徒を受験させる
- ④ さらに早期から生徒同士が刺激しあう雰囲気を作る

都立のトップ校は

- ① 土曜講習の実施
- ② 部活動との両立に向けて部活動顧問の進路への理解

など、特に首都圏の高校の取組みは私立大学へ安易な流れをどのように食い止めてくかは当時の自校の状況と同じで、たいへん参考となりました。

当時の進路実績をあげた高校のシステムや取り組みをベースにし、高い進学実績を維持している高校の取り組みの中から、自校で実施可能と思われる点をベースに加え、それを進路指導体制の基盤としたことが、後に成果が残せた一因であったことは間違いありません。

(6) 変化に敏感になる

進路指導の環境や状況は常に変化しています。昨年までは常識だったことが今年は通用しなくなることは珍しくはありません。進路指導担当者としての、経験や知識は必要ですが、重要なのは新しい知識と変化を敏感に感じて、それを吸収する能力です。そのためには予備校などの進路研究会に可能な限り出席し、情報収集に努め、その情報を教員・生徒にフィードバックすることです。また、教員に対しては、データを用いて、進路の現状の変化を正確に伝えることも担当者としての責務です

(7) 3年間計画

どの学校でも年間計画は策定しています。しかし進路指導においては年間計画ではなく3年間計画を策定する必要があります。当然のことながら3年後を見通し、それまでに何をしておくか逆算して考えておくことはきわめて重要です。それを踏まえた1年生の入学時から継続した指導が功を奏します。

§ 2 進路指導の3つの基本

マラソンは、ゴールまでには何があって、途中でどのような坂があり給水はどこにあるのか、どこでスパートをかけと効果的か、アクシデントを最小にとどめるためにはどうしたら良いかなど、ゴールまでの過程をつぶさに計算し準備すれば完走し好成績をおさめる可能性が高くなります。生徒をランナーと仮定すれば、教員はコーチであり保護者は沿道の応援団です。一つだけ違うのは、マラソンレースであれば何回でも出場できますが、指導される側の生徒にとっては一度だけです。だからこそコーチの役割が重要なのです。そのように進路指導コーチングと言えます。生徒の可能性や、やる気をどれだけ「引き出す」のが当面の課題です。だからこそ、どのように生徒にはたらきかけるかで進路指導のありかたも変わります。

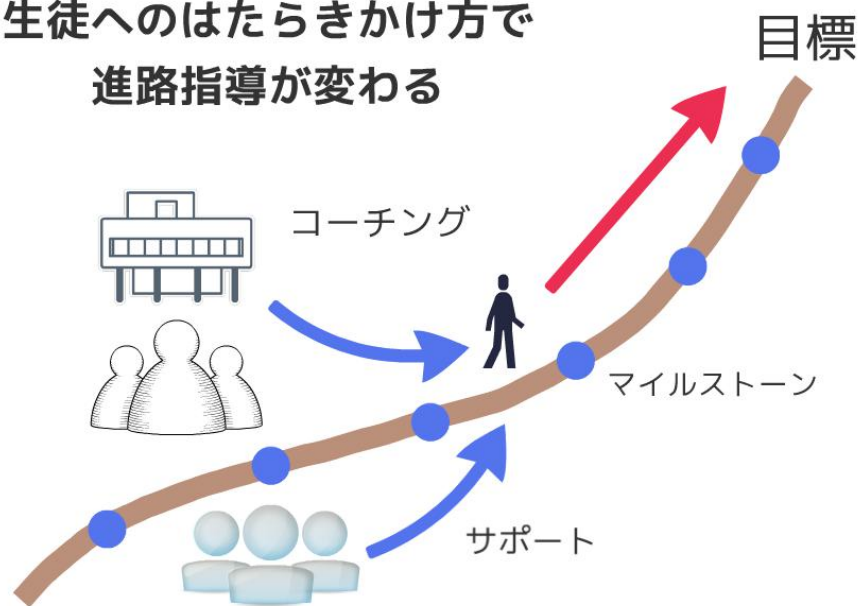
7 : 2 : 1の法則

受験は団体戦

進路指導の3つの基本

進路指導も団体戦

生徒へのはたらきかけ方で 進路指導が変わる



マイルストーンの設定という考え方があります。マイルストーンとは物事の進捗を管理するために途中で設ける節目をいいます。もとは道路などに置かれ、距離を表示する標識（里程標）のことで、商品開発やシステム開発など、長期間にわたるプロジェクトなどで使われる言葉です。進路指導は長期プロジェクトのようなものです。このマイルストーンをゴールから逆算させて、3年間の中のどこに置いて、どのようにその意味を認識させるのが進路指導の腕の見せ所です。進研模試を取り入れている学校はG T Zにマイルストーンの役割をさせても良いでしょう。

進路指導担当者または新1年生担任となったら次のことを常に意識して分掌や学年を運営することが重要です。重要なことは

- ① 7 : 2 : 1の法則
- ② 受験は団体戦
- ③ 進路指導も団体戦

この3つです。この3つがうまく機能するかどうかすべてです。そのための仕掛けづくりが重要になります。

《1》 7 : 2 : 1の法則

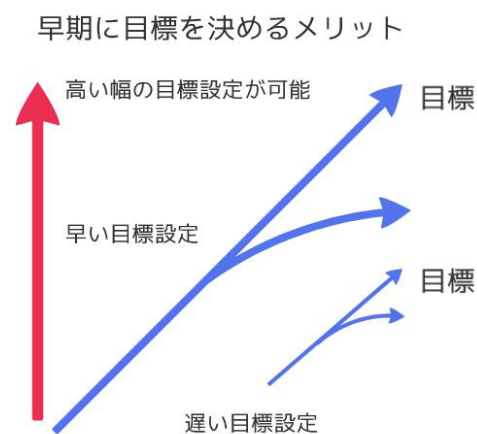
7 : 2 : 1の法則という名前を見たのは、平成29年4月にサンデー毎日に東京大学合格者数で大躍進した時の横浜翠嵐高校の校長のコメントとして掲載されたものです。「高校3年間の指導の中で、費やす苦勞の7割は1年生、2割は2年生、1割は3年生である」。つまりそれだけ1年生の時点で学校や教員が生徒にどうかかわるかが重要であるという法則です。従来から「進路指導の基本」の主張の根底にある考え方も同じです。私は6割が1年生、残り4割が2・3年生という考えを持っています。しかし、7 : 2 : 1の法則はそれを分かりやすい数字に置き換えたもので、1年生でのかかわり方が進路指導では極めて重要ということを表すにはピッタリのネーミングです。「受験は団体戦」とともに今後流行ることを期待します。

多くの生徒が難関大学進学を希望する高校であれば、生徒に早い段階から一般受験をめざし準備させることが重要です。結果的に指定校、AOが多い高校でも、入学直後の生徒とのかかわりや意識付けをしっかりと進めていけば、必ず中身は大きく変わります。遅い段階で進路や受験を考える生徒は、考えた時点での自分の実力で第一志望校を決定してしまい、部活動が一段落する3年生の夏前から塾や予備校に行きだし、夏に結果が出なければ、目の前にぶら下がっている指定校、AO、推薦試験に群がるようになります。それだけならともかく秋口には進路先の決まった生徒が多くを占め、クラスの雰囲気が変わり、他の生徒が一般受験まで我慢できずに、早く進路先を決めたがり、実力のある生徒までもが、周囲の環境に流されて脱落してしまうことを懸念します。特に問題なのが一般受験に挑戦しようとする生徒のモチベーションが下がることと、本来なら一般受験でも合格しそうな生徒までもが、周囲に触発され早期合格決定を望むようになることです。挙句の果ては「浪人してでも」と意欲的だった生徒までもが、合格できた大学にしかたなく入学してしまうなど悪いスパイラルが続くことが起こりえます。「この高校には中学時代ではそれなりの生徒が入学したのにどうして結果がでないのか」という外部からの低評価がある場合は、このようなスパイラルから抜け出せないことが原因の一つにあると私は考えています。

これらは教員の進路指導に対する考え方や、進路指導体制を変えることにより時間はかかりますが必ず良いスパイラルに改善できます。すぐに結果が出るものでもなく楽なことではありませんが、達成できれば学校の状況を一新するぐらいのものにもなります。これから具体的に、どのようにして生徒のモチベーションを最後まで維持させるか考えてみます。

(1) 意識付け

繰り返しにはなりますが入学式前後の指導が3年後の結果を左右し、それが極めて重要であるというのが私の考えです。どの学校でも新入生を迎えるにあたって、入学前までに進路指導部と新学年団で協議をし、十分な計画をたてておく必要があります。例えば入学後のオリエンテーションでの指導内容の検討、入学後すぐの面談計画や、生徒・保護者向けの進路説明会の内容検討など、生徒を素早く中学生気分から脱却させる手立てが必要です。この時点での指導目標の達成状況が十分であれば、その後3年間の指導が効果的かつ楽なものとなります。



早期からの意識付けができている生徒はそう簡単に最後まで目標がぶれないものです。最終的には一浪覚悟で目標に望むものも少なくないでしょう。しかし2年生、3年生になってからやっと目標を設定した生徒はあきらめも早い傾向にあります。合格できそうだからという理由で第一希望でないのに妥協したり、第一希望が頻繁に変わったりし、指定校や推薦に流れていく傾向が多く見られます。このように早期の指導を怠れば2年生、3年生で軌道修正しても挽回は厳しくなります。

(2) 学習習慣・生活習慣の確立

通常の1日を考えたとき、普通に考えれば、生徒が一人だけの時間が一番多くあります。その時間を自学自習のために有効に使う習慣がたいへん重要です。また、この習慣が当たり前の雰囲気为学校全体で作っていくことも必要です。これを入学当初のオリエンテーションなどで多くの時間を費やしている高校があります。その時間は後のことを考えれば無駄ではありません。例えば、参考書の使い方一つを例に取っても、「この場合はこの所を良く見なさい」など最初だけでも指導者が指示を出すことで自学自習に対する意欲が変わるはずで、参考書を自分の時間の中で、あたかも教員が教えてくれるように使いこなせる生徒が一番伸びます。

入学後、多くの新入生がどの部活動に加入しようかと考えています。体験入部などと称し、新入生に一定の期間を設けて部活動選びをさせる学校は多いはずで、私が懸念することは、特に運動部の場合、正式に入部した段階で上級生と同じメニューで練習させることがあるのでしょうか。文化系ならともかく、運動系の多くは、まともに上級生と同じ練習内容では、体力的に十分でない生徒はたいへん疲れて帰宅することになります。朝の練習などがあればなおさらです。まずその場合生徒が考えることは、どのようにして毎日の部活動を乗り切るかであって、授業や普段の学習を乗り切ることでなくなります。そうならないためにも、私はせめて入部してから最初の間テストあたりまでは、新入生は朝の練習を自粛し、放課後も1時間でも早く下校させるなどの配慮をして、まず帰宅したら机に向かう習慣をつけさせるべきだと考えます。単に早く帰すだけでなく、そのための課題も学校ぐるみで計画的に与え、学習習慣や自学自習の確立を第一にさせることも必要です。習慣が付き、体力が付き、学校にも慣れれば、多少の疲れがあっても帰宅後は必ず机に向かうことが苦痛ではなくなります。3年間の積み重ねを考えると、習慣がなかった場合と比べ、非常に大きな差になることは明らかです。「部活さえやっていたら、後になっての粘りで学力も伸びる」という考えの根拠となる生徒の実態は、一見、部活動ばかりやっているようで学習習慣がしっかりついている生徒なのです。しかしこのように自分でしっかりコントロールできる生徒は別にして、放課後に部活だけで過ごした生徒が部活引退後、たとえ伸び率は少し高くても、目標達成に向けて間に合うのでしょうか。部活さえやっていたら大丈夫などという言葉で、一部の卒業生が下級生に対してもっともらしく言うことがあります。このような現状に多くの部活動指導者は気付いて欲しいです。また気付かせる手立てを進路担当者にとる必要があります。

(3) 3年後の目標

進路に限らずどんな行事でも、生徒にとっては一回だけのものであり、やり直しのきかないものです。したがって進路行事が効果的なものになるようにしたいものです。そのためには年間行事予定や年間進路行事予定、さらに3年間の進路行事予定などを事前に示し、定期試験、模擬テスト、進路ガイダンス、面談など、様々な行事や取り組みが単発なものではなく、生徒の進路実現に向けて効果的に実施するという学校の意欲を、生徒・保護者に示します。さらにそれを文書や表などで明確にすることで、生

徒は進路行事などの重要性を意識しながら、個々の状況に応じて意欲的に模擬テストや進路行事に取り組みやすくなります。

(4) 意味のある面談の実施（スタディサポートの活用）

例えば一人30分の面談を年2回実施するより5分の面談を6回実施した方が、はるかに効果的と考えます。例外として保護者を交える場合と3年生の出願指導の段階では、時間をかけた面談は重要です。しかし生徒との普段の話の中で、進路などの相談事はカバーできるはずで、短い時間の面談を数多くこなすメリットとして、特に普段話をしない生徒の変化のチェックができることです。担任と話すことをあまり好まない生徒でも強制的な全員との面談となれば進路などの悩みを打ち明ける可能性があります。もれなく生徒状況を把握するためにも時間は短くても回数をこなすことをお勧めします。

面談の最初は褒めることをポイントに行いましょう。人間関係が大事だからです。どんな担任なのか、高校はどんなところなのか、生徒にとって大きな不安があるものです。それを取り除くことが重要です。スタディサポートを実施していれば提示された結果の良いところを伸ばすよう指導しましょう。実施していなければ、事前に進路希望や、高校生活への希望などの調査を行った上で面談を進めていきましょう。まずは一人5分でもよいので、1日5人、1クラス40人であれば2週間程度のサイクルで面談が行えます。これを実施することは極めて重要です。

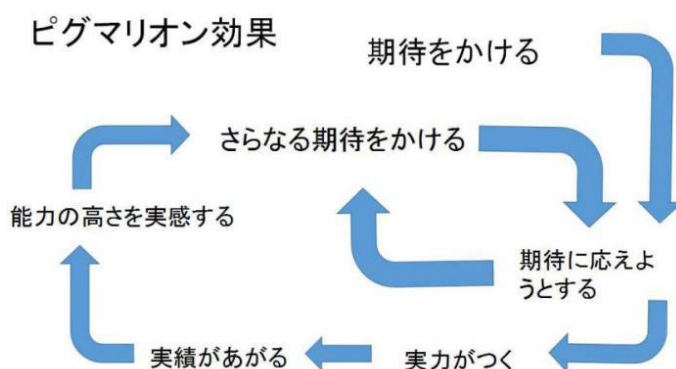
面談の時期ですが、決まった設定はしないで、必要なら実施するという考え方もありますが、せめて学年で統一して無理のない実施が好ましいです。

一人5分の面談を小面談、20分程度の面談を保護者面談とすると

4月 小面談 6月 小面談 7月・8月 保護者面談 9月 小面談
12月 小面談 3月 小面談

が例です。3年生は11月～12月に出願のための時間をかけた面談が加わります。

また、ピグマリオン効果を意識して面談をしましょう。これは生徒と話す言葉の中身の問題です。担任がこのことを意識していればおのずと言葉のはしはしが変わります。勤の良い生徒ならばきっと担任の期待が分かります。どんな場合でも生徒に期待している、という気持ちを込めましょう。



ベネッセのスタディサポートを取り入れている学校は多いと思います。導入している学校はどのような活用をしているのでしょうか。スタディサポートを面談で使用することで、担任の手間と時間が省けるだけでなく、生徒の現状認識が深まります。具体的な状況を視覚的に見せることで自分の欠点が見え、目標設定に向けて意欲を持たせる利点があります。さらなる進研模試との併用で効果がより高まります。

スタディサポートの欠点をあえて指摘すると、実施後返却が3週間程度かかることです。4月の新学期の即面談は短時間でも実施することは重要です。新2・3年生は前年度の3月に実施すればスタディサポートの結果を4月当初の面談に使えます。一番重要で即面談が必要な新入生については、入学式後に実施すると、4月末、連休があるので実際面談で使えるのが5月にずれ込みます。これはたいへん残念なことです。したがって、スタディサポートを3月の新入生説明会の後に実施している学校もあります。入学式の前に実施するのは問題のある地域もあるようです。すべてマークシートなのですからもう少し早くならないのかと思っているのは私だけでしょうか？

(5) 土曜講習の実施

形式は違うにせよ土曜日の午前中、または平日の放課後の講習を実施している公立高校が多くあります。「そんなことをしては私立高校と同じではないか」などと実施についての反対が考えられますが、要は生徒のニーズがあるかどうかです。さらにそのニーズに応えられる内容の講習が開設できるかです。これがうまくいくと進路効果は絶大です。しかし今まで何もやっていない学校が唐突に実施するにはいささか無理があります。学校あげての実施に持ち込む一番の近道は1年間だけでも我慢して、意欲のある教員のみでもかまわないので、自主的に土曜日や放課後の講習を実施してしまい実績を作ってしまうのも一つの方策です。

問題は多くの教員のやる気です。公立高校では土曜は勤務ではないためすべての教員に強制的に講習に携われとは言えないでしょう。そのため勤務なのかどうかなど部活動指導とは違った問題が発生します。最近では多くの都道府県で服務の問題も整備されてきているようで、土曜日の講習実施がやり易くなっています。

生徒の多くが受験に向いておらず、講習よりも補習が必要な学校は、それが補習になっても構わないでしょう。土曜日や放課後の講習を実施していることがどこかに伝わり、学校の評価や教員のスキルアップにもつながります。

(6) まず国語、そして英語

文系理系を問わず難関国公立私立大に合格する生徒で目立つのは、1年生で国語ができる生徒です。理系といえども問われるのは問題の理解力や読解力です。計算力は今や計算機やコンピュータでも何とかできます。しかし、問題の意味が分からなくては計算以前の大きな問題となります。

数学だけではなく、英語、社会、理科でも同じことが言えます。

《2》受験は団体戦

「受験は団体戦」は進路研究会などで多く使われる言葉です。学校の中で一人や二人でがんばってもモチベーションのキープは難しいでしょう。大勢ならばそのやる気が相乗効果となって全体の底上げが図れるということです。それまで30名程度しか受験していなかった2年生2月実施の駿台東大レベル模試に60名近く声をかけ受験をさせたことがあります。その結果「こんなにたくさん難関大学を目指している仲間がいるのか！」という意識が芽生えた生徒が多くいたようで、その後の学年の雰囲気が大きく変わりました。これは「受験は団体戦」の意識向上効果の典型的な例です。また、後述しますが、大学の担当者による校内説明会に大勢の生徒が参加することによって生徒の意識が変化しました。その他、進路希望集計結果を公表することも団体戦という意識向上につながります。予備校の模擬テストの受付を校内で行うのも「こんなに大勢申し込むのか」という刺激にもなり効果的です。

(1) 受験は団体戦の本当の意味

「受験は団体戦」という意味を受験はクラス（学校）みんなで乗り切る、頑張るといふ事だけでとらえている方々が多いのではないのでしょうか。合言葉のように生徒に向けて団体戦を唱えているだけでは意味がありません。「受験は団体戦」を進路指導の特長にしたいなら教員や学校側で仕掛けることが必要です。私が「受験は団体戦」という言葉を初めて耳にしたのは、2005年に駿台予備校お茶の水の研究会に参加した時、前述したK I高校のH先生からの実践発表の中でした。その後たびたびお会いすることがあって「受験は団体戦」は仕掛けることが重要だよ、と教わりました。

当時K I高校は内県の公立高校のトップでしたが、近隣の某私立高校が進路実績としては高く、何とかしたいと考えていたそうです。そこで受験に対して閉鎖的な生徒の雰囲気から、志望校を自然に公表し合い、生徒全員で良い意味のライバル意識を持たせた活気ある見える雰囲気を変えていこうとしたそうです。

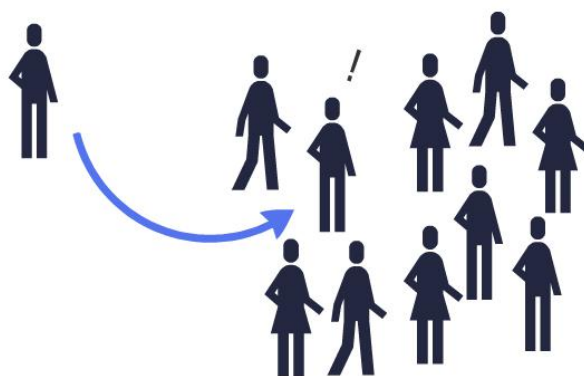
意欲や真面目さはピカイチの生徒なのですからうまく仕掛けられればと考え、駿台予備校の東大レベル模試を多くの生徒に勧めたそうです。その結果東京大学の合格者数が6名から20名となり当時大きな話題となりました。現在でも高い実績をキープしています。この手法は私もたいへん参考にさせていただきました。

(2) わざと見えるようにする（任意参加なのにみんないる）

受験は団体戦の仕掛けは言葉で言っているだけではだめです。さりげなく見える仕掛けが重要です。例としては、校内での模擬テストの受付。任意の説明会。東大レベル模試（私大模試でも良い）の多数の受験この任意が重要です。強制では何も効果はありません。任意でもこんなに大勢集まっている！！参加している！！受験している！！などの驚きが重要です。

しかしこれも勿論裏で声掛けをする必要があります。それなりの生徒が「ぼ〜っと」としていたらためらわず声をかけましょう。「君が受験しなくて誰が受験するのだ！！」がキメ台詞です。

自分だけかと思ったら！！



(3) 定期的な集会、進路だよりの発行

進路説明会は生徒に対しても学校の姿勢を示すもの重要視すべきものです。また、それ以上に雰囲気伝えることで、団体戦を盛り上げる要素にもなります。また、ここでの情報提供や説明がうまくいくことによって生徒だけでなく保護者の学校に対する信頼が高まります。そのためには進路担当は生徒や保護者のニーズを把握しておく必要があります。また、予備校などの研修会や情報交換会には必ず出席してデータを収集しておきましょう。また、新聞や教育誌にも常に目を通しておくことも必要です。

生徒向けにはLHRなど用いて、定期的な進路向けの話をししましょう。場当たりではなく、その時期に合ったタイムリーな話題が必要です。そのためにも進路担当は普段から教育誌や新聞などの情報源をストックしておく必要があります。

進路だよりは月に1回ぐらいは発行しましょう。学年別か全学年統一かは判断の分かれるところです。たとえば3年生の情報を1年生にも伝えることによって「2年後

の君たちにはこんな情報が役に立つのだよ」と知らせることも良いことです。基本は学年別であろうが、全学年共通の話題を盛り込むことをお勧めします。

(4) 生徒向けの大学研究会

専門高校（国際）でのことです。それまではいくつかの大学の担当者を一同に集め、2年生のみに対して一定の時間内に生徒が希望する場所に行き、大学の説明を聞くという企画を立てました。マンネリを感じたのでやり方を変えて、生徒の希望の多い国公立および私立大学の7大学の担当者に放課後來校願い、1時間程度の単独の入試説明会を3週間に渡り開催しました。この方が生徒の希望する大学の説明を落ち着いて聞くことができ好評でした。放課後なので参加できる学年もオープンにし1年生の参加も目立ちました。大学の説明ならわざわざ学校で設定しなくても、オープンキャンパスなどを利用させ自主的に自分で行かせるべきという考え方もあります。ここでの目的はそれだけでなく学校内に特定の大学の担当者が説明に来る雰囲気作りもあります。説明を聞いて興味を持った生徒ならば夏休みなどに実施されるオープンキャンパスへ自らの意思での参加が期待できます。最初は秋口の開催でしたが2年目からは6月にしました。

ところがこの企画で他にも意外な効果がありました。あまりにも多くの生徒が説明会に参加しているのを目の当たりにし、特に1年生の進路への関心が深まったということです。これは複数の1年生の保護者から得た情報ですが、生徒が大学説明会以後、急に意識が高くなり、大学の事を調べ始めたということです。まさに受験は団体戦です。このように校内の雰囲気作りも重要な事です。

(5) 学び合いから教え合い

私がいちばん団体戦の成果として感じる事として、教え合いがあります。仕掛けがうまくいくとだれがどの教科が得意か、どのような分野に進学希望しているかが生徒同士で分かってきます。それが進むと、たとえば数学が苦手な生徒が、得意な生徒に質問に行くようになります。それは解答だけにとどまらず、解法や別解、学習方法まで及ぶことがあります。

実際廊下で、違う予備校の解法の比較や、どこまで進んでいるかなど、生徒同士が情報交換をしている場面に何度か遭遇しています。ここまできれば生徒同士の相乗効果で集団が勝手に前進していく頼もしい姿を見ることが出来ます。

《3》進路指導も団体戦

(1) 校内の体制をどう変えるか

早い段階から高い目的への意識付けをさせるにはどうしたら良いか。これは一教員が努力して簡単に変えることはできません。第一に、それには組織的に働きかけを行う必要があります、どの教員も同じ認識を持つことが必要です。教員全員が生徒を支えあって高いハードルを越えさせる手助けをする必要があります。なぜ難関大学が良いのかは、ただ偏差値が高いだけではなく、研究内容や研究費、教授一人あたりの学生数、教育環境など具体的なデータを入手させ、調べさせることにより生徒の理解が深まります。そのようになれば、おのずと3年生だけでなく2年生、または1年生の時から学校見学、オープンキャンパスにも参加するようになります。さらに、どのような勉強をしたら合格できるかという具体的な目的が見いだされ1年後、または2年後に向けてのスタートが早い段階で可能になります。

「学校を変えよう」「進路指導の改革」と号令をかけてもなぜその必要があるのかを多くの教員に理解されなければその達成は容易ではありません。問題点を整理し正確

なデータをそろえる必要があります。たとえば、1年生での模擬テストで他校比較をし、同じような成績や得点分布の他校と進路状況を比べてみて著しく劣っているなら「問題あり」です。また、1年生当初の進路希望と3年生になってからの進路希望の比較も同じことがいえます。そのためには説得できるデータの収集を計画的に意識的に行っておくことが必要です。そして何が問題なのかを分析し、それを真摯に受け止める姿勢が必要です。それらを活用することで進路指導体制だけでなく教科指導法の改善も可能です。

進路指導部が学習指導部および生活指導部としっかりとした連携をとっていくことは重要です。どれ一つが弱くてもダメです。特に生活指導体制がしっかりしていれば進路指導に良い影響がでてくるはずですが、分掌の目標達成のためにはその分掌の仕事だけやればいいというものではないでしょう。進路指導部も生活指導をする、生活指導部も進路指導をするという考え方が必要です。同じ学校において学年間での生活指導への取り組みに差がある場合、進路結果に大きな差が出やすいことは経験のある教員なら誰もが気付いていることです。これは進路実績をどうするか以前の問題です。分掌間の指導の相乗効果が働いている学校が伸びていく学校です。

(2) 間違った文武両道に陥らないために

文武両道を学校の特徴に掲げている高校が多くあります。高い進路実績をあげている高校で文武両道を掲げている学校は少なくないでしょう。前述したように「部活動や行事に打ち込んだ生徒は、引退した後（3年生）から勉強を始めてもがんばりが利き、最後の最後まで伸び絶対に希望校に合格できる」と言って、生徒に対して引退までは勉強よりも部活に集中しなさいと指導する教員がいます。部活や行事に打ち込むことは大変良いことであり人格形成や人間関係構築に有益ですことは事実です。しかし、部活だけやれ、引退した後の切り替えが大事という指導に対して、生徒がこれを鵜呑みにした場合はどうなるのでしょうか。それでうまくいったように見える生徒は、実は部活をやりながらも授業はしっかり集中して取り組み、家庭でも最低限の勉強をした生徒だと私は断言します。どう考えても3年前半までほとんど勉強していなかった生徒が、部活動を引退したからといって急に毎日5時間も6時間も勉強できる訳がありません。間違った文武両道では、部活引退後、急に学習時間を増やそうとしても、その習慣がなければ苦痛が伴います。何をしても良いのか分からず、指定校や推薦に流れる結果が目に見えてきます。

本当の文武両道とは、まず勉強をしっかりやる、しかも効率よくきちっとやることにより時間を作り、その時間で部活動や行事もしっかりやるのが真の文武両道です。部活引退の頃にはそのような土台がすでにあって、部活動で培ったがんばりがその土台の上に最後の伸びとなって活かされるのです。真の文武両道を勧めている高校の生徒が伸びる理由はそこにあります。

(3) 施設、物品の整備

「進路資料や進路指導室の設備は予算内で」という考えで設備を整えない、赤本はそろえない、進路雑誌は買わないという学校は公立高校では少なくないでしょう。ない袖は振れないのは仕方のないことです。でも本当にそれで良いのでしょうか。

進路指導室にコピー機やコンピュータ、赤本などがたくさんあれば生徒のモチベーションはかなり高まるものです。また、自習室の間仕切りやエアコンなども勉強の意欲を掻き立てる要素になります。このようなことを実現させるには費用が必要です。多くの保護者が現状のままで良いと考えているのならともかく、進路意識の高い保護者集団であれば、多少の負担をしてでも資料や設備の充実を望むはずですが、かつて進

路指導費として当初年間 2400 円の負担を保護者をお願いしたことがあります。多少高額かとも思いましたが、保護者からは設備が充実するならもっと払ってもかまわないという意見が多く寄せられました。予算が少なくて悩んでいれば、このような画策を勧めます。

予算があれば計画的に進路関係の施設備品の整備をしましょう。進路指導室はできるだけ玄関や職員室に隣接させることが重要です。できれば常駐者がいると良いでしょう。生徒の出入りはできるだけ把握し、生徒が相談しやすい環境がなくては意味がありません。また、玄関の近くというのは郵便物や資料、来客を考えれば機能的です。できれば、教員（担当者）の作業室と生徒が自由に資料を閲覧できる部屋が別々であり、ドアでつながっていることが理想的です。資料は赤本をはじめ参考書、大学や専門学校からの案内書、予備校の資料など、これらを充実させたいです。また、コピー機、来客用、電話があればさらに良いでしょう。

§ 3 学校を変えるには

《1》教員が変わる

(1) 実状を把握する

模擬テストを実施する利点の一つとして、学校における教科別の問題点や課題が何かが端的に分かることです。例として1年生の早い段階で模擬テストを実施した場合、他校比較をし、その時点で同じような成績や得点分布の学校をいくつか見つけておきます。そのいくつかの学校の大学合格者数などの状況を比べてみて著しく劣っているなら「問題あり」です。このデータは教員集団に問題を投げかけるのには大きなインパクトがあります。

1年生当初の進路希望と3年生になってからの進路希望の変化も、模擬試験で調査される志望動向から比較することができます。たとえば1年生では国公立難関大学希望者が8割いたのに3年生では2割になった。これも「問題あり」です。その他、定点観測をすることにより学年間の比較も容易にすることができ、教科や学年の課題を洗い出すことができます。このように教員集団をやる気にさせたり危機感を持たせたりするためにはデータの活用が最も有効であり教科指導方法を改善させることも可能になります。

(2) 継続した取り組みを組織で支える

進路指導体制の形がある程度できたら、次にそれを継続させていく体制作りを考える。特に公立高校では教員に転勤があります。コアになる教員が転勤したら何も動かない体制になってしまっはけません。そうならないためにサブリーダーの活用や、若い教員に対しての研修会や勉強会の実施、中堅教員に対して次は中心となって活躍しなければいけないという意識を持たせましょう。そのようにしておけば、教員が転勤し転勤先の高校でも活躍が見込まれ、(県立)高校全体としての進路指導の底上げが期待できます。

(3) 先を考えた計画的な取り組み

生徒の個人情報に注意しながらその情報(データ)をうまく活かすことで、指導の効果が飛躍的に向上します。たとえば模擬テストの返却時においてただ単に返却するだけでなく、簡単でも良いので面談をし、何をどう改善すればより進路実現に近づくかを考えさせれば次回に向けての効果は絶大です。十分な面談時間がとれない場合でも、ホームルームで結果の見方や利用の仕方を説明しておくことは必要です。模擬テストの合格判定のランクで一喜一憂させるのではなく、どこをどのように力をつければ目標に近づくかなど、生徒自身が自分の状況をしっかり捉え、次につなげることができるようデータを最大限利用することが重要です。

以上は新学年団が構成された時点で、進路指導部と新学年団が確認しておくことの例です。4月から進学年がスタートする前に教員同士で十分なコンセンサスを取り、入学前の説明会などに学校・学年の方針を全体に公表しておくことは、生徒・保護者に対しての進路への意識付けという点では極めて有効です。

(4) 使えるものは使い、効率化をめざす

新たに何かを始めようとすると「仕事が増えるから」という反対がよくあります。たとえばベネッセのスタディサポート導入の反対理由に、「スタディサポートを実施してもそれを忙しくて消化できない」がありました。模擬テストも「保護者の経費負担増」がありました。スタディサポートを実施することにより今まで30分かかった個人

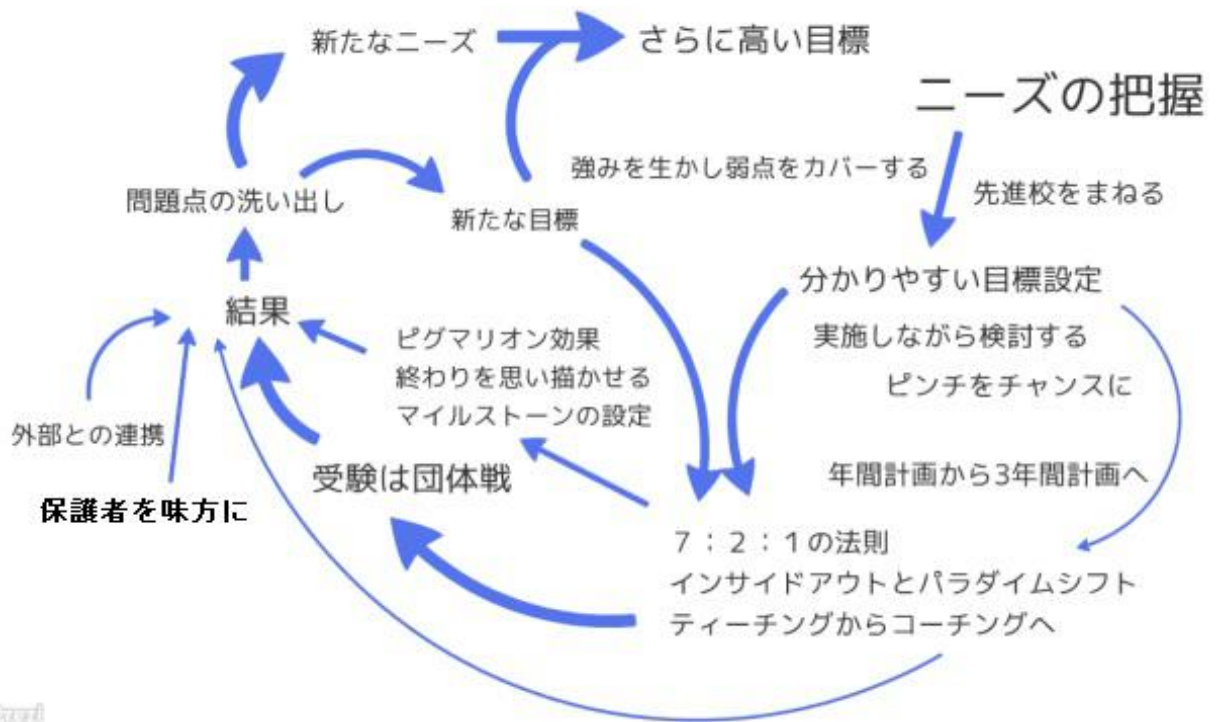
面談が10分で済むようになるとか、模擬テストを実施することにより出願指導の手間が短縮できるとかなど、仕事が増えるどころか省力化につながることを提示すると良いでしょう。

進路事務は生徒の進路に直結した調査書発行や大学入学共通テスト(センター試験)申し込みの取りまとめと、調査および集計のような単純な事務処理が混じっています。どちらも正確に間違いがないように処理するのは当然ですが、省力化を図ることも必要です。例として生徒の受験結果(合否結果)の集約において、手入力で処理すると、受験校の名前が不正確であったり合否にだぶりがあったりで処理に多くの手間がかかります。模試のコード表を用いVLOOKUP関数を使えば処理の効率化が図れます。経費をかけソフトを活用する方法もありますが、基本的なものはエクセルをうまく活用するだけで大丈夫です。

(5) 戦略を持って(ニーズの把握から始まるスパイラル)

何をするにしても場当たり的ではうまくいきません。最近ではPDACサイクルの重要性が言われています。それに加えスパイラルという考え方を持ちましょう。これにはどんどんよくなるイメージがあります。学校や教員を変えるなら、図のような仕掛けを考え、次はどのように仕掛けるか。つまり戦略を持って上昇気流を目指すことが学校を変え生徒を良くします。その第一はニーズの把握です。

ニーズの把握から始まるスパイラル



図はその一例です。学校を変えるための戦略を図示し目標設定を教員間で共有しましょう。

《2》保護者が変わる

(1) 保護者に対しての丁寧な対応

保護者向けの進路説明会で感じていることは、全く受験のことは分からないという保護者と、塾や予備校からの過剰な情報を持っている保護者の混在です。どちらにしても丁寧な説明を心がけることはもちろんであり、多少困ったことを言う保護者でも避けることなく親切な対応を心がけるべきです。特に入学後の初期段階では丁寧な対応が信頼につながり、後の対応が楽になります。初期での印象が悪いと、不信感が膨らみます。そうなると厄介です。

全国模試の具体的なデータを示し、難関大学への希望を躊躇している生徒や親を早い段階でその気、さらに本気にさせるべきです。たとえば「東京大学を目指したらどうですか」と言われていやだと思ふ親はいません。親（保護者）がその気になれば家庭内での話し合いも活発になり、生徒の意欲が高まります。

(2) 保護者向けの進路説明会の開催

進路説明会は保護者に対して進路に対する学校の姿勢を示すものとして重要視すべきです。ここでの情報提供や説明がうまくいくことによって保護者の学校に対する信頼が高まります。そのためには進路担当は生徒や保護者のニーズを把握しておく必要があります。また、予備校などの研修会や情報交換会にはできるだけ出席してデータの収集をしましょう。また、新聞や教育誌にも常に目を通しておくことも必要です。

保護者に対する進路説明会の開催は今や学校の義務となっています。説明会の開催は、最低でも年2回開催、時期としては春、秋が望ましいでしょう。春は前年度の進路状況報告とその年の展望、秋はベネッセや予備校が主催する志望動向情報を基にした情報提供が柱となります。

当然のことながら、保護者を満足させる内容にする努力が必要です。自前で実施することも信頼という点で需要です。ベネッセ、予備校などに助けを求めることも仕方ないことですが、丸投げだけは止めましょう。積み重ねがあればいずれは自前でも実施できる体制になるはずです。

(3) 保護者向けの大学見学会

P T Aの企画で、保護者向けにバスを利用しての大学見学の実施は保護者の意識付けには良い企画です。私の経験では概ねどの大学も受け入れには積極的です。最低一日2大学は見学できるはずですが、しかし、子どもの希望する大学に必ずしも見学に行けるとは限らないし、保護者も子どもと一緒に夏のオープンキャンパスに行く機会もあるので実施のメリットに疑問を持つかもしれません。しかし、私はそれでも大きな効果があると考えています。メリットとしては、オープンキャンパスでは保護者向けの説明があるとは限らないこと。見学会の行き先の大学が子どもの希望する大学でなくても、大学で勉学するメリット、大学という所の基本的な考え方や学生の気質などが直に伝わります。その後の子どもの会話でもそのイメージがあれば大きな効果が期待されます。実施時期としてはオープンキャンパスが多く実施される夏休み前（5・6月）が望ましいでしょう。

§ 4 ゴールに向けて

《1》模擬テストの力を最大限利用する

(1) モチベーションの維持

模擬テストの利用は生徒の学力を計るだけでなく、生徒のモチベーションを継続させることに有効です。おおよその模擬テストでも1回におよそ2千円から3千円程度の費用が必要となりますが、データの活用、次に向けての面談資料、さらに実施後の振り返り問題など、これらを使いこなせばちょっとした問題集を解いたこととなります。そう考えれば決して高いものとはなりません。テストを実施して返却しただけでは、あまりにももったいないことです。そうならないように十分活用する手立てを講じておく必要があります。

(2) 目標との隔たりを計る

全国模擬テストを実施することの最大の利点として、生徒が自身の目標との隔たりがどの位あるのかが確認ができることにあります。その差をどう埋めていくか、模擬テスト実施後に、考えさせる時間を持たせましょう。例えば面談、集会、ホームルームなどを利用し、時間がとれない場合でも、少しでも声かけが必要です。目標から大きな隔たりがあれば、生活習慣の改善を含めたアドバイスが必要ですし、ほんのわずかですならば、ミスをなくすとか、目標のレベルまで到達しているのならばもっと高い目標を設定させるなど状況に応じてのアドバイスができます。

《2》ラストに向けて

(1) 生徒は変身する

前述したように生徒にとっては一度だけの大学入試です。「今までさぼってきたのだから」と思っても最大限の援助は必要です。データを重視することは重要なことであり指導の基本ではありますが、生徒の中にはデータがあてにならない場合が見られます。模擬テストは大方3年生の11月末で終了します。しかし入試は私立で2月、国公立で2月末、後期ともなれば3月中旬です。最後の模擬テストが終了してから2、3ヶ月も期間があります。これは実に夏休み2回分です。ねばり強い生徒であればそこで化けることが多々あります。だから無謀な挑戦をするなどは決して言い切れないのです。無謀と思っても最後の最後まで最大限の援助や指導を施すことは進路指導としての責任だと心得てください。「何でもっと早くから取り組まなかったのか」と言いたいところですが、弱気になって早期に進路先を決めたがることより、はるかに良いことです。

(2) 長期的な目標を短期目標に変換し、目標への確実な到達を目指す

生徒が1年生の初期に目標を設定したとしても結果が出るのは早くも3年後です。3年間で合格できる力をつけるぞと決意しても具体的に何をしたら良いか、イメージがわからないのが実状でしょう。模擬テストを定期的に受験するならば、実施ごとに短期の目標を決め、そのつど課題を設定していくことで長期的な目標が達成しやすくなります。そのために低学年での丁寧な指導が必要です。何回かそのような経験を積み重ねれば、機転の利く生徒なら後半は自分の力でナビゲートできるようになります。生徒が自分の目標を踏まえて短期目標を設定し、長期目標が達成できたならば、その経験は受験だけでなく社会生活でも生徒の大きな自信につながる経験となるはずで

(3) 生徒のやる気を引き出すために

生徒のやる気には必ず波があります。年度当初に長期的な目標を立てさせることは重要ですが、モチベーションの維持という点で考えると、それを目標設定だけで終わらせはいけません。絶対合格するぞという強い目標であっても、1年生や2年生初期の時期から見れば、かなり長期の目標だと考えるべきです。中期的または短期的な目標設定の指導は必ず必要です。進研模試を取り入れている場合はGTZを中短期的な目標として活用しても良いでしょう。中期という点では私は概ね6週間の間隔を提案します。短期は2～3週間です。重要なのは中期の6週間で、これは夏休みや多くの学校での定期テストの間隔に相当し、学力の伸びが結果として見える期間です。

国公立前期入試の2月下旬を基点とし、逆にたどれば、大学入学共通テスト（センター試験）がその約6週間前、多くの3年生にとって最後の試験が終わる12月上旬がまたその6週間前、さらに10月中旬が6週間前で、夏休みの終わり8月末がその6週間前です。そう考えると夏休み後に、夏休みに相当する6週間のかたまりが大学入学共通テスト（センター試験）までさらに3回あり、国公立受験者は4回あります。その3回または4回の6週間を1サイクルとして中期目標を設定する。1サイクルの中で一通りの内容を完結し、不備は次のサイクルで補うといった目に見える形での学力向上を狙った指導が現役生には有効です。科目数の少ない生徒によってはその半分の3週間を1サイクルとさせても良いでしょう。さらに6週間というのは模擬テストを受験し、返却される期間ともほぼ等しい期間です。自分の弱点克服という次の目標を設定しやすい期間でもあります。階段を一步一步踏みしめて、足もとを確認しながら登っていくイメージを持たせると分かり易いです。このような中期的な見える形の指導は特に精神的に弱い生徒には有効です。たとえば夏休みが計画通りに捗らず弱気になり、推薦試験や指定校にシフトしそうな生徒には特にそのような指導を勧めたい。夏休みにうまく結果が出なくても、国公立受験の場合、まだ4回の夏休みがあると励ますことができます。

これは1年生や2年生でも同じで、6週間という期間にはこだわらなくても、中期の目標設定（たとえば定期試験や模擬試験）の間隔で短時間でも良いので面談を実施し、ここまで述べてきたような何らかの指導を施し、刺激を与えると効果的です。その間隔が約6週間と考えます。

「夏休みに失敗してもあと4回のリベンジができる」中期の目標設定スパイラル（例）

夏休み	第1回 夏休み	第2回 夏休み	第3回 夏休み	第4回 夏休み
～ 8月末まで	9月上順～ 10月中旬	10月中旬～ 11月下旬	12月上旬～ 大学入学共通テスト (センター試験)	大学入学共通テスト (センター試験) 終 ～2月下旬

§ 5 中学・予備校との連携

《1》 中学との連携

(1) 学校説明会には十分な準備を

中学生対象の学校説明会は絶好のアピールの場です。カリキュラム、行事、部活動などの紹介に加え進路指導への取り組みの説明をしましょう。その内容はあらかじめ管理職にも伝えておき、リハーサルも行い、聴き取りにくい点は改正しておきましょう。短い時間で端的に分かり易く説明することも基本です。受付に携わる教員は服装もきちんと、言葉遣いも丁寧に、資料を中学生や保護者に渡すときは資料の向きも考えて渡すぐらいの配慮があれば印象も違います。

(2) データを出すことで、信頼が増す

高校の案内をいくつか比べると、進路結果の記載方法に差があることに気がきます。単年度ごとに現役と過年度をしっかりと区別しているものから、過去3年間の主な大学名だけのものなど様々です。中学生から見れば「せめて3年以上の単年度ごとの結果」「現役と過年度の区別」「延べ合格者数と実際にどの大学等に何人進学したのか」など学校案内やホームページに誠実に詳しく記載されていることで信頼が増します。これは専門学校や就職についても同じことがいえます。

《1》 予備校との連携

(1) 予備校との信頼関係

高校が持っている独自のデータだけでは精度の高い指導に対応しきれなくなっており予備校との連携は重要になっています。校内の独自の問題による実力テストで指導している高校もあるようですが、校内だけの実力テストで全国レベルの変化に対応できるものかは疑わしいです。少なくとも大手予備校などが実施する模擬テストの併用が望ましいのではないのでしょうか。

(2) 予備校の魅力的なデータ

受験指導に予備校などのデータを活用している学校は多いでしょう。問題はその活用の仕方です。予備校などから届いたデータを単に生徒に丸投げするようでは全く意味がありません。面談で活用する場合でも偏差値や合格可能性だけでなく、一つひとつの科目の内容（英語であれば発音、長文読解、リスニングなど）の分析まで含めて丁寧に指導し活用しましょう。予備校に通っている生徒ならその程度の指導は受けています。予備校に行かない（行けない）生徒にも同じような指導を施すことは学校の評価の向上につながります。そのような意味でも予備校のデータ活用は重要です。低学年からそのような対応をしておけば、2年生後半にもなれば、生徒自らの力で活用できるようにもなっています。

(3) どこまで連携は必要か

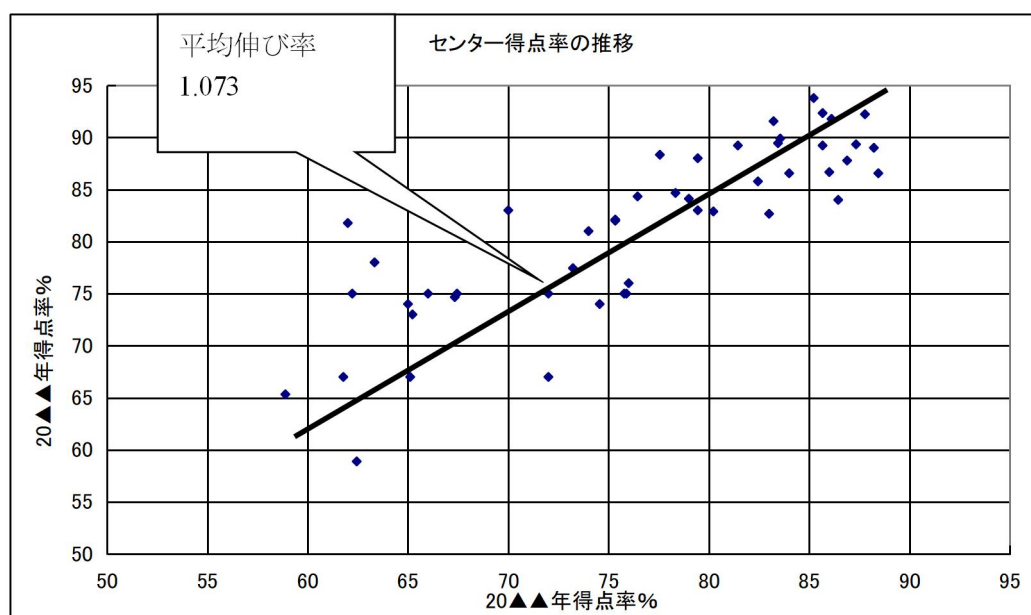
高校が置かれた地域や環境によって多少の違いはありますが、模擬試験のデータや大学入学共通テスト（センター試験）の分析などの情報提供のことを考えると予備校との連携は必要です。また、浪人生の多くは予備校に通うので、ここでも連携（連絡体制）がとれていれば、何かあったときにも、その生徒に良いアドバイスができることが多くなります。しかし、予備校といえども一企業です。特に公立高校であればその付き合い方には注意が必要です。どこまで生徒（浪人生）の情報を伝えて良いかや、模擬試験を受験し学力を含めた多くの個人データを予備校が持つことになるのでその

データの管理方法はお互いに確認や理解をしておく必要があるでしょう。また、連携の効果的なシステムをお互いに築いていくことが重要です。

(4) 浪人させてもよい生徒

浪人してでも第一志望校へという生徒へのアドバイスで注意すべきことは、浪人した場合伸びる要素があるかどうかです。これは個人差があるため、経験やデータなど参考にならないことが多々あります。

ここからは私見ですが、大学入学共通テスト（センター試験）や個別試験を含め、あと少しで合格だった場合、浪人することを「やめなさい」とはいえないでしょう。しかし国公立の場合、大学入学共通テスト（センター試験）が高得点なのに個別試験で失敗して浪人するというのは心配です。最近では点数が開示されるのでどのくらい合格との隔たりがあるかを確認し、1年間で追いつくのかどうかを本人に自覚させることができます。逆に開示で個別試験はまあまあなのに、大学入学共通テスト（センター試験）で失敗した生徒は程度にもよりますが、浪人すれば合格の可能性は高いと考えます。特に、現役で得点率の低かった生徒は、浪人すれば伸び代があるので得点率は上がりやすいでしょう。問題は難関国公立合格の目安の得点率90%以上を目指す生徒です。90%となると現役で85%ほどあった生徒は届く可能性が大いにあります。下地さえあれば現役で80%程度でも届くことは不可能では有りません。しかし全体から見れば765点/900点程度なければ浪人しても810点/900点には届いていません。これらを考慮すれば浪人してでも東京大学へと肩を押してあげられるのはせいぜい750点前後の生徒までではないでしょうか。当然希望分野の違いもありますし、年回りもあるので一概にはいえないこともあります。



【表の説明】浪人生からセンター試験の結果を聞き取り、現役の時と比べてどうだったかという表です。左上にあれば得点が伸びたことになり、右下にあれば得点が下がったことになる。しかし平均点の違いもあるのでそれを考慮し換算して考えるのが妥当です。何年間か調査すれば大体の傾向は図れます。その結果平均点が変わらないとすると、現役の得点率が75%程度であれば平均1.08倍が妥当な数字ではないかと私は判断しています。このような分析を他で実施しているのならどう判断されているのか知りたいところです。現役時代の得点が高ければこの率は低くなります。浪人生が少ない学校では、何校かで協力をしてデータを取れば使える結果が出るはずですが。

(5) 英語・国語は浪人しても伸びないのか

かつての予備校の秋の進路研究会で、現役 vs 浪人という話題が提供され、たいへん興味深いものがありました。これによるとほとんど毎回、現役生が浪人生（過年度生）を上回るのが英語と国語です。浪人しても英語や国語は伸びないということでしょうか。理系・文系を問わず英語や国語ができる生徒（受験生）が比較的現役で合格するから、英語や国語が苦手な生徒が浪人生には多いと考えてはどうでしょう。おそらく予備校の担当者もそう分析しているはずですが、早期から一生懸命がんばってやり続けたのに英語・国語が伸びていない生徒、つまり英語・国語に閉塞感を抱いている生徒に対してのアドバイスには注意が必要です。英語・国語を本当にしっかりやらないと、現役の時より学力が下がってしまうことも起こりえます。その逆に、英語や国語が得意で、数学や理科・社会を現役時代疎かにして「今一つ」で浪人した生徒は、積極的にもう一年がんばれと後押しすべきでしょう。何もかもやらないでいた生徒は別問題で浪人させるべきです。

(6) 浪人生には定期的な声かけをする

浪人生の多くは、予備校に行くのが大半です。担任や学校からの定期的な声かけと、提供されるデータから直接的、間接的なアドバイスを行うべきです。良心的な予備校ならば浪人生の状況を定期的に報告してくれます。浪人生にとって母校の教員の励ましがうれしくないはずはありません。私のクラスに国立医学部を希望する生徒がいました。結果的には三浪し、やっとの思いで合格しました。浪人時代は定期的にメールをして励ましましたが、2年目も失敗をし、3年目に突入したときは、さすがにもう国立は諦めさせた方がよいのではと思いました。しかし、生徒から最後まで諦めないという前向きな連絡があり、メールでもよいので声かけは必要なのかなと感じました。3年目に希望が叶い和歌山の地に行くことになり、3月末に進路全員決定のお祝いを兼ねて、みんなでクラス会を開催しました。その時、私のつたないメールでも辛いときの励ましになって嬉しかったと本人から聞いて少しは役にたてたのかなという気がしました。和歌山に来てくださいと彼から言われた時に、現役の時よりも絆がより深まったと感じました。彼にはぜひ良い医師になってほしいと願っています。

追記 2017年現在 彼は無事国家試験に合格し医師として活躍しています。地元縛りがあるので当分は和歌山に住むそうです。

§ 6 自己啓発本に触れること

書店には自己啓発本と称される「アドラー心理学」(アルフレッド・アドラー)「人を動かす」「道は開ける」(デール・カーネギー)「7つの習慣」(スティーブン・リチャーズ・コヴィー)「マネジメント」(ピーター・ドラッカー)などの書籍が多く並んでおります。私はこれらすべてを興味深く読んでみました。どれもが当たり前と思えることばかりですが、考え方の視点が斬新なものが多く参考になるものばかりです。このような書籍が売れ続ける理由は、多くの人たちに共感を与えるからなのでしょう。

(1) アドラー心理学

「嫌われる勇気」で話題のアドラー心理学(アルフレッド・アドラー)は、いささか分かりにくい面がありますが、少なくともその考え方に触れてみようとする姿勢は持った方が良いと思います。読まず嫌いでも無視してはあまりにももったいないと思います。アドラー心理学は後の心理学だけでなく、経営、ビジネスや人材育成などに大きな影響を与えていると言われております。実際、前述の啓発本に書かれている考え方や理論はアドラー心理学に非常に近いものが多いです。

アドラー心理学は生徒と接するときの教員の姿勢に役立ちます。たとえばモチベーションの低い生徒にやる気を出させたいのは誰しも思うことです。それまで私は、「励まし、褒めて叱って」だけが有効な働きかけと思っていましたが、アドラー心理学ではアプローチが違います。根本的に違うのは「やる気を出させる」のではなく「やる気を引き出す」のです。ティーチングではなくコーチングという姿勢です。また、「劣等感」という言葉も多く出てきます。「目標があるから劣等感があるのです、目標がなければ劣等感はありません」(勇気づけ)というように今まで思いつかなかった「なるほど」という考え方が他にもちりばめられています。アドラー心理学のすべてを理解することは簡単ではありません。しかし役立ちそうなところだけでも良いので実践できれば、教員誰もが一回り成長することができると思います。

(2) 7つの習慣

「七つの習慣」と「進路指導の基本」との関連を挙げてみると

第一の習慣：主体性を発揮する

- ・ 基本的生活習慣の確立・家庭学習習慣を確立・低学年からの意識改革

第二の習慣：目的を持って始める(終わりを思い描くことから始める)

- ・ 入学式前後の指導が3年後の結果を左右する・進路行事の目的を明確に示す
- ・ 生徒が目指すものは何かはっきりさせる(ぶれない柱の設定)
- ・ 3年間を見越した統一した指導を意識する

第三の習慣：重要事項を優先する

- ・ データで具体的に示す
- ・ 学校の現状を客観的に把握し、学校が持っている課題を早期に見いだす

第四の習慣：Win-Winを考える

- ・ 生徒・保護者のニーズの定期的な把握を怠らない
- ・ 予備学校とはギブアンドテイクで・大手予備学校の魅力的なデータの活用

第五の習慣：理解してから理解される

- ・ やりながら変えていく・計画的な意味のある面談の実施

第六の習慣：相乗効果を発揮する(シナジーを創り出す)

- ・ 受験は団体戦・生徒への進路意識の喚起
- ・ 定期的な集会、進路だよりの発行

第七の習慣：刃を砥ぐ

- ・進路指導技術力の向上を図る・教科指導力の向上を図る
 - ・授業進度の統一、定期テスト問題の統一
 - ・うまく行っている学校を参考にする
- 上記のような関連があるかと思います。

7つの習慣には「インサイドアウト」という考え方が根底にあります。たとえば『物事（生徒であれば学習、部活、友人関係など、教員であれば教科指導、進路指導など）が上手くいかない原因を何かのせいにするのではなく、自分に何ができるかを考えることが大切である』ということです。つまり、誰かが助けてくれるのを待っているのではなく、自分が周囲に働きかける。さらに他人を変えようとするのではなく自分が変わる。これがインサイドアウトの考え方です。企業でいえば、自分が働きかけてチームを変える、チームが変わることで部門が変わる、部門が変わることで会社が変わる、スタートとなるのは「自分の働きかけ」であるということです。この考え方が教員、生徒一人ひとりにも浸透したら、すばらしい学校になるはずです。

また、7つの習慣の中で「パラダイムシフト」という言葉がよく出てきます。「パラダイム」とはものの見方であり、「シフト」とはその方向（角度）を変えることです。著者であるスティーブン・R・コヴィーは「パラダイムシフト」のことを古いパラダイムとの決別とも言っています。わたしは「パラダイムシフト」は人の行動にとって極めて重要なことだと思います。実際に企業や大学を始めとする学校教育の中で行っているキャリア教育はこの「パラダイムシフト」の実践を直接的、間接的に取り入れています。また、「進路指導の基本」で訴えている「低学年からの意識改革」もこの「パラダイムシフト」そのものだからです。早期の目標設定をさせようとしてもよく考えず、親の希望や周りのうわさやで決めてしまう生徒がいます。そんな場合、社会への影響、やりがいなど、ものの見方を変えさせるだけで生徒の現実には即した目標がぐっと近づいてきます。

7つの習慣にはティーンズ版があります。（ISBN978-4-86394-028-4 1,600円）これは中高校生向けにやさしく解説したものです。中高校生や原本が難しいと感じる人にお勧めです。

(3) マインドマップ

マインドマップは私が面接指導に使っていた手法です。細かいことはWeb上に多くの解説がありますのでそちらをご覧ください。模擬面接をする場合多くの生徒はメモに志望理由を記入し暗記をしてくることが多いです。しかし、それだけでは心細いものがあります。私は暗記よりもA3程度の用紙にマインドマップのコア（セントラルイメージ）として（進学なら大学などに、就職なら企業に）行きたい（合格したい）と記入させ、枝（ブランチ）に「何故か」という理由を、つながりを持たせて配置するようアドバイスをします。そしてそのつながりを図示させ完成させます。そして数日かけてイメージを頭に焼きつけ模擬面接をします。その結果ほとんどの生徒が面接に対して自信を持てるようになっていました。大きな成果を挙げた生徒もいます。試してみてください。マインドマップ関連の書籍は多く出版されています。おすすめは『マインドマップ内定術』（日本経済新聞出版社 1,575円）です。内容は就活のためのものですが、面接でのマインドマップ活用法がいちばん詳しく記載されています。

§ 7 入試研究会でのQ & Aより（講師として参加）

Q：浪人がある一定出さないと難関国公立は増えないと思いますが、「浪人してでも難関大を目指そう」という気持ちをどのように高めたら良いでしょうか。

A：1年生から2年生前半での意識付けが重要だと思います。難関国公立がターゲットであれば東大レベル模試受験が最終的な決意表明としての「行事」と私は考えます。関東地方の例として東京大や一ツ橋大、東京工業大、京都、国立医学部などは現役合格のためには相当な準備が早くから必要です。そのことを大学の魅力を含め、きちっと早期に指導し理解させます。そこで理解できた力のある生徒の多くは現役で失敗しても早稲田、慶応や私立医学部には流れません。多くは力試しとって一つや二つ私立を受験するものですが、余計な事を考えるといけないうんって、はじめから早稲田、慶応などを受験しない生徒も出てくるようになります。

Q：1年生の導入期指導は重要だと思いますが、それ以外の重要と捉えている時期や指導はありますか。

A：2年のおおよそ夏休み前後です。模擬テストの結果などを見て弱気になる生徒が多かれ少なかれ必ず出ます。該当生徒のリストアップは学年内で行っておくべきです。担任だけでなく教科担当も含め情報共有も必要でしょう。それら生徒を「組織的に」どのようにして勇気付けるかが重要です。面談など親へのはたらきかけもここでは重要です。

Q：私（質問者）の学校のような難関高校に入学できたことに満足して、高校で学習になかなかやる気にならない生徒にどう対応するのが良いでしょうか

A：入学式直後の指導が3年後の結果を左右するという観点から、生徒に目的を持たせ目指すものが何かをはっきりさせる（ぶれない柱の設定）ことが重要です。学校としては進路行事の目的を明確に示し、3年間を見越した統一した指導を意識することが大切です。

具体的には、自学自習の重要性を分からせる取り組み。たとえば入学時の早期に勉強合宿に似たような行事を打つことや、高校入試と大学入試の違いを、しっかりと卒業生や外部から話をしてもらうのが効果的です。1回目の模擬試験で、まだまだ上には上がいるという刺激も必要だと思います。このパターンでは塾などで引張られすぎて中学時代に数年間緊張を余儀なくされてきた生徒に多いと思います。誰かからの指示待ちの感覚に浸かっていることも多いので、自学自習の習慣をつけさせることが必要だと思います。保護者が高校合格に満足して「よかった、よかった」と言い過ぎていることもあります。早期の保護者向け進路説明会を実施し、保護者への働きかけも必要です。

Q：部活動にばかり熱心な生徒への対応はどうするのが良いでしょうか。

A：部活顧問との連携が第一でしょう。顧問が部活さえやっていたら最後は大丈夫という考えを持って指導し、それを生徒が真剣にうけとめてしまったならば対応のしようがありません。「学習習慣の確立の上に部活動に積極的に取り組む姿勢が重要」という考え方の共有が校内の指導体制に必要ではないでしょうか。

- Q：懇談の場で、保護者の方々にどういう声かけをしていくのが良いでしょうか
- A：個人への話は基本的には生徒を褒めることです。個人面接では7割は良いところを取り上げ、それを伸ばすような声かけが良いと思います。悪いところを指摘ことも当然必要ですが、その場合模擬試験などのデータを見せて根拠を持った説明をするべきです。
全体の懇談会ではこんなことでうまくいったという成功例や生徒が陥りやすい失敗例やを、正確な情報をもとに伝えていくことが良いでしょう。
- Q：生徒の学力が高まり、取組みがうまくできた、と実感されたのはどの時期からだったのですか。
- A：当時は無我夢中でしたのではっきり「いつ」と言うのは分かりません。しかし過去との違いで考えると2年の7月の結果が良かったことが分岐点だと思います。都市部は2年生で一端平均が下がる学校が多い傾向があるといわれています。本校もそれまではその例の通りでした。いわゆる入学時に高校受験での詰め込まれた力が尽きてくる時期です。中だるみという言葉で片付けている場合が多いと思います。伸びている他校の状況を分析する限りこの時期に伸ばすことができる取組みが、入学時の取組みの次に大切だと思っています。そこがうまくいったことで良い方向にベクトルが向いていると感じました。
- Q：教員の仕事も増え、負担感や疲弊感は出ていないですか？リフレッシュ方法などありますか
- A：負担感は無いわけではありませんが、生活指導はほとんど必要ないかわりに教科指導がたいへんと割り切るしかありません。特に国語、英語、数学の教員は教材研究が大変です。リフレッシュは私の場合は部活動でした。
- Q：東大に重点を置いたとき、教員側の指導の力量はどのように高められましたか。
- A：私の場合は数学でしたので、必然的に過去問題に目を通しました。また、予備校の研究会にも参加しました。模擬テストの解説や別解などもそれ以前より興味を持つようになりました。それでも分からないことは他の教員と意見交換をするなど、自然に力量が高まったと感じています。私だけでなく多くの教員が、生徒から信頼を得られるよう意識し、そのような形で力量が高まっていたのではないのでしょうか。
- Q：若手教員の育成に関して、何か取組みはされていますか。
- A：進路指導については、トップ校ならば、他校に比べて進路研究会や教科研究会の案内が多く来るので、せっかくの機会なので進路指導の担当でなくても特に若手にはそれらへの積極的な参加を促すべきです。次の学校へ転動したら参加できるとは限らないものが多いですから。若手の将来を考えれば分掌に関係なく進路指導を意識させることは重要だと思います。それによりおのずと教科指導力や担任としての力量も高まるはずで、長い目で見ればそれがその都道府県の財産になるはずで。
- Q：本校は、土曜講座（1，2年は国数英、3年は理社も含めて／年に15回程度）に対する生徒の満足度がもう一つで改善を考えています。どのような講習の在り方が効果的かアドバイス頂きたいです
- A：仕方なくやっている土曜講座でなければ十分です。義務感や「やらされる感」が

あれば生徒に見透かされてしまいます。必要だからやっているんだと言う気持ちが教員や生徒にあれば何をやっても効果があるはずです。満足度の調査をされているのであれば、その結果を公開し要求に対応すれば良いと思います。また、開設する回数や日数、講座数などを多くすることは控えるべきです。本道は授業だからです。あまりにも多くの負担感は長続きしないと思いますし、質の低下につながります。あくまでも生徒へのサービスと考えれば負担感は激減します。

Q：第一志望実現に向けて最後まで諦めるな、と引っ張りますが、とは言ってもいつ頃には判断することが大切なのでしょうか。最後まで引っ張りきることと、生徒によっては志望を下げることをアドバイスしたほうが良いのかアドバイスを頂きたいと思います

A：生徒の性格や特性によって違うと思います。「浪人しても」という生徒はとことん引っ張るべきです。問題はそうでない生徒でしょう。絶対に無理と感ずいても第一希望を受けさせるべきです。第一希望が国公立の場合、無理と感ずいても教科を絞らせて私立を勧めることが得策とは思いません。あきらめさせて志望を下げるという意味が、出願のときに第一希望以外の大学に出すかどうかということならば「出す」ことで良いと思います。問題は合格した場合は入学金を払っておくかどうかということですが。

Q：浪人をするかどうか、引っ張るかどうかなど、生徒や保護者にどう説明、説得したらよいのでしょうか

A：出願指導、併願指導の難しいところだと思います。早期から第一希望としており、データがある程度出ている生徒なら浪人してでもと肩を押すべきですし、それを根拠に親も納得するはずですが。何がなんでも現役でという親子で弱気な生徒には、慎重な併願指導が必要でしょう。予備校の指導で過度の数の併願数（10校以上）を持ち込んでくる場合が私の経験では見受けられます。（もちろん地域や状況によっても差があると思います。）問題はそれ以外の生徒です。①力が無いのに浪人覚悟で第一希望にという生徒：弱気な生徒より決して悪いとは思いません。リスクを説明し挑戦させるが良いと思います。②力があるのに弱気：このタイプの生徒に対しては進路指導の腕の見せ所です。データをフルに利用して強気に変えることができるかが重要です。失敗しても一年がんばれば何とかできるという可能性が強いという根拠を準備しておく必要があります。

Q：受験生の子どもの持つ保護者の方に、子どもとの接し方など保護者の役割についてどのようなアドバイスをされていますか

A：コラムにもあるように重石にならないで支えになってくださいと言うアドバイスが重要です。また、アドバイスではありませんが、親もその気になる取り組みや手立てが学校として必要ではないでしょうか。

Q：指定校を希望している生徒に一般受験を勧めるとき、データからうまくいくと思いつつ、もしも失敗したらという不安があり、担任としてもう一つ踏み込んだ指導ができません。アドバイスをいただきたい。

A：指定校の希望をしている生徒に一般受験を勧める場合、根拠をもった指導が必要です。まずはデータです。データで指定校の可能性がまあまあ（BC判定）なら今後伸びる可能性と、本当に後悔しないんですかという問いかけの二刀流で行くしかありません。この大学（指定校で選んだ）が第一希望です、などと親子で大

嘘を言われたら説得はあきらめましょう。問題は**そうならないように低学年から指導しておく**ことなのです。結局そうなってしまったらその生徒に対しては仕方ないと考えるべきです。

「もし一般受験に変えた場合、合格する保証があるのですか」などと親から言われた場合でも同じです。そのようなことを言われること自体理解されていなかったということです。原因を洗い出し次に生かしましょう。

Q：本校は2年後に中高一貫となります。私は進路指導体制の構築を担当します。ポイントとなることは何でしょうか。現在は特別な進学校ではありませんが、県は進学重視校にしたいようです。

A：普通の高校が難関国公立合格の実績を挙げて有名進学校になることは簡単ではないと思います。しかし狙っている大学群の層を一段階上げることは3年で可能かと思えます。重要なことは1年時にどのような働きかけをするかどうかです。具体的な例は出しにくいのですが首都圏で言えば、日東駒専の希望層をMARCHに、MARCHの層を早慶上智に、早慶上智の層を旧帝大国公立にという変革は生徒の早期の意識付け、親の理解、教員集団の意識改革が揃えば大いに可能です。質問のケースは特殊です。しかし、ある意味ピンチですが大きなチャンスです。これから2年間あるのですから開校後の組織、体制、進路指導方針を早期に決定し、徹底した広報を行い、根拠のある材料を元に責任ある立場（校長予定者や教育委員会責任者）から説明会を行うことです。例えば難関国公立への合格者を短時間で多く出したいのならば、現実問題としてある程度は学力のある生徒が受験してくれなければ厳しいと言わざるを得ません。どのような層が来てくれるかが重要です。だから広報活動が重要です。

在校生には気の毒ですが、それまでと2年後からは違う学校、違う進路指導になるということを理解してもらう必要があるでしょう。県が進学校にしたいという考えならそのくらいの痛みも必要です。しかし開校前にいる在校生にも良い影響があるような丁寧な指導があれば、意外にいい効果があるのかもしれない。

中高一貫の場合は、結果が出るのは6年後です。本当に大丈夫か？と保護者に二の足を踏まれないような対策と、6年間の根拠のある進路指導体制や方針をしっかり提示できる準備をすべきです。蛇足ですが、優秀な教員を集めることも重要です。

§ 8 コラム集

コラム1 AOなどの早期入試は生徒の能力を摘み取る

以下は「大学ランキング 2011」（朝日新聞出版）に私が記載したコラムの一部です。

.....

18 歳人口の減少による定員割れの危機感から、多くの大学がAO・推薦入試の拡大や受験科目削減に移行しています。特にAO入試は早期に合格が決定するため、夏休み以降授業に身が入らない生徒が続出し、高校現場では大きな問題となっています。東北大学のようにAO入試が高く評価されている例もあり、すべてが安易なものとはいきませんが、早期入学者確保が目的と思われるものが数多く見られる。受験生自身が主体となることに意義のあるAO入試ですが、その手ほどきを専門とする予備校まで出現しているのには驚く。本来入学試験は高校の授業の延長線上にあり、3年生後半での学力の伸びは特に著しい。早期入試制度は学力低下を招くばかりでなく、受験生の伸びる芽を摘み取るとともに地道に努力をする貴重な体験の剥奪にもなっています。AO入試の廃止を含め、高校現場に影響がないような制度改正を強く望みたい。学力向上を目指すならば大学入試のハードルを上げ、たとえ定員に満たなくても一定の学力がなければ合格させなければよい。しかし高等教育の拡大自体は評価すべきことであり、単に学力のみでその門戸を閉ざすのも現実的ではない。したがって大学はたとえ低学力であっても、現在の高校がそうですように、学ぶ意欲のある学生に対しては、勉学を促し育てる学士育成を重点に置いた授業改革に真剣に取り組むべきです。また、文部科学省も在籍者数が定員の半数に満たない大学でも、教育内容が一定の質を満たしていれば私学助成金の打ち切りをしないなどの配慮をすべきです。そうでもしなければ大学はさらに教育や研究を疎かにし、受験生集めに奔走するだけです。これから生き残る大学は資産運用や受験生集めだけが上手な大学であってはならない。

.....

と記載しましたが、この主張とは逆に現在も、AO入試や推薦入試がさらに一般的になっています。しかし、手間がかかる割には効果が薄いという理由でAO入試を廃止した大学も現れています。早くからAO入試を取り入れた大学では、入学した学生の状況や傾向の分析がなされ、AO入試であっても学力を担保する工夫をしているようです。AO入試で入学した学生の方が後々伸びていきますと根拠もなくアナウンスする大学が見られますが、そうはとも思えません。現在は多くの企業でもAO入試や推薦で大学に入学した学生と、一般受験で大学に入学した学生が採用後の状況に違いはあるのかという研究も進んでいるようです。その結果や評価が公表され、それによりAO入試や推薦入試の在り方が、受験生および大学にとって良い方向に見直しが進むことを期待します。

コラム2 親として子供の受験にどう向かいあうのか

早期の目標設定は進路実現の近道

進路について十分な時間をかけた研究が、生徒にとって重要であることは言うまでもないことです。しかし最近では、AO・推薦入試などの影響により、大学への入学決定時期の早期化や、現役志向の強まりで、進路について「じっくり考える」余裕がなくなってきています。3年次になってから「こうしたい」と思っても、早期からの準備

なしでは満足はいく進路実現は厳しいものになるでしょう。進路への目標設定時期が早ければ早いほど、その達成のために有利であることは明らかです。AO・推薦入試であればなおさらのこと、一般入試よりはるかに早い時期から自分の良さや個性を見出し、それを磨いていく必要があります。その場しのぎのAO・推薦入試へのチャレンジは時間と労力の無駄であり、失敗したときのダメージがかえって大きくなります。本校のAO・推薦入試に挑戦する生徒の多くは一般入試を視野に入れながら臨んでいます。しかし、ほんの一部とはいえ一般入試の準備を疎かにして、AO・推薦入試にいつまでも振り回されていた残念な事例がありました。今後の課題ととらえています。

1年次から2年次にかけて実施する全国模試の結果から、自分の学力が目標とどれだけ開きがあるのか、それを確認しながら2年間をしっかりと費やし、その差を縮めることが進路実現には最良の方法です。しっかりとしたデータに裏づけされた目標設定ならば、さらに学習計画も立てやすくがんばりも長続きします。その結果、安易にAO・推薦入試に流されることも少なくなります。全国模試の結果の正しい見方と効果的な利用法は、お子様だけでなく保護者の皆様にも進路説明会を通じて説明をしています。本校では生徒が進路目標を自分の学力に合わせるのではなく、目標に自分の学力を近づけ、最後の最後まで学力が伸びるよう徹底的にサポートします。

重石になるか、支えとなるか

「受験生の親として、どのような心構えで子どもと接すればいいのでしょうか」とよく質問されます。お子様の性格、ご家庭の環境によって状況は違います。しかし確実に言えることは「不要なヘルプではなく有効なサポート」を心がけていただければと思います。簡単なことのようにですが注意も必要です。配慮したつもりがお子様にとっては「重石」になる場合があります。たとえば「口出しはしないから好きなように決めていいよ」とか「お金のことは気にしないでね」など、支えになろうとしたつもりが言葉であっても、お子様によって受け止め方は様々です。この場合ですと「お金は出すけれどあとは知らないよ」と誤解され、冷たい親だなと感じられてしまうかもしれません。そうならないためにも、普段からお子様と十分なコミュニケーションをとっておくことが重要になります。

受験で深める親子の絆

どんな親でも子供が早く受験を終えて、気が楽になりたいと思うのは当然かもしれませんが、しかし辛い思いをすればするほど、それが親子の成長の糧となります。間違っても、励ます役目の皆様方が弱気になり、その気のないお子様にAO・推薦入試での受験を勧めるなど、足を引っ張ることがないようにしてください。私がAO・推薦入試を勧めない一番の理由は、これから努力してまだまだ伸びるという秋口に進路先が決定してしまうことで、その後さらに成長できる芽がばっさりと刈り取られてしまう懸念があるからです。たしかに本校にはAO・推薦入試で合格後も、4月から始まる大学生活に備えて、しっかり学力を高めようと最後の最後まで努力する生徒が決して少なくありません。しかし、勉強が苦痛で早く進路先を決めてしまいたいという理由でAO・推薦入試に臨むのならば、うまく合格したとしても後でそのつけが必ずまわってきます。

受験というのは不思議なもので、子供と同じように、親にもがんばった分だけ成長を与えてくれる力があります。さらに親子の絆を深めるいくつかのチャンスも与えてくれます。また受験は子供の心を開かせてくれます。例えば普段めったに話さない将来のことや人生のことを、親子で真剣に語り合える機会をもたらしてくれます。もしかしたらその時、将来のことを真剣に考えるわが子の姿に、大きな成長を感じる

ことができるかもしれません。そうなれば「親として子供の受験を楽しむ」こともきっとできるのではないのでしょうか。このような千載一遇のチャンスを逃すのは、あまりにももったいないことだと思いませんか。素晴らしい経験が辛い思いをした分だけ必ず訪れます。どうかそのチャンスを逃さないでください。

コラム3 「やればできるのに」「今からやれば間に合いますか」に答えて

入学おめでとうございます。本校は面談を重視し、常にお子さまの考え、保護者の考えをしっかりと把握することに努めております。まだ先の話ですが、特に3年生の夏に実施する3者面談は、ラストスパートに向けた意気込みなどを担任と確認しあう重要なものと位置付けています。しかしその場面で「この子はやればできるのに」「先生、今からやれば間に合いますか」とおっしゃる保護者が残念ながら少なくはありません。3年生のその時期にそうたずねられても返す言葉がありません。

私としても、「そうですね〜」とか「今からでもやらないよりは良いでしょう」ということしか言えません。心の中では「やればできる、やればできると唱えて3年経ってしまいました。やれないのが問題ですよね」とか「今からではもう間に合いません」が本音です。

保護者の方々に多少の批判も覚悟でお伝えしますが、もしそのような甘い考えを少しでも持たれるのなら、面談は意味のないものとなります。問題点の先送りはその時点では気が楽になりますが、いつかきつと乗り越えなければならぬものです。ぜひこの時点からこのような無意味な質問はしないという意識を親子で持ってください。そのような意識を持っていただくことが必ずや良い結果に結びつきます。

「やればできる、言うのは簡単いつまでも」「間に合うとっと思っていたら早卒業」

コラム4 東京大学9月入学が投げかけた波紋

平成23年9月1日付の朝日新聞朝刊をご覧になったでしょうか。東京大が5年後をめどに9月入学の実施を打ち出しました。主な内容は、従来通り2月または3月に入試を行い、入学式は9月に行うというものです。主な目的はグローバル人材を育てるために国際化を進め教育・研究の質を高めるということです。しかしそれがどうして9月入学なのでしょう。

世界のトップレベルの大学間では、優秀な学生の争奪戦が激化しており、『4月入学』が壁になり、優秀な人材が欧米などに流れている」との指摘が相次いでいました。これらの提言を受け、文部科学省は9月入学を進めるためにはまず、「大学の原則4月入学」の規定を撤廃する必要があると判断。学校教育法の施行規則を改正し、規定を「学年の開始と終了の時期は学長が定める」と改めました。

現在、日本から海外への留学生が激減していることはかなり深刻です。たとえば日本からアメリカへの留学生（大学生・社会人・高校生を含む）は1997年までは5万人近くおり、1位でした。しかし2009年は2万5千人を割り2001年の4万7千人から比べると半数近く減少しています。それに対し1998年に中国が1位となり、その後毎年約30%ずつ増加し、2009年には13万人となりました。インドが11万人、韓国が7万人、カナダが2万7千人、台湾が2万6千人と増加する中で日本は2万4千人台で6位となってしまいました。また、日本の大学を経ずに直接海外（アメリカだけでなくアジア、欧州、豪州）の大学に進学する高校生は毎年約5千人いますが、現在4年

制大学に進学する数の約 60 万人（国公立 13 万人、私立 47 万人）に比べればその比率は 0.8% で大学生同様他国とは比べ物にならないくらい低いものです。世界の中で日本のように 9 月入学でない国は、シンガポール（1 月）、オーストラリア、ニュージーランド（1 月末～2 月初め）、韓国（3 月）などがありますが全世界から見れば圧倒的に 9 月入学が多くを占めています。したがって 9 月入学になればカリキュラムの関係からも当然留学がし易くなりますし、留学に来てもらい易くなります。世界全体の留学生は 2008 年には 330 万人で 2025 年には 720 万人になると予測されています。留学数さえ増やせば何もかもが良いとは必ずしもいえません。当然留学の目的や内容も重要であることは明らかです。しかし、この減少傾向の中で、国際的な視野を持って活躍できる日本人は今後減ってしまうのではないのでしょうか。

これは民間、大学や学生だけの責任では必ずしもありません。中国や韓国などは多くの優秀な学生に多額な奨学金を与え留学を促進しています。日本とは桁違いの予算を組んでいます。それに比べれば日本の留学生へのサポート事情は貧弱です。現在の日本の経済状態や大震災の影響からすれば厳しいことも分かりますが、先々の人的な投資を怠ることにより 5 年後、10 年後を見据えた中で、このままではこの先の日本は世界からはるかに遅れをとることは明らかです。この現状を憂いて東京大学が最後までいえる手段に出たのは必然的なことだと思います。

大手企業では外国籍の学生を大幅に増やしています。たとえば大手企業のパナソニックの場合、2010 年度新卒採用 1250 人のうち海外で外国人を採用する「グローバル採用枠」は 750 人でした。2011 年度は外国人の割合を増やし、新卒採用 1390 人のうち、「グローバル採用枠」を 1100 人にするそうです。「日本国内の新卒採用は 290 人に厳選し、なおかつ国籍を問わず海外から留学している人たちを積極的に採用します」と述べています。日産自動車や楽天など社内用語を英語にしている日本企業はますます増えています。当然のことながら国内外を問わず大学で勉強していない学生や英語能力がない学生はますます就職が難しくなるはずですが、中国人や韓国人の大学生の多くは最低 2 か国語を話せて、高い専門知識の勉強もしています。これまでのように日本の大学だけに執着して会社に就職してから教えてもらうという考えでは、外国人と同じ土俵に立てるはずがありません。

9 月入学で発生する約半年のギャップイヤーの過ごし方をどうするのか。東京大学ではボランティア、海外研修など積極的な活動を期待しているようです。それは有意義なことであり決して悪いことではありません。しかし、経済不況の中でその資金はどうするのか。学生がアルバイトに明け暮れることも考えられます。ギャップイヤーを有意義に使いこなせない学生はその段階で入学時にますます差が開いています。卒業も 7 月になれば今より就職が 1 年遅くなるなど、問題は山積みです。しかし、すでに 9 月入試で 10 月入学を一部採用している大学では、ギャップイヤーを経験した学生の入学後の目的意識は高く中退率が低いという統計があります。もしこの制度が本当に定着すれば、国公立大学や私立大学も追随する可能性は大いにあると思います。5 年後とはいえ、決して現在の本校生徒にまったくの影響がないとは思えません。企業や産業界を巻き込んだ問題になることも間違いありません。私は、9 月入学にはいくつかの問題点はあるとは思いますがその考え方には賛成です。何年かかるかわかりませんが日本の大学も高等学校も外国に負けない学力を第一と考えしっかり勉強し、海外にもっと目を向けた学生が増加して欲しいと思います。自分の周りのことだけしか考えられず、早期から勉強そっちのけで就活に振り回されている大学生が目立つ昨今、これが日本の教育の改革につながることを願っています。

私はIさんの1年生と3年生での担任でした。私の最後の担任をした生徒のひとりです。Iさんは1年生の時から薬剤師を希望していました。最初は国立大学を考えていましたが、自宅から通うのには東京大学・千葉大学だけなので、2年生の後半からは私立に絞ったそうです。数学と理科（化学）が大得意で、英語・国語が苦手だったので仕方がないとは思いつつも、3年生の担任になっての面談で「千葉大学をダメもとでどう？」などと私らしく？しつこくアプローチしましたが結局教科を絞り私立となりました。それならそれで本人の希望は、当時新しく薬学部を開設するK大学（合格すれば1期生）か伝統あるTR大学でした。模試の状況はD判定とE判定のはざまです。強気で行くように1学期は励まし続けました。しかし、弱気なところがIさんの大きな欠点でした。少しでも分からないと考え込んでしまうところがありました。夏から予備校に行くというので面談ではマイペースでやるように指導しましたが、なんと9月になってZ大学に指定校で行きたいなどと相談に来ました。予備校に通って難しいことが多すぎて、かえって迷いが出たようです。これは予備校に行ったことが逆効果となったようです。このようなことに「注意させなければ」とその時身に染みて思いました。当然ではありますが私としては晴天の霹靂のようなものです。

今思えばこのような生徒を指定校に乗せてなるものかという私自身のプライドがあったのでしょう。とにかくどうやってあきらめさせるかで必死でした。模試の結果は良くはありませんでしたが、9月の時点で弱気になる必要は全くないのです。そのようなことを言い出す生徒は他にも数人いましたが、私のクラスではIさんだけでした。

もちろん保護者にも止めるように説得しました。最初は予想通り「こどもがそうしたいのなら仕方がない。」というコメントでしたが、「K大学やTR大学をあきらめて後悔するのでは」などの説得で、最終的に指定校は止めることにはなりました。とはいえZ大学も普通からいえば難関私立薬科大学です。一般受験でZ大学だって不合格になるリスクも伝え、でも本当にそれでいいの？という会話が主だったと記憶していますが、とにかく丁寧に面談し最後はすっきりしたようです。Iさんは1年生の時から薬剤師を目指し、できれば研究者になりたいという希望があったからこそ一時の迷いで済んだのだと思います。いくら力があっても3年生で目標を設定した生徒はこうはならないでしょう。

結果として一般受験で残念ながらK大学、TR大学は不合格でした。Z大学も不合格でした。H薬科大学に行くことになりました。私は少しショックでしたが、Iさんは性格が変わったようにサバサバしていたのが印象的でした。私が指定校を止めさせて失敗したのは、後にも先にもIさんだけです。正直しばらくは罪悪感もありました。

それから6年後、クラスの飲み会をやるというので行ってみると大勢の中にIさん参加していました。近況を聞くと無事国家試験に合格し製薬会社に勤めることになったとのことで、めでたしではありました。Iさんから始めて伝えられたことは、私に感謝しているということでした。

「結果は、指定校と考えた大学も不合格だったけれど、あのときもし諦めて指定校に傾いたら、もしかしたら第一希望に行けたのではないかと一生後悔の苦しみがあったと思います。それを思うと今は全く後悔していません。むしろ本当によかったと思います。H薬科大学を誇りに思っています。」この言葉は私にとっての大事な宝物になりました。Iさんは何の気なしに言った言葉だと思いましたが、私にとってそれは素敵な贈り物をもたらしたようでした。

コラム6 S君のこと ～ 環境とサポートで生徒は変わる ～

S君と出会う前の話は、S君から直接聞いたものです。個人情報の部分もありますが、掲載には本人の同意を得ています。

S君と出会うまで

S君は中学2年生の時に病気で母親を亡くしました。それまではごく普通の中学生でした。年の離れた兄がいます。母親が亡くなったショックと家庭の経済状況が苦しく、そのため父親がS君にかまっていられないことも重なり中学に行かなくなりました。悪いことは決してしませんでした。勉強する意欲もなく2年生後半からは中学校にはたまに行くだけになりました。中学3年生になりしばらくは同じ状態でしたが、当時の担任の先生が献身的にS君のことを心配して「今のままではだめだ、高校に行った方がいい」と何度もアドバイスしました。ついにS君は高校に行こうという気になりました。しかしオール1にほぼ近い成績から考えて合格できそうなところは定時制高校しかないと言われました。しかし、S君の定時制高校受験には迷いはありませんでした。その理由は、定時制の方が働くことができ、父親とは離れて暮らすことが可能になると思ったからです。

定時制に入学後、S君は住み込みで新聞配達の仕事をしました。住む所、食事、少ないながらも給料が出ます。それに加え午前中は喫茶店でアルバイトもして普通の定時制高校生として1年間の時が経ちました。

(ここまでは本人談)

S君との出会い

初めての出会いは私が全日制から同校の定時制の教頭として赴任した5月のことで、S君は2年生でした。

S君「教頭先生、全日制で進路やっていたんだって？」

私「そうけど・・・」

S君「俺さー、やっぱり大学行きたいと思うんだけど、行けないかなー？」

私「うーん、君の成績のことが良く分からないので今何とも言えないよ。どんな大学に行きたいの？」

S君「ここの全日制の生徒が行くような国立や早稲田・慶応はだめかな？俺、数学苦手だから文系かな？」

そこで言葉につまりながら

私「必ずしもダメとは言えないけれど、かなり努力しなければね。全日制の生徒だって必死だよ」

S君「先生、教えてくれる？」

私「数学以外は教える自信ないな、全教科は無理だよ」

S君「違うよ、そんなことじゃなくてどうしたら入れるかだよ」

私「本気でやってみる？たいへんだぞ」

最初の会話はこんな内容であった。その後ほとんど毎日、登校時に私の所に来るようになりました。使い古しの参考書をあげたり、数学の面倒を見たりしました。しかし、国公立はすぐに断念したようです。理由は中学2年生の後半からほとんど授業に出ておらず、数学の肝心な式の計算や方程式が頭の中に全く抜け落ちていて、今からではどうにもならないということが、その時になって初めて気付いたようです。数学の話をして基礎が欠けていたので、高校の教科書の基礎を説明しても全く伝わらないことに私もあと1年半では厳しいなと感じていました。しかし担任に聞くとS君は

要領が良く、理解力もいいということなので、私は私立文系しかないと考え、英語・国語・社会に絞って学習することを勧めました。暗記が得意という理由だけで社会は地理を中心にしたいと本人は考えたようですが、法学部と言い出したので、政治経済もやってみることを勧めました。

お金は？と聞くと、驚いたことに貯金をしているということです。奨学金をあてにすれば何とかなると本人は強気でした。とにかく早慶と言いだしたのは2年の秋口からです（その時点では私は絶対無理と思っていましたが、そうは言わずにできるだけひっばっていこうと考えました）。とはいえお金の余裕が無いのには変わりなく、使い古した参考書や問題集、辞書、再利用できる紙、さらには古くなったノート、鉛筆、消しゴムまであげると、大変喜んで御礼をいうS君に対して誰もが「何とかしてあげたい」と思ったのは当然のことです。S君の良いところはそれを大事に使うところであり、どうしてこのような生徒がここにいるのかというのが不思議でありました。

私はその前年まで全日制の進路指導担当であったので、その時の進路担当に次のことを頼みました。

- ・全日制の進路指導室、自習室などの施設をS君（定時制の生徒）に使わせてあげられるか
- ・模擬試験を全日制と同様に団体割引にさせてもらえるか。（これは予備学校にもお願いした）
- ・お金が無くて、予備学校などに通えないので、土曜講習や夏期講習に参加させてもらえないか

つまりトップ校である全日制の進路指導の資産を使わせてもらえないかという願いをしました。全日制生徒の支障のない範囲ならかまわないということをも本人に伝えた所、大喜びしていたS君の姿が印象的でした。しばらくすると、あの生徒は誰？と全日制職員や生徒からも話題になりました。当然全日制の職員とも仲良くなり、A先生の補習は分かりやすいなどと言いました。登校後私のところに顔を出すと、今日はここまで理解できたと自慢？することもしばしばありました。英語は暗記すれば大丈夫と言うので、それだけではだめだよとたしなめたこともありました。暗記と理解の区別がついていないのではという不安があったからです。A先生に質問をしに行っても良いかと言うので、A先生は全日制の先生なので、「まず定時制の先生に質問しなさい」とは指導したのですが、S君はたまたまA先生と会ったふりをしてちゃっかり質問していたようです。それを気さくに受け止めてくれたA先生に感謝しています。（S君も感謝していると思います）

一度模擬試験を受けてみないかと勧めました。2年1月の進研模試を8組1番（全日制は7組までありました）として受験させました。驚くことに英語は全体から見れば下であるが、それは県立のトップ校の生徒の中での位置です。他校から見ればまずまずであった。あとは予定通りすべてダントツの最下位。英語は何とかかなるかなという確信はその時感じましたが、他を鑑みると早慶はどう考えても無理で、MARCHレベルも厳しいという気がしました。しかし、定時制生徒でこのような意欲がある生徒は珍しいことであり、S君を何とかすることで、他の定時制生徒の励みにもなります。まして中学でオール1に近かった生徒が、定時制に入学し、そこから難関大学へ進学するのは無理という固定概念を私はどうしても払拭したかったのです。

3年生になり、ますますS君の学習意欲は加速しました。夕刊の配達はやめ、勉強へのシフトを強化すると言いました。ホンキなのです。全日制の英語の土曜講習、夏期講習に参加し、代ゼミ、河合塾、駿台模試もいくつか受け、英語の結果がみるみる良くなってきました。最後の駿台模試の英語は希望者のみで全員が受験したわけで

はありませんが、なんと学年で1位となりました。だれもがびっくりの大成長です。しかし、どうしても国語と社会に関しては目を覆うような成績が続きました。

12月となりどこを受験するということになり、受験料がないので早稲田2つ、慶応も2つしか受けないと言い出しました。私はそりゃダメだろうと思いMARCHやもう少し押さえになる所も受けることを勧めましたが、お金がないということと、ダメなら浪人して（といっても自宅浪人のことなのだろうが）東京大学を目指すからと訳の分からないことを豪語していました。頑固な本人の希望通り早慶の4学部のみを受験することとなりました。私もS君の担任もA先生も英語はその時点では何とか合格する点数がとれる予想があったので全く望みはないとも思わなかったのですが・・・。当然のこととして英語で相当高い得点をして、他を補う作戦を指示しました。とはいえ国語・社会でのダメージを少しでも減らす必要がありました。直前まで国語・社会は担当教員がつきっきりで対応してくれました。そして、慶応大学の法学部、経済学部、早稲田大学の法学部、政治経済学部に出願しました。結果は早稲田大学法学部に合格したのです。本人も合格の回の英語は満点だったと豪語しておりましたので、相当英語が良かったのでしょう。国語、社会は全然ダメだったということなので、おそらくぎりぎり滑り込んだのか、英語を認めてもらったのかのどちらかでしょう。

夢にまで見たS君の歓喜の合格通知書は、定時制教員の手の中を何周もまわりました。私も合格通知書を握らせてもらいましたが、それは感慨深いものでありました。この時を教員みんなで共有できてよかったと感じました。時間が経てばいずれ散らばる定時制教員ではありますが、我々が散らばった先でこのことは伝わり続けるに違いありません。他の定時制生徒もS君のことを自分のことのように喜んでくれました。私はそんなすばらしい生徒や教員のいる定時制高校に携わったことを今でも誇りに思っています。

S君との別れ

私とS君の担任とA先生を除く誰もがこの事にびっくりしたのは当然です。校長にはそのような生徒がいるということは前々から伝えてはいましたが、合格を報告したところ、(当然のことながら)かなり驚いた様子でした。校長がS君を校長室に招き「おめでとう」を言い、それまでの経緯を質問したところ、本人自身が(冷静に)分析した合格理由は次のようでありました。

- ・まず中学3年時の先生との出会い。高校に行くようにというアドバイス。
- ・入学した定時制の全日制が県トップ校であり、模擬試験を受けたり、進路資料が豊富にあつたりで、全日制と同じような指導が受けられたこと。
- ・親切な全日制の先生と知り合えたこと。
- ・多くの定時制の先生の支えがあったこと。参考書や問題集ふんだんにあったこと。
- ・自習室にいても全日制の生徒が自分を奇異な目で見なかったこと。(全日制は制服、定時制は私服である)などを校長に伝えました。

その時私が初めて知ったこととして、実はS君の喫茶店でアルバイト先は、日吉にある慶応大学のすぐ近くにありました。慶応の学生と知り合い、話をする中で、次第に慶応大学のような有名大学に行きたいと思うようになったそうです。どうやらこれが、2年生になって急に大学入学を意識した理由だったのです。それまでずっと私が抱えていた「謎」が、最後の最後に解けたのであります。

しかも、仲良くなった慶応大学の学生に、どう勉強して合格したのか？や、どんな参考書を使っていたのかなどを質問して、合格のノウハウを自分自身でも研究していたのです。偶然とはいえ日吉エリアでの新聞配達所に住み込みをしたことが大きなきっかけでした。偶然と偶然がいくつか重なり、傍から見れば奇跡的とも言える結果が出たのですが、一番は言うまでもなくS君の素直さと、明るさと、情報収集力と、何よりも彼のあきらめない向上心と努力であります。したがってこれは偶然ではなく完全に必然的な結果だと私は思っています。

早稲田大学法学部を卒業してその後どうするのか？という校長の質問に、S君は「たぶんお金が無いので、司法試験を受けることはできないし、そこまで自分は頭が良いとは思えない。今こうしてられるのは、自分を支えてくれた大勢の人たちのおかげだと思っている。だからその恩返しができるような仕事をしたい」などと言うものだから、校長もついにこらえきれなくなり、言葉もつまり大感涙となったのであります。(当然私も、もらい泣き)

他校の校長からも問い合わせが多数あり、校長がこの話を「言いふらしている」ことがバレバレでした。それだけ稀なことだったんだなあとつくづく実感しました。校長会からの返済不要の特別の奨学金がS君に与えられたことを後から聞きました。校長もやってくれるなど感謝です。

3月の全日制全校集会に於いて、校長は生徒に定時制にこんなに努力して早稲田大学に合格した生徒がいることを話しました。全日制の生徒から先生それ本当なの？(注：当時の全日制の2年生は私のことをよく知っている)という質問がすれ違うたびにありました。(恵まれた学習環境にある)全日制からでもなかなか難しいところなのにごいね！！という驚きの感想がほとんどでした。この出来事は全日制生徒に多くの刺激を与えたことは間違いありません。

この出来事で生徒に限界があると思っはいけないと感じました。もちろんダメなことも多々あります。たとえばS君には何年数学を指導してもセンター試験でほとんど点がとれないだろう。やるべき時にやっていないツケは数学では致命的です。しかし、指導者が生徒の可能性を見極め最後までできるだけのことをさせ、途中であきらめさせない、最後の最後まで全力を出させれば生徒は伸びていくのです。それまで私が教わり、考え、実践していたことは間違いなかったと確信しました。

ここまで、このコラムを読んだ方は、おそらくS君は中学時代の彼をとりまく環境が違っていれば、能力からみて全日制のトップ校レベルの力を持っている生徒であると感じているのではないのでしょうか。私もそう感じています。もうこんな出会いは経験できないかもしれません。しかし、おそらく全国には、S君のような環境とサポートで変わる生徒がたくさん存在しているはずである。面倒と思っても見捨てないでほしいです。今思えばこの合格の吉報を知らされた瞬間は、教員人生の中でめったに訪れることのない、教員を志してほんとうに良かったと最高の最高に思えた瞬間でありました。本当にS君には感謝しています。(2010年3月)

追記 この記載から7年後の2017年現在、S君は無事大学を卒業し、一般企業に就職し元気に活躍しています。

あとがき

この「高等学校における進路指導の基本」の記載を始めたのは、平成20年の夏ごろからです。「はじめに」もあるように、それまで3年間ではありますが県内のトップ校の進路指導担当者として得た経験を、忘れないうちに書き留めておこうと思ったのがきっかけです。

その後の社会状況の変化や教員や生徒へのかかわり、様々な経験を経るたびに、進路指導への考え方は変化しています。特に管理職となり、それまでに比べ、より責任を持たなければならないことから発生する進路指導に対する考え方の変化は大きいものがあります。その後定時制での経験、単位制専門高校での経験を経ても、進路指導の基本的な考え方は、進学校であろうが定時制であろうが、同じという考えがさらに強固になりました。また、効果的な事例を教育関係者とのアプローチの中でも得ることができました。

何はともあれ10年前、手探りで進路指導をどうしていこうかと必死になってもがいていた時の新鮮な気持ち、現在の進路指導に対する考え方の源流になっていることは確かです。今後も、学校現場を取り巻く環境は大きく変化するでしょう。これかも状況の変化にも対応した考えをより深めながら、改訂を加えていきたいと考えています。これからも多くの意見をいただければ幸いです。

平成29年8月28日

笠間 待男

大学入試センター試験廃止による文面などの改訂

令和3年2月2日

おことわりとお願い

- ① 無断での転用や別の場所への掲載はご遠慮ください。
- ② この資料の印刷や配付は自由にしてください。
- ③ ご意見ご感想をお寄せください。 連絡先 kasama@kitty.jp

最近では分掌名として「進路指導部」だけでなく「進路支援」「キャリアグループ」「ガイダンスグループ」などのネーミングが多くなっています。ここでは分掌名は「進路指導部」その中心やリーダーとなる教員・スタッフを「進路指導担当者」と統一しています。大学名や会社名、予備校名、模擬テスト名、などを例として記載しています。特別な意図はありません。状況に応じて置き換えてください。

【参考資料】

進路指導の年間計画（例）

※ 模擬テストは進研模試、駿台ベネッセを例に挙げていますが、特別な意図はありません。自校の状況に置き換えてください

1年生 ★対生徒 ▲対保護者 ●進路指導会議

月	内容	目的	
4	<p>スタディサポート（ベネッセ）</p> <p>進路希望調査 上旬</p> <p>▲進路説明会（保）</p> <p>進路ガイダンス（生）下旬</p> <p>★生徒面談</p>	<p>高校入学前の学力到達度や高校に対する課題を見つけ、難関大学に合格するにはどのような準備や知識が必要か。生徒に大学受験の仕組みを理解させる。</p> <p>土曜講習参加への意識付け。</p> <p>進路希望調査・スタディサポートの結果をもとに、早期に全員の面談を行う。</p>	
5	<p>前期中間試験 ▲学級懇談会（保）</p>	<p>家庭学習の疑問点、部活動と学習の両立について意見交換</p>	
7	<p>●進路指導会議 上旬</p> <p style="text-align: center;">↓</p>	<p>スタディサポート・進路希望調査・生徒面談・学級懇談会などから問題点を洗い出し、3年間を見越しました学年の進路指導体制の確立を目指す。</p> <p>夏の保護者面談の学年としての方針策定。</p>	
	<p>ベネッセ進研模試1回目</p>		<p>高校スタート時点の学習到達度の測定</p>
	<p>進路希望調査 中旬 夏期講習</p> <p>前期期末試験</p> <p>▲保護者面談（夏期休業中）</p>		<p>期末テストの成績や進路希望調査をもとに夏休みの過ごし方のアドバイス</p>
8	<p>夏期講習</p>		
9	<p>★生徒面談</p>	<p>前期評価、期末試験および進研模試の結果をもとに、後期の目標を立てさせる。</p>	
10	<p>進路希望調査</p>		
	<p>ベネッセ進研模試2回目</p>	<p>7月模試での問題解決の成果の確認と新たな目標発見</p>	
12	<p>後期中間試験</p> <p>▲進路説明会（保）</p>	<p>情報提供</p>	
	<p>●進路指導会議 中旬</p> <p style="text-align: center;">↓</p>	<p>進路希望調査と前期成績・校外模試（進研模試第1回目・2回目）の結果をもとに、難関大学希望者へ受験勉強（部活とに両立を含）に向けたアドバイス。生徒面談の方針策定。</p>	
	<p>★生徒面談</p> <p>冬期講習</p>		<p>進路学年会の方針に沿って生徒面談を行う。場合によっては保護者も交える。</p> <p>冬期講習参加を勧める。学力上位者には2月上旬の駿台ハイレベル模試の受験を勧め難関大学の問題を実感させる。</p>
1	<p>ベネッセ進研模試3回目</p>	<p>2年生に向けての課題発見</p>	
	<p>進路希望調査 下旬</p>	<p>2年生のクラス編成の参考。未定者には生徒面談を施す。</p>	
2	<p>★生徒面談</p>	<p>進路希望調査や模試の結果をもとに2年生における進路に対する意識付け。</p>	

3	後期期末試験	
	●進路指導会議 下旬	進路状況結果分析 共通テスト結果分析 (全学年合同)
	春期講習	

2年生 ★対生徒 ▲対保護者 ●進路指導会議

月	内容	目的
4	スタディサポート (ベネッセ) 進路希望調査 ▲進路説明会 (保) 進路ガイダンス (生) 下旬 ★生徒面談	2年生における進路、意識付け。10月の選択科目調査までの留意事項および日程説明。新学年の早い時期に進路動向を知ることによって、中だるみとなる時期の進路意識の向上を図る。再度自学自習の重要性を認識させる。志望分野・進学先・将来希望する職業などを調査する。進路希望調査・スタディサポートの結果をもとに、早期に全員の面談を行う。
5	●進路指導会議 中旬 ↓ 前期中間試験	面談結果より個々の進路意識や進路希望の把握。進路希望調査をもとに全体の動向分析。2年生の進路指導の方針確認。難関大学希望候補者の指導方針と、進路・学習意欲の低い生徒への対応策学級懇談会に向けて学年方針の策定
	▲保護者会・学級懇談会 (保)	家庭学習の疑問点、部活動と学習の両立について。
7	●進路学年会 上旬 ↓ ベネッセ進研模試1回目 ▲保護者面談 (夏期休業中) 前期期末試験 進路希望調査	スタディサポート・進路希望調査・生徒面談・学力テスト・学級懇談会などから得られた問題点を洗い出し、選択科目調査に向け保護者面談の方針について共通理解を図る。 進路学年会を受けて10月の選択科目調査に向けてのアドバイス。進路希望調査と期末テストの成績をもとに夏休みの過ごし方・学習のアドバイス。オープンキャンパス参加へのアドバイス。
8	夏期講習	
9	選択科目 (教育課程) 説明会 (保・生) ★生徒面談	生徒には進路希望と選択科目の関連を十分理解させる 選択科目仮調査、校外模試 (進研模試第1回) の結果をもとに、選択科目本調査の最終決定へのアドバイス
10	ベネッセ進研模試2回目 選択科目調査・進路希望調査	7月模試での問題解決の成果の確認と新たな目標発見 進路希望と選択科目の適合性を見る。
12	後期中間試験 ▲進路説明会 (保) ●進路指導会議 中旬 ↓ ★生徒面談 冬期講習	情報提供 最新の受験動向を知り、保護者としての心構えを持ってもらう。 進路希望調査・学力テスト・校外模試 (ベネッセ進研模試第2回目) の結果をもとに、難関大学希望者へ受験勉強に向けたアドバイス。 不振者対策。生徒面談の方針策定。 進路指導会の方針に沿って生徒面談を行う。場合によっては保護者も交える。 冬期講習参加、学力上位者には駿台東大レベル模試の受

		験を勧め難関大学の問題を実感させる。難関大学希望者へ本格的な受験勉強に向けたアドバイス。
1	ベネッセ進研模試3回目 進路希望調査	3年次に向けての課題発見 3年次に向けての進路希望を調査する。
2	z	
3	後期期末試験	
	●進路指導会議 下旬	進路状況結果分析 共通テスト結果分析 (全学年合同)
	春期講習	

3年生 ★対生徒 ▲対保護者 ●進路指導会議

月	内容	目的
4	進路希望調査 上旬 進路ガイダンス(生) 中旬 ▲進路説明会(保)	残り1年間の取り組みアドバイス、校外模試受験計画の作成
5	●進路指導会議 上旬 ↓ 前期中間試験	面談結果、2年次後半で行った模試の結果分析、進路希望調査をもとに3年生の進路指導の方針確認。個々の進路意識や進路希望の把握。 難関大学希望候補者の再度洗い出し。
	▲進路説明会・学級懇談会(保)	情報提供。受験指導方針の説明。
6	ベネッセ総合学力マーク	学習状況の確認。受験本番を想定しました進路意識の高揚。
7	●進路学年会 中旬 ↓ 推薦説明会 進路希望調査	学力テスト・全統模試の結果分析・進路希望調査・生徒面談・学力テスト・学級懇談会などから現れた問題点を洗い出し、受験希望校決定に向け保護者面談の方針について共通理解を図る。指定校、推薦希望者の洗い出し
	ベネッセ総合学力記述	進路学年会の方針に基づき、進路希望と中間テスト・模試の結果などを利用して夏休みの過ごし方・学習のアドバイス。夏季休業中の難関大特化模試の受験を勧める。
	▲保護者面談(夏期休業中) 前期期末試験 夏期講習	
9	共通テスト説明会(生)	希望大学と共通テスト選択科目の関連を十分理解させる。 秋の難関大学特化模試の受験を勧める。
9~10	駿台ベネッセマーク模試 ★生徒面談 進路指導会議(推薦会議)	入試本番への動機付け。 受験大学選択に向けてのアドバイス。 指定校・自己推薦・AO受験希望者の指導。
10	進路希望調査 駿台ベネッセ模試 ★生徒面談(一般受験対象)	入試本番に向けて各種校外模試の積極的受験を勧める。 共通テストプレテスト→共通テスト受験予定者には受験を勧める。 10月末までの学力到達度を測り、弱点の補強に役立てる。
11	▲進路説明会(保)	最新情報提供

	進路ガイダンス (生)	
	●進路学年会 下旬 ↓	進路希望調査・校外模試・学力テスト・各種特化模試の結果をもとに、私立、国公立出願指導に向けた対策。受験校未定者対策。生徒面談の方針策定。
12	学年末試験 ★生徒面談 (▲保護者面談)	進路学年会の結果をもとに受験校および出願指導 共通テスト受験科目調査冬期講習
1	共通テスト受験指導自己採点指導	
	○ (土) ○ (日)	大学入学共通テスト試験
	○日 (月)	自己採点 校内独自分析 得点率より各生徒の状況分析 学年会
	○日 (火)	平均点予想をもとに指導対象者の洗い出し 学年会
	○日 (水)	データネットで結果を入手。4時ごろデータリサーチを生徒に配布 指導対象者には志願変更の意思の確認。
	○日 (木)	担任全員は午後各予備校主催の共通テストリサーチ報告会に分担して参加 学校に戻り 共通テスト分析会 夕方、学校に生徒を呼びリサーチ結果を返却しながら面談
	○日 (金)	●午後進路指導会議 最終指導方針確認 電話連絡 ★生徒・保護者面談 出願指導
	○ (土) ○ (日)	電話連絡 ★生徒・保護者面談 出願指導
	○日 (月) 以降	出願指導 出願結果調査 受験日前まで個別試験対策指導
2～3	個別試験対策指導	進路未定者指導 受験結果調査

3年間進路行事予定表(例)

