

高等学校における進路指導のキホン

高等学校における進路指導のキホン 目次

はじめに	1
1. 進路指導とキャリア教育	2
(1) 進路指導とキャリア教育の定義	
(2) 進路指導とキャリア教育の違いと共通性を理解する	
(3) 中学校でのキャリア教育の成果と、高等学校でのキャリア教育の効果的な接続	
(4) 大学進学希望者と専門学校・就職希望者へのキャリア教育	
2. 進路指導担当者としての基礎知識・心構え	5
(1) 他の分掌との違い	
(2) 進路指導と進路事務との違いを理解する	
(3) 事故（不祥事）を絶対に起こさない対策作り	
(4) 過去データの有効利用・活用	
3. 進路指導担当者や進路指導部リーダーに求められるもの	6
(1) 経験や持論に固執せず、変化に敏感になる	
(2) プライドを捨てられるか	
(3) 勇気を持つことと、嫌われることで成長する	
(4) チーム力（組織力）をうまく使いこなす	
(5) 甘やかさない優さと、計算した厳しい生徒への指導	
(6) 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	
(7) うまく行っている学校を参考にする	
(8) やりながら変えていく勇気	
4. 入学式前後の指導が3年後の結果を左右する	9
(1) 新生を中学生から高校生にいかに早く変えることができるか	
(2) 生徒・保護者のニーズの把握に努める	
(3) 進路行事の目的を明確に示す	
(4) データを利用した根拠をもった指導をする	
(5) 教員集団が進路指導を楽しむ集団であるか	
5. 3年後のゴール、そして4年後の新たなスタートに向けて	10
(1) 生徒の進路意識向上を目指し、入学後すぐに何をさせなければならないか	
(2) 生徒・保護者のニーズの定期的な把握を怠らない	
(3) 生徒が目指すものは何かははっきりさせる（ぶれない柱の設定）	
(4) 家庭学習習慣を確立させ、部活動への取り組みに移行させる （学習が第一という順番を間違えさせない）	
6. 推薦やAO、指定校に対しての指導	12
(1) AO入試、指定校推薦について	
(2) AO入試、指定校推薦の意味を生徒にどうとらえさせるか	
7. 校内の体制をどう変えるか	13
(1) 自校の実情（強みや弱み）を把握し、短期目標・中期的目標を設定する	
(2) 3年間を見越した統一した指導を意識する（学年別の進路指導体制から全校的な進路指導体制へ）	
(3) 外部へのアピール	
(4) 分掌間（特に学習指導および生活指導）との連携を図る	
(5) 間違った文武両道に陥らないために	
(6) 土曜講習などの実施	
(7) 生徒向けの大学研究会の実施	
(8) 計画的な意味のある面談の実施	
(9) 進路指導にかかわる施設、物品の整備	
8. 教員をどのように変えるか	16
(1) データで具体的に示す	
(2) 進路指導技術力の向上を図る	
(3) 教科指導力の向上を図る	
(4) 授業進度の統一、定期テスト問題の統一	
(5) 進路指導に費用はかかるものという考え方	

9. 教員集団をどうまとめていくか	17
(1) 検討してから実施するのではなく、実施しながら検討する	
(2) 味方を多く得る	
(3) 新たに何かをやることは、仕事を増やすためではなくむしろ楽にするためにやるのである	
(4) ムダな時間を省き効率よくやればやる気も上がる	
10. 生徒どのように変えるか	18
(1) 基本的な生活習慣の確立	
(2) 低学年からの意識改革	
(3) 学力向上をどう計るか	
(4) 学習意欲を高める体制作り	
(5) 受験は団体戦	
(6) 生徒への進路意識の喚起	
(7) 定期的な集会、進路便りの発行	
11. 保護者を味方にする	20
(1) 受験の事が何も分からないという保護者に対しては丁寧な対応が功を奏する	
(2) 生徒と同様、親も早期にその気にさせる	
(3) 保護者向けの進路説明会の開催は義務にする	
(4) PTA広報の記載事項は気を抜かない	
12. 模擬テストの力を最大限利用する	22
(1) モチベーションの維持	
(2) 目標との隔たりを計る	
(3) 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	
(4) 教科の指導力を測定し実情をさらけ出す	
13. 精度の高いデータによる、先を考えた計画的な取り組み	23
(1) 難関大学の魅力を正確に伝える	
(2) データの提供は説明責任であり信頼を高める手段	
(3) 継続した取り組みを組織で支える	
(4) 生徒は変身する。だからダメとは言えない	
(5) 生徒のやる気をどう引き出すか（長期・中期・短期の目標設定の重要性）	
14. 予備学校との連携	27
(1) 予備学校とはギブアンドテイクで	
(2) 大手予備学校の魅力的なデータの活用	
(3) どこまで連携は必要か	
15. 浪人生（過年度生）を大切に	28
(1) 浪人させてよい生徒。悪い生徒	
(2) 英語・国語は浪人しても伸びないのか？	
(3) 浪人生には定期的な声かけをする	
(4) 浪人生こそ学校の宝	
16. 中学校との連携	30
(1) 学校説明会には十分な準備を	
(2) 中学生が知りたいデータをさらけ出すことで、学校に対しての信頼が増す	
17. 新学習指導要領に向けて	30
あとがき	31

コラム1 こんな発言に対して進路指導担当者は戦うべきか、無視するべきか？	8
コラム2 平成22年 PTA広報掲載 「親として子供の受験はどう向かいあうのか」	15
コラム3 平成23年 PTA広報掲載 「9月入学が投げかける波紋」	21
コラム4 S君のこと ～環境とサポートで生徒は変わる～	24

高等学校における進路指導のキホン

はじめに

私は高等学校の進路指導担当として、幸いにも全国の多くの進路担当の方々と交流することができ、さらに様々なアドバイスを得る機会をもつことができたいへん感謝している。その中で進路指導は地域性や生徒の気質など、その高等学校の置かれた環境によって手法は大きく違うのを感じた。しかし高い進路実績を何年間も維持している高等学校や、進路実績が大きく伸びている高等学校には、単に優秀な生徒が入学してくるだけでなく、進路指導の手法に共通な特徴が多く見られる。ここではその特徴を私なりに整理し、考察を加え、何らかの役に立てばと思い記載したものである。当然のことながら進路指導の絶対正しいというマニュアルは存在しない。したがって、これらの記載事項がどの高等学校にも当てはまるものとは思えないが、各学校の進路指導に対する考え方には多くの共通性があり、自校には無縁の事と思われてはあまりにももったいないことである。

始めにお断りしておくが、この「進路指導のキホン」の内容は、私の強い思い込みが多く含まれている。また、難関大学合格者の数を増やすことだけが進路指導の重要な目的のような記載になっている部分が多々あるが、それは全体を通じての考え方を分かりやすくするためである。この点については特に承知願いたい。

私は生徒の進路への効果的な意識付けのための手法や、本来あるべき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等学校だけでなく、中堅大学進学希望者や専門学校・就職希望者の多い高等学校など、どんな高等学校であっても全く同じ手法や考え方が通用すると考えている。自校の状況に置き換えて参考にさせていただければありがたい。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は決して疎かにしてはいけぬ。現在の考え方の主流は、受験指導は進路指導の一部である。さらに、進路指導は就学前から始まり初等教育、中等教育と引き継がれて、一生涯において施されるキャリア教育の中学校と高等学校の部分で実施される活動である。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なければいけぬ。まして受験のためのテクニックを伝授することだけが進路指導ではない。受験生向けの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る。この「進路指導のキホン」記載の趣旨はそのような受験テクニックの指導ではなく、主に高等学校の進路指導を担当する教員のために記載したものである。

（どちらかと言えば公立高校向けの内容になっているが、私立高校でも考え方は変わらない。）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。そのことも、この「進路指導のキホン」の記載に至った理由の一つである。

おことわり

- ① 著作権は放棄しておりませんので、転用や別の場所への掲載はご遠慮ください。
- ② 内容について発生した問題について、作者はいかなる責任も持ちません。
- ③ この資料を研修会などで使用されることについては何ら制限をかけませんが、使用される場合はご一報願います。また使用された後のご意見ご感想などメールで伺えるとありがたいです。
連絡先 kasama@kitty.jp
- ④ 最近では進路指導部と分掌名を称する学校は減ってきていると思われます。名刺の肩書きは「キャリアグループ」「ガイダンスグループ」「キャリアアドバイザーチーム」など様々なネーミングが見られるようになりました。しかし、ここでは混乱しないよう、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」と統一します。
- ⑤ 一部の大学や一部の会社名、予備学校名、模擬テスト名、製品名などを記載していますが、あくまでも例として記載しました。特別な意図はありません。

参考資料：高等学校キャリア教育の手引き（文部科学省）

http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/career/index.htm

1. 進路指導とキャリア教育

(1) 進路指導とキャリア教育の定義

昭和 58 年文部省『進路指導の手引-高等学校ホームルーム担任編』では、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（である。）

となっている。

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る。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を進路指導の中心的な役割として定義している。

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ある。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、生徒一人一人が自ら主体的に将来を切り拓ひらき社会参画するための力の育成については不十分な点を残していた。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、進学したり、就職したりしてしまうことが、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得た。本来の進路指導は、卒業時の進路をどう選択するかを含めて、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だったはずである。

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「初等中等教育と高等学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」（望ましい職業観、勤労観および職業に関する知識や技能を身につけるとともに、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）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る。そこでは、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」としている。キャリア教育の定義として

「キャリア概念」に基づいて、「児童生徒一人一人のキャリア発達を支援し、それぞれにふさわしいキャリアを形成していくために必要な意欲・態度や能力を育てる教育」。端的には、「児童生徒一人一人の勤労観、職業観を育てる教育」である。

（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））

としている。

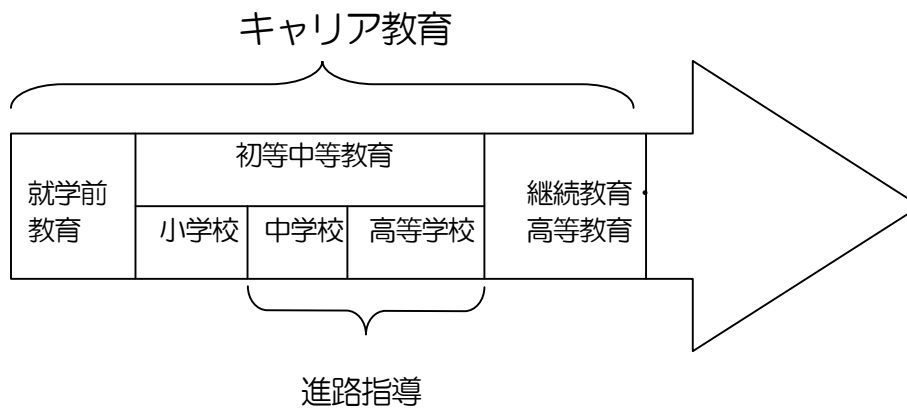
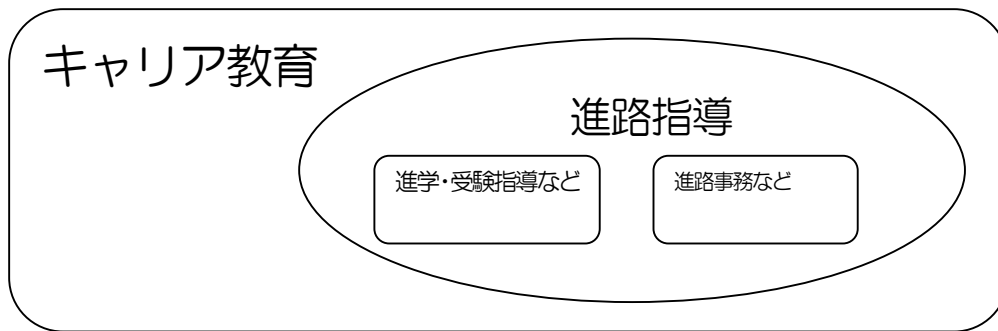
また、同じくキャリア教育の推進に関する総合的調査研究協力者会議報告書（平成 16 年 1 月 28 日）では、進路指導の定義として

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いうことができる。

と述べられ、キャリア教育と進路指導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る。

さらに、平成 23 年の中央教育審議会答申においても、高等学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る。

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」に加え、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・態度を身に付けることができるようにさせることが加わっているのである。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べきであることが明確になったのである。前述したように、キャリア教育と進路指導には大きな差異はなく、注目すべきことは「進路指導の取り組みは、キャリア教育の中核をなす」という点である。



(2) 進路指導とキャリア教育の違いと共通性を理解する

中学校および高等学校における進路指導は、教育活動全体を通じ、計画的、組織的に行われるものであり、この点においてキャリア教育との差異はない。また、その定義・概念やねらいも、中学校および高等学校におけるキャリア教育とほぼ同じと言ってよい。このように進路指導という定着した用語があるにもかかわらず、キャリア教育という新たな用語をあえて用いたのはなぜだろうか。それは、キャリア教育は、子ども・若者の発達の段階やその発達課題の達成と深くかかわりながら、段階を追って発達していくものであり、このような発達を踏まえながら、社会的・職業的自立に向けて必要な基盤となる能力である基礎的・汎用的能力を育てていくことが必要であるからだと考える。このため、キャリア教育は幼児期の教育や義務教育の段階から取り組んでいくことが不可欠であり、発達の視点を踏まえ、体系的に各学校段階の取り組みを考えていくことが求められている。つまり、高等学校でのキャリア教育は、中学校での取り組みを踏まえたものでなければならない。また、キャリア教育は、就学前段階から初等中等教育・高等教育を貫き、また学校から社会への移行に困難を抱える若者（若年無業者など）を支援する様々な機関においても実践されるのである。一方、進路指導は、理念・概念やねらいにおいてキャリア教育と同じものであるが、中学校・高等学校に限定される教育活動であるといえる。

ここで、キャリア教育が就学前段階から体系的に取り組んでいくべきものである点に改めて注目する必要がある。一方、進路指導は、学習指導要領上、中学校および高等学校（中等教育学校、特別支援学校中学部及び高等部を含む）に限定された教育活動である。進路指導は「生き方の指導」と呼ばれてきたことが示すように、中学校・高等学校段階に限ってみればそこでのキャリア教育との大きな違いはない。しかし、就学前の幼児の指導に当たる幼稚園・保育所・認定こども園などや中学校入学までの義務教育を担う小学校、あるいは、大学や短期大学などの高等教育機関などにおいては「キャリア教育」が活動のメインであり、「進路指導」と呼ばれる正規の活動は設けられていない。

中学校や高等学校の教職員にとって「進路指導」は日常的に使用する教育用語であり、ほぼ同じねらいを持つキャリア教育という用語が導入されることに違和感を抱く教員は多いだろう。しかし、中学校・高等学校以外の教育機関等の関係者にとっては、「進路指導」という用語を自らの実践課題として認識することは逆に難しいことだろう。「進路指導は中学校・高等学校で行うもの」という共通理解は広く浸透しており、それを変えることは難しい。例えば、昭和 36 年、当時の文部省から最初に出された、進路指導の定義としては、「生徒みずすからが、将来の進路の選択、計画をし、就職または進学して、さらにその後の生活によりよく適応し、進歩する能力を伸長するように、教師が組織的、継続的に指導・援助する過程をいう。」とある。これは当時、就職や入試を前提とした上級学校への進学が中学生・高校生にとって極めて大きな意味を持つようになってきたことに考慮し、これらの文言を定義に組み入れたものと考えられる。

しかし、実際に学校で行われていた進路指導については、進路指導担当の教員と各教科担当の教員との

連携が多くの学校において不十分であることや、一人一人の発達を組織的・体系的に支援するといった意識や姿勢、指導計画における各活動の関連性や系統性等が希薄であったことなど、進路指導は子どもたちの意識の変容や能力や態度の育成に十分結びついていないなどといった指摘があったのは事実である。入学試験・就職試験に合格させることを主眼においた支援や指導に終始する実践（いわゆる「出口指導」）はその典型例と言える。しかも、多くの学校においては、本来の進路指導とはかけ離れたこのような実践も、「進路指導」と呼ばれてきた。「進路指導」という用語は、中学校や高等学校においてさえ、多義的に使用されていたのが現状であった。

今日、「進路指導」は、社会的にも広く通用する教育用語の一つと言える。誰しもが、自らの中学校時代・高等学校時代の体験をもとに、身近な言葉として認識している。しかし、本来の理念とは反する理解も根を下ろしてしまっているようである。理念からかけ離れた「進路指導（＝出口指導）」と、キャリア教育とを混同してはならない。

このような経緯を経て、社会一般に広く用いられる言葉としての定着を期待されて「キャリア教育」は登場した。キャリア教育という用語の普及と同時に、理念とかけ離れた理解の広がり进行を防ぐかが問われている。そのためにも、各学校において、キャリア教育の正しい理解に基づく活発な実践が期待されている。

(3) 中学校でのキャリア教育の成果と、高等学校でのキャリア教育の効果的な接続

今までもキャリア教育は、高等学校においては何らかの形で実施されていた。しかし最近になって若者の離職率の高さやフリーターなどの増加が背景になって、学校現場でもその問題の深刻さから、キャリア教育の重要性が指摘されたのは前述の通りである。私は高等学校段階で、なぜ（どんなところに）就職や進学するかを「計画的・体系的」にすべての生徒に同じように指導することには無理があると思う。高等学校でのキャリア教育の取り組みのうち、生徒が自分の進路についての目標を早期に、そして自ら設定し、それに対して計画的に準備していくという部分の重要性は否定しないが、仕事の大切さや意義など、多くの中学生は高校入学段階で理解しているはずであり、何もかも綿密に指導していく必要は感じられない。高等学校で重要なのは中学校段階の指導を尊重しながら、それを踏まえての考える場の提供である。

（もちろん中学校の段階で理解が十分でない生徒が多い学校の場合は別問題である。）つまり、高等学校におけるキャリア教育は新たにリセットして進めるのではなく、中学校からの継続性を考慮して進めていくべきである。たとえば高等学校の段階で、「なぜ勉強しなければならないのか」まで話を戻したのでは終わりは見えない。

キャリア教育は計画的にマニュアルに従って指導するだけでは目的の達成はできない。いかなる進路希望であっても常に勉強はさせる。その中で各生徒が自分の適性や進路希望にあわせ、今何をすべきかを生徒自身に見いださせることの方が重要である。つまり進路が決まらなければ勉強しないなどは思わない、さらに進路に係わらずどんな勉強でも重要という姿勢、これらを生徒に持たせることで特に強調しなくてもキャリア教育の目標は自然に達成できるはずである。つまり高等学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設定し学習できるような環境作りである。それは、大学生や社会人になっても、仕事についてもそのような力が重要になるからである。

(4) 大学進学希望者と専門学校・就職希望者へのキャリア教育

就職希望者へのキャリア教育は会社見学をはじめ、生徒の適性の把握、コミュニケーション能力の育成、そのために必要な科目はもちろん、どんなことでもきちんとやるなど指導はどの高等学校でも行っているはずである。専門学校を含む進学についても同じようなことが言える。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、高等学校でのキャリア教育の重要事項である。大学や専門学校に入学したり、まして就職したりすれば自分でやらなければならないからである。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場合によっては必要である。

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もある。しかし変更は後でもできるのであるから、生徒の考えに基づいて「とりあえず」でも構わないので、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は必要だと私は考える。そのような指導が、結局は早期から進路に目を向けさせることになり、高等学校でのキャリア教育の多くの課題解決のポイントとなる。

2. 進路指導担当者としての基礎知識・心構え

(1) 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ある。担当が代わる場合などは、特に引継ぎなどをしっかり行うべきである。もしも進路指導体制が学校全体での体制であり、普段から教員同士のコンセンサスがとれていれば、このようなことは自然に行われることである。

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もある。たとえば進路指導担当と担任が違う指導をすれば生徒・保護者からの信頼はなくなると考えてよい。場合によっては不信感がつり、学校批判にもつながる。進路指導部と学年の連携は極めて重要である。また、保護者向けの説明会や面談などでの大学に関することでも、特定の大学の評価が低いと受け止められるような発言は控えるべきである。保護者や、保護者の関係者の中に、その大学出身者がいる可能性があるからである。自分の尺度ではなく、相手の立場になって様々なことを敏感に感じ取ることが重要である。そのことを教員集団に発信することも必要である。

(2) 進路指導と進路事務との違いを理解する

あくまでも進路事務は進路指導の一部である。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全て進路事務である。しかし、それだけが進路指導ではない。進路事務作業だけを行って行け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意外と多い。事務的な仕事は当然必要だが、あくまでも重要なことは指導である。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髄なのである。

(3) 事故（不祥事）を絶対に起こさない対策作り

進路指導は家庭環境など個人情報扱うことが特に多いのでその取り扱いには十分注意する必要がある。そのような意識を持つことも、他の分掌以上に必要である。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や、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することの失念防止など、日頃から管理体制をしっかりとしておくことは極めて重要である。

それを防ぐためには、書類などの決裁ルートを常に点検し、担当者以外が持つことがないようにする。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、生徒・保護者への連絡体制の共通理解などマニュアル化することはもちろんのこと、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ある。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る。

(4) 過去データの有効利用・活用

過去データや推薦文の文章など、また生徒が書いた自己PRなどは個人情報には注意しながら有効利用・活用するべきである。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特定の大学についての進路対策の指針にすることができる。

3. 進路指導担当者や進路指導部リーダーに求められるもの

(1) 経験や持論に固執せず、変化に敏感になる

前述したが、進路指導の環境や状況は常に変化している。昨年までは常識だったことが今年は通用しなくなる事例はざらにある。したがって、昨年はこのようにうまく行ったことでも、通用しなくなっているとは多い。つまり経験が当てにならなくなることが多いということである。進路指導担当者となったら、様々な経験や知識が必要なことは言うまでもないが、その経験は必ずしも役に立たない場合があることは念頭に置く必要がある。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ある。そのためには常に情報誌や、予備学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、その情報を校内（生徒）にフィードバックすることである。また、教員に対しては、データを用いて、進路の現状を正確に伝えることも担当者としての責任である。

(2) プライドを捨てられるか

私が初めて進路指導部のリーダーとなったとき、当時の進路指導部の役割は、調査書発行や進路希望調査の集計などの進路事務と、学年間の連絡調整がほとんどで、進路指導体制の多くに問題を抱えており、変えていかなければならない部分も私なりに理解はしていた。しかし、自分が進路指導部のリーダーとなることが決定したとき、進路指導部のメンバーを動かし、生徒の進路に対する意識を高めるにはどのような取り組みを行えばよいか、どのような手法が有効かの確信が持てない状態であった。当時、他府県の先進的な活動をしている高等学校の視察に参加することができ、視察した多く高等学校がベネッセのスタディサポートや予備学校などの模擬試験を実施（今思えば特段びっくりするようなことではないのであるが）していることに着目した。当時は校内実力模試と称して、外部の模試は取り入れておらず、精度の高い指導どころか出願指導すら生徒任せであった。全国規模の模擬試験を用いて精度の高い進路指導を行うことは、視察した高等学校の進路指導の重点的な取り組みであることも理解できた。様々な進路指導体制の良いところを取り入れるとともに、全国規模の模擬試験の受験はたいへん効果のあるものと判断し即取り入れた。それまでは、模擬試験にしても何にしても、まともに導入するには少なくとも一年を要していた。つまり、他校の事例を検討し効果があれば導入するというやり方である。しかしそれでは時期を逸すると思ひ、実施しながら検証していこうということではあったが、傍から見れば半ば強引に導入したように見えたのかもしれない。したがって模擬試験導入に対する教員の反対はすさまじいものがあり、ひとつのことを変えるだけでも並大抵なことではないと痛感した。このとき強く感じたのは、多くの教員が「自分達は教育のプロ」であり、そんなものに頼る必要はないというプライドが意外に強いということであった。

今思えば、「他の学校のまねをするなんて」とか、模擬テストを実施して「ベネッセや予備学校などのデータに頼るなんて」など、多くの教員の「自分たちは教育のプロ」というプライドを重視し、その考えを尊重していたら学校は変わっていなかっただろうと思っている。教員のプライドはあって当然なのだが、それが大きな壁となりあるべき新しい方向にベクトルが向かない事例が多く的高等学校にあるのではないかと（悩みを抱えている進路指導担当との話をするたび）私は感じている。周りを見渡しながら冷静になり、状況を考え、あるべき方向にベクトルを向けることができる力量を持つことがこれからの進路担当に求められているものである。（もちろん、これらを達成するためには管理職の協力は必要不可欠である）

(3) 勇気を持つことと、嫌われることで成長する

分掌会議などにおいて、メンバーの意見が一つにならないことがあっても当然である。その時どうするかは状況に応じて違いがあるかと思われる。意見が不一致の場合はどの学校でも「今までの流れで」という理由で、昨年を踏襲していくという結論を出す事例が多いのではないかと。このときリーダーであれば反対が多くても流れに捉われない考え方が必要である。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いうことである。たとえメンバーからの非難があっても考え、（もちろん校長の判断を得ながら）生徒の為に正しいと思った考えを貫く勇気が必要である。また、業務に消極的な教員には「もっとしっかりやってくれ」と、はっきり物を言うように心がけることも大切なことである。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ある。それにより自分もしっかりやるのが当たり前のこととなり、分掌全体が（いい意味で）引き締まる。私の経験では、そのようなことは勇気を持って実行し、一つ壁を乗り越えてしまえば何でもないことである。

(4) チーム力（組織力）をうまく使いこなす

どの教員にも得手、不得手があるのは当然である。進路指導部のメンバー全員の特性が同じということはありません。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のではないかと。しかし分掌経営をリーダーであればうまくやっていると考えるのは当然のことである。そのためには、「弱い」と思う教員には、もう一名経験のある教員を同じ業務につけたり、複数の教員で対応したりという、いわゆるチームで乗り切るといった考え方が月並みではあるが最終的には功を奏する。特に生徒の進路の事である。ミスは許されない業務が多々ある中、事故が起こってからでは手遅れである。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ある。

(5) 甘やかさない優さと、計算した厳しい生徒への指導

私は「面倒見の良さ」と「甘やかす」は紙一重の差だと思っている。「面倒を良く見てあげる」ことが「指導をきちんとやってあげる」ことであれば大変良いことである。しかしそれが「何でもやってあげる」ことではいけない。このことは大いに注意すべきことである。生徒が自分でやるべきことを、やってあげてしまえば、生徒の今後にとってむしろかわいそうなことである。もちろん放任しろということではない、必要なのはアドバイスであり、まさに「指導」である。自ら調べる、出向く、取りに行く、が大前提で与えることではない。傍から見て厳しいと思える指導を、先を見越して計算して行うぐらいの指導体制が取れる学校はそれほど多くないのではないかと。

(6) 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

私は進路指導部のリーダーとなったとき進路指導体制をどう整えるかという課題に対して、当時在任していた（地区のトップ校であった）学校の生徒・保護者の考えを徹底的に調査した。生徒には進路希望調査と、保護者には懇談会での意見の聞き取りをした。入学後早々に実施した学級懇談会での私のクラスの参加は40名中38名で、どのクラスもこのようであり保護者の関心の高さを感じた。話題も進路のことばかりでどのクラスも予定時間を軽くオーバーしていたのを覚えている。入学時に実施した進路希望調査では、ほとんどの生徒が国公立大学であり、しかも大学名も東大・一橋・東京工業が多くを占めていた。他の希望もすべてが早稲田・慶応であった。このようにどの生徒も進路に対する思いはまったくと言っていいほど同じであり、結局はその多くの「生徒の高い希望を卒業まで落とさないための取り組み」が、それからなすべきことの大半を占めることとなった。この例はトップ校の例であるが、どのような進路をターゲットにするにしても考え方や手法は同じではなかろうか。定期的な生徒の進路希望調査だけでも実態把握してないとはいえないが、生徒だけでなく保護者の考えや期待はどうか、実際の結果がそれら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くる。調査や聞き取りだけでなく、それを教育活動にどう生かすかを提案することが進路指導部としての役割のひとつでもある。調査だけで終わりにしてはいけない。

(7) うまく行っている学校を参考にする

私は、進路指導体制の立て直しをしようと決断したとき、まず進学実績のある全国の高等学校の取り組みを参考にしようと考えた。当時の副校長や教頭が訪問した学校の資料を比べたところ、それらの進路に対する基本的な取り組みはたいへん参考になったが、地方の学校の取り組みは、都市部にある高等学校の実情とはかけ離れているものも多く、実際自分が訪問していないことから分からない点が多くあった。しかし、後にベネッセや予備学校などの研修会で知り合った各地の進路担当から得た情報には参考になるものが多く、しかも衝撃的なものばかりだった。今思えば様々な予備学校の研究会後の懇親会での情報交換は、今の自分の進路指導に関する知識の多くが作られた場所である。

進学実績の高い高等学校のパターンとしては大きく分けて2通りある。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ある。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ある。これほどの実績をあげているのだからこの程度でいいということがないのである。良くてさらに改革している。また、これらの学校には充実した校内の進路指導体制が確立されている。さらに地域の理解があり、その高等学校としてのプライドを生徒や教員が持っている。

最近になって高い進路実績をあげた高等学校の取り組みにも参考になった点が多くある。参考にさせていただいたばかりでなく、生徒向けのプリントや進路の検討資料などを提供していただき感謝している。A県の県立のトップ校は早い段階で進路に対して意識付けを行う印象があった。そこで重視していることとして ①自学自習の習慣付け ②1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。(弱気にさせない。3年生の秋からさらに伸びるという自信) ⑤逆に、現役で失敗して、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)である。

B県のトップ校からは 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 ③2年2月の駿台東大レベル模試にどれぐらいの生徒を受験させることができるのか。さらに早期から生徒同士が刺激しあう雰囲気を作る。

C県のトップ校からは ①学級担任だけでなく部活動の顧問を巻き込んだ進路体制 ②土曜講習の実施 ③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、首都圏型の高等学校として私立大学へ安易な流れをどのように食い止めているかは当時の学校の実情にもびったりで、難関私立大学に行くなどと言えない辛さをどう克服していくかという取り組みは、当時実施していた取り組みそのもので良いと感じた。

このように最近になって高い進路実績をあげた高等学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等学校の取り組みの中から、当時の在任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ることは間違いないことである。

(8) やりながら変えていく勇氣

詳しくは後述するが、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る。そのような事を唱えてはまず実施は不可能である。その間に状況も変わってしまい実現が不可能となることがほとんどである。良いと判断したならまずやってみる。実施しながら検討することが重要である。それが成功への鉄則である。

コラム1 こんな発言に対して進路指導担当者は戦うべきか、無視するべきか？

「学校は予備学校ではありません」
「これは私のクラスです。私のやり方があります」
「それは進路の仕事です。担任の仕事ではありません」
「今年も昨年と同じでいいじゃないですか」
「私は進路指導が苦手です」
「うちは公立高校です。そんなにやったら私立高校みたいになってしまいます」
「どこも同じが公立高校のいいところです」
「生徒も親もここでいいって言っています。一生懸命指導したって文句言われるだけですよ」
「そんなこと生徒にやらせてもできるはずがありません。うちの生徒じゃ無理です」
「部活だけやっていれば普通の勉強なんてしていなくても、3年の引退後からやれば大丈夫」
「勉強したいからと言って、途中で部活をやめて勉強できるようになったやつはだれもいません」

以上は進路指導に消極的な教員に見られる発言内容である。進路指導担当者として戦うべきか、かわすべきか、無視するべきか悩むところであろう。結論はケースバイケースであるが、私は戦うことが望ましいと感じている。理由は生徒がかわいそうだからである。しかし、自分に戦う力が不足していると感じたら、迷わず管理職に相談するべきである。

そのような教員を無視し、気にしないでやるべきことを淡々とやってしまうという手もあるが、このような考え方が、教員集団に蔓延(まんえん)しているなら、理想的な進路指導体制の構築は厳しいと思わなければならない。特にやらせてもみないで、うちの生徒はどうせダメと発言する教員に対しては、山本五十六の語録でも突きつけるしかない。

《 やってみせ 言って聞かせて させて見せ ほめてやらねば 人は動かじ 》

《 話し合い、耳を傾け、承認し、任せてやらねば、人は育たず 》

《 やっている、姿を感謝で見守って、信頼せねば、人は実らず 》

それでもダメなら、この「進路指導のキホン」を読んでもらうしかない。

4. 入学式前後の指導が3年後の結果を左右する

進路指導はマラソンレースと同じである。ゴールまでには何があっても、途中にどのような坂があるのか、給水はどこにあるのか、どこでスパートをかけるのか、もし足が痛くなった場合どうしたらいいか、アクシデントを最小にとどめるためにはどうしたらいいかなど、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る。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ある。1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るが、指導される側の生徒にとってはこのマラソンは一度だけのレースである。だからこそコーチの役割が重要なのである。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ある。

(1) 新入生を中学生から高校生にいかに早く変えることができるか

新入生を迎えるにあたって3月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ことが重要である。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、生徒を素早く高校生に変えるための手立てが極めて重要である。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になる。

(2) 生徒・保護者のニーズの把握に努める

入学時においての生徒・保護者の進路に対する希望や期待は極めて高い傾向がある。それらのニーズは3年間指導を進めていくベースになるものである。中には無理な希望や期待もあると思うが、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る。まずすべきことは入学当初の（おそらく高い）進路希望調査の結果を、生徒・保護者に進路日より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。その後のことを考えればこれは大変有効なことである。

(3) 進路行事の目的を明確に示す

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決してやり直しのきかないものである。したがってひとつひとつの進路行事が効果的なものになるよう配慮する。必ず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なく、生徒の進路実現に向けて効果的に実施していることを、生徒・保護者に説明する。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る。

(※年間行事例は <http://www.m-ks.com/shinro.htm> に掲載している)

(4) データを利用した根拠をもった指導をする

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する。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、ごく簡単でもよいので面談をし、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ある。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するぐらいのことはすべきである。判定がEやDとか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、生徒自信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ある。

(5) 教員集団が進路指導を楽しむ集団であるか

「生徒が伸びていく（生徒の成長）過程が楽しみ」「進路指導というのは生徒とともに教員も成長できる」など進路指導は楽しいと感じる教員が多くいる集団であれば言うことはない。しかし一教員だけの努力だけではこのような教員集団の構築は難しい。教員配置のありかたや教育目標にも関連してくるので、管理職の十分な理解と協力が必要となる。

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ある。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・保護者に対して進路への意識付けという点では極めて有効である。

5. 3年後のゴール、そして4年後の新たなスタートに向けて

進路指導担当だけでなく全教員が一番意識しなければならないことは、生徒に早い段階から一般受験をめざし準備させることである。それを「早期から受験とあおるなんてとんでもないこと」と考えている教員が意外に多くいるのではないか。生徒がかわいそうなどという考えもあるだろう。しかし、そう指導してあげない方が後になってどれだけかわいそうなのかを、ならなおさらのこと真剣に考えてあげるべきである。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学校に行きだし、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る。それだけならともかく秋口には進路先が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、第一希望を落としてまで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などということを私は懸念している。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までが下がることと、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ある。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、第一希望でなくても合格した大学に入学してしまうなど悪いスパイラルが何年間も続いてしまう。ここまで少しオーバーなストーリーと思われる方もいるかも知れないが、絶対にそれは違うと言い切れるだろうか。「この高校はいい生徒（そこそこの生徒）が入学しているのにどうして結果がでないのか」という耳の痛くなるような進路に対する外部などからの低評価の原因のほとんどは、このような状況のスパイラルから抜け出せないことにあると私は考えている。

これらは教員の進路指導に対する考え方や、甘い進路指導体制を変えることにより時間はかかるが必ず改善できるはずである。今日明日に結果が出るものでもなく決して楽なことでもないが、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る。そのためには、少なくとも管理職も危機感を持ち、何とかしなければと感じなければならない。管理職がなかなか動かないと感じていても、せめて一度は進路担当から働きかけるべきである。進路指導体制を改善しようと働きかけてそれを無視する管理職はいないはずである。何を言いたいのかというと進路指導担当者は管理職からの要求に対し受身にならず、むしろ進路指導担当者が管理職を引っ張って行くぐらいの強気な姿勢がなければいけない。学校評議員や地域を巻き込んでまでも学校を変えようという雰囲気も大切である。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たい。

(1) 生徒の進路意識向上を目指し、入学後すぐに何をさせなければならないか

入学直後と高校1年生の前半で生徒にどのような働きかけをするか。それによって中学生から真の高校生にどう変えていくことができるか。これは何でもないことのようにであるが、生徒の進路実現のためには極めて重要である。早期から（難関大学などへの挑戦へ）の意識付けができていない生徒はそう簡単に最後まで目標がぶれないものである。そのような生徒の多くは一浪覚悟で臨んでいく。しかし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る。合格できそうだからといって第一希望でないのに妥協したり、第一希望がやたらと変わったりして指定校や推薦に流れていく傾向が見られる。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みても取り返しがつかないことになる。入学式直後からしっかりと計画的に指導することは、後で苦労することを考えれば何分の一かの労力で済む。

(2) 生徒・保護者のニーズの定期的な把握を怠らない

まず、確実に実施しておかなければならないのは定期的な生徒・保護者のニーズの把握である。ここで配慮しなければならないことはアンケートや進路希望調査を入学説明会や入学式直後に調査することである。多くの生徒は合格後や入学後においてはかなり高い目標設定をしている（はずである）。また、保護者も子供に大きな期待をしている場合が多い。それを忘れさせないためにも早い段階での調査が必要である（3年後の私という題で作文を書かせている学校もある）。進学校の中で、全員進学希望だろうという理由で3年生までまとまった調査をしない、調査をしても担任が調査票を持っているだけの学校を見かける。全員進学希望は当たり前でもその中身が重要である。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ある。これはカルテのようなものと思えば良いだろう。たとえば難関国公立大学を希望していた生徒が急に私立大学に志望変更した場合、担任は生徒に何か変化が起こったと判断でき、素早い対応ができる。そのためにも定期的な調査が必要であることをあらためて付け加えたい。

(3) 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）

生徒・保護者のニーズの把握ができれば、すぐに進路だよりや広報などでその結果を公表する必要がある。たとえば難関大学に進学したいという生徒の希望が多ければ、学校としてその希望が叶うような体制作りを公表する必要はあるだろう。そうでない場合でも進学校ならば何らかの期待感があるはずである。それをポイントに進学に向けての体制作りを進めたいと公表すればよい。とにかく公表して教員にも後には引けないのだという姿勢を持たせることがここでは重要である。

(4) 家庭学習習慣を確立させ、部活動への取り組みに移行させる（学習が第一という順番を間違えさせない）

入学後、多くの新生者がどの部に入部しようかと期待に胸膨らませるはずである。体験入部などと称し、新生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のではないか。

私が懸念すること、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ている場合が多いということである。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へとへととなって帰宅することになる。朝の練習などがあればなおさらで、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はなくなる。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、新生生は1時間でも早く下校させるなどという配慮をして、帰宅したら机に向かう習慣をつけさせるべきだと考える。そのための宿題や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たい。その習慣が付き、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なくなる。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ある。多くの「部活をやっていた方が、後になって粘りで学力も伸びる」と自分の考えを展開する教員の根拠となる（優秀な）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一部の生徒なのである。しかしこのように配慮しないでも自分でコントロールできる生徒は決して多くない。部活だけががんばった生徒が部活引退後、たとえ伸び率は多くても、高い目標達成のためには（現役では）間に合わないことがほとんどである。また、本来の目標とは違いながらも部活をやっていたからがんばれたという言葉、多くの卒業生が卒業時に下級生に対し（くやしませるか、自慢したいのか？）もっともらしく言うてしまうのである。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。また気付かせる手立てを進路担当者はとる必要がある。文武両道を学校目標の柱としている学校はなおさらである。

6. 推薦やAO、指定校に対しての指導

(1) AO入試、指定校推薦について

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ある。

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る。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る。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れないが、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入試であるが、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る。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、現在の高等学校がそうであるように、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ある。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ある。そうで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ある。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おり、私は憂慮している。しかし、手間がかかる割には効果が薄いという理由でAO入試を廃止する大学もそろそろ現れている。早くからAO入試を取り入れた大学では、AO入試で入学した学生の状況や傾向の分析がなされ、そして見直しがなされ、「まともなくつかの大学がこれではいけないと気付きはじめた」という期待をしている。しかし、安易な学生集めのためだけにAO入試を取り入れた大学は、たとえ見直しをしたとしてもこれを廃止するわけにはいかないだろう。苦し紛れにAO入試で入学した学生の方が伸びていると豪語する大学が見られるが、それを真に受けてその大学にAO入試で受験する生徒が増加するとは思えない。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と聞く。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たい。

(2) AO入試、指定校推薦の意味を生徒にどうとらえさせるか

現在、多くの生徒が推薦入試に頼る傾向の学校であれば、上級生の様子を見ていることもあり、簡単には一般受験に多くの生徒がなびくようになるのは難しいであろう。工業高校や商業高校などの専門高校であればその傾向は特に強いであろう。そのような状況ではAO入試や推薦入試などを否定することはかえって混乱を招くだけである。無理に変えようと思わない方がよい。もちろん大いに勧める必要もない。しかし推薦入試やAO、指定校入試を受験勉強のゴールにさせないことが必要である。つまり、AO入試や推薦入試、指定校を希望するとしても、それはたまたま第一希望である大学にそのような入試制度があり、たとえ失敗したとしても希望を下げずに一般受験で第一希望の大学を目指す。AO入試、推薦入試、指定校に対するとらえ方を低学年時から指導していくことが重要である。

後のことを考えずに、夏休みに本来の受験勉強を疎かにし、推薦入試やAO入試の準備に力を注ぎ過ぎてしまった生徒は合格こそすればよいが、失敗したときのダメージが大きすぎ、抜け殻のように気力が消滅してしまう傾向が多々ある。そうやってしては、どんなに励ましても回復が難しい。これはたいへん残念なことである。AO入試、推薦入試、指定校に挑戦しようとする生徒には、地道に前述したような考え方を浸透させていくしか方法は無い。

7. 校内の体制をどう変えるか

(1) 自校の実情（強みや弱み）を把握し、短期目標・中期的目標を設定する

「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ない。問題点を整理し正確なデータをそろえる必要がある。たとえば、1年生の早い段階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の学校と自校の進路状況を比べてみて著しく劣っているなら「問題あり」である。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る。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ある。そして何か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ある。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ある。

(2) 3年間を見越した統一した指導を意識する（学年別の進路指導体制から全校的な進路指導体制へ）

もしも学年団が中心となって進路指導計画の立案をしているならば、今すぐにも進路指導部が主体となる体制に変更すべきである。学年主体のばらばらな指導であれば間違いなくその学年の教員の個性が際立ち、いい悪いがはっきりする。指導方法が違っていれば「昨年は・・・だったのに」という保護者の不信任は必ず発生するものである。私の感覚では、このような事例は都市部の比較的中堅の高等学校に多いと思われる。地方では進路指導部が中心となって、学校全体でしっかりやっている学校が多いと感じている。それはなぜなのだろうか。

(3) 外部へのアピール

本校の進路指導はこのようにやっています」という外部へのアピールは極めて重要である。特に中学生に対して、学校説明会やホームページで「本校では進路指導はこのようにしています」というしっかりとしたアピールをすることで「この高校に入学したい」というモチベーションはあがる。進路指導部主体の体制でなければ学校としてどのように指導しているのかが打ち出せない。それでは中学生や外部からの評価は得られない。進路指導体制の統一した指導の利点として、状況の変化にすぐに対応できるということである。学年別では、たとえ連絡を密にとるという建前でも、次の学年には伝わりにくい。つなぎで3年生の担当だった教員を次の学年に残すことはよく聞く話であるが、それであれば最初から進路指導担当が中心となっていればよい事である。

(4) 分掌間（特に学習指導および生活指導）との連携を図る

進路指導部が学習指導部および生活指導部としっかりした連携をとっていくことは重要である。どれ一つが弱くてもダメである。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ある。分掌の目標達成のためにはその分掌の仕事だけやればよいというものではない。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ある。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はないか。これは進路実績をどうするか以前の問題である。分掌間の指導の相乗効果がはたらいっている学校が伸びていく学校である。

(5) 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等学校は多い。特に高い進路実績をあげているほとんどの高等学校が文武両道に掲げている。しかし勘違いで「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る。これは大間違いである。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あることは事実である。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、本当に生徒がこれを鵜呑みにした場合はどうにもならないことになる。そのような指導をされてうまくいったように見える生徒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はしていた生徒である。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ないのは誰にでも分かることである。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う。そうなれば何をして良いか分からず、指定校や推薦に流れる結果が目に見えてくる。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ある。部活引退の頃にはそのようにやってできた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ある。真の文武両道を勧めている高等学校の生徒が伸びる理由はそこにある。

(6) 土曜講習などの実施

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高等学校は少なくない。「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るが、要は生徒のニーズがあるかどうかである。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ある。これがうまくいくと進路効果は絶大である。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る。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、意欲のある教員だけでも良いので自主的に土曜日や放課後の講習をやってしまうことである。参加した生徒にとって効果のあるものになれば、必ず他の教科は何でやらないのかという風当たりがでてくる。また、参加したくても毎土曜、日曜に部活があって参加できない生徒が多くなれば、保護者からの不満も次第に増えてくる。特に生徒のニーズが多くあるような進学校であれば、保護者から部活顧問に苦情が多く寄せられるようになり、学校あげての実施は意外に近くなる。問題は多くの教員のやる気である。公立高校では土曜は勤務ではないため全ての教員に強制的に講習に携われとは言えないだろう。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することを覚悟しておく必要がある。生徒の多くが受験に向けておらず、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。土曜日や放課後の講習を実施していることがいつかどこかに伝わり、学校の評価や教員のスキルアップにもつながる。

(7) 生徒向けの大学研究会の実施

現任校では、大学の入試担当者などが放課後に高校を訪れ、1時間程度の単独の入試説明会を開催している。約3週間に渡り生徒の希望の多い国公立および私立大学の7大学の担当者に来校を願った。以前はいくつかの大学の担当者を本校に一同に集め、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実施していた。今回の方が期間は長くなるが、生徒が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あった。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であるという考え方がある。それは当然である。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ているという雰囲気作りもある。したがって説明を聞いて興味を持ったのならば夏休みのオープンキャンパスの参加を積極的に促すのは当然のことである。説明を聞くだけでいいという指導ではあってはならない。ところがこの企画で他にも意外な効果があった。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ある。これは複数の1年生の保護者から得た情報であるが、生徒が大学説明会以後、急に進路についての意識が高くなり、大学の事を調べ始めたということである。まさに受験は団体戦である。このように校内の進路への雰囲気作りも重要な事である。

(8) 計画的な意味のある面談の実施

例えば一人20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る。確かに時間をかけてじっくりと面談することは生徒によっては必要であり、特に3年生の出願指導などの重要な段階では時間をかけて面談は行いたい。しかし多くの生徒とは普段の話の中で、進路などの相談事はカバーできるはずである。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ある。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る。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勧めたい。

(9) 進路指導にかかわる施設、物品の整備

進路関係の施設、物品の整備は予算があればすぐできることである。特に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ある。また、自習室の間仕切りやクーラーなども勉強の意欲を掻き立てる要素にはなる。このようなことを実現させるには当然、費用が必要である。しかし、公立高校の場合は私費軽減の状況の中、予算が厳しい場合が多い。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る。多少高額であるかとも思ったが、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寄せられ、取り越し苦労となった。進路指導の予算はないよりあったほうがはるかに良いのである。

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ある。できれば常駐者がいることが望

ましい。進路指導室の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ない。また、玄関の近くというのは郵便物や資料、また来客を考えれば機能的である。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ある。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、予備学校の資料など、これらを充実させておく必要がある。また、コピー機があればなおよい。さらに来客用のスペースや電話も必須である。

コラム2 平成22年12月 PTA広報掲載 「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の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。配慮したつもりの言動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の言葉であっても、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。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、しっかりと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などを、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か子の姿に、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。すば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。

8. 教員をどのように変えるか

(1) データで具体的に示す

管理職や進路指導担当者から「今のやり方を変えよう」と声をかけただけでは教員に真意は伝わらない。どうして進路指導体制の改革が必要なのか具体的なデータを示す必要がある。たとえば、模擬テストを導入することになったとする。反対する教員の多くは保護者の経費負担増など理由を述べるだろう。保護者の負担については模擬テストを利用しての丁寧な指導によって受験校数を減らすことができ、保護者の経費負担がかえって少なくなることを示せば多くの理解が得られやすい。

(2) 進路指導技術力の向上を図る

「進路指導を行うのは進路指導担当」という考えが教員にある限り進路指導の向上はありえない。本来担任がすべきことまで何でも進路担当ではたまったものではない。そのためには多くの教員に予備学校の情報交換会や研修会の参加を促すべきである。模擬試験を実施しているのであれば FINE システムなどを実際に操作しての分析会や、生徒への指導法研修会などの実施は教員の進路指導技術の向上につながる。部活動顧問が部員の面倒を見ていくような体制も有効である。

(3) 教科指導力の向上を図る

全ての教員が分かりやすい授業を目指すことは当たり前である。それに加え、予備学校などで実施している大学入試研究会などの参加を促すことは、特に若い教員には効果的である。分かりやすいとは別に受験に対応できる授業をしているかどうかという点のチェックも教員同士で行いたい。たとえば定期的な模擬テストで教科間や他校との比較の結果を意識し、悪い場合はもちろん結果が良い場合でもその原因を明らかにしておく必要がある。それを授業に反映させることができれば教員の力量向上となる。その積み重ねが教員の財産になり、生徒からの信頼もおおのずと高くなる。

(4) 授業進度の統一、定期テスト問題の統一

外部の模擬テストで問題になるのはまだ授業で到達していない範囲が出題される場合である。そこを指摘すると、模擬テストに授業の進度を合わせるとは本末転倒だと、逆に開き直す教員がいる。ここは教科担当と戦うところである。しかし、模擬テストを実施すれば、教員間の差や他校と比べて劣っている点が一目でわかるので、そこから指導の強化の力点をどこに置くかが図れる。そのようなメリットを説得材料に使うことができる。

(5) 進路指導に費用はかかるものという考え方

「進路資料や進路指導室の設備は予算内で」という考えで、予算がないので設備を整えない、赤本はそろえない、進路雑誌は買わないなどという学校は公立高校では多いのではないか。確かにそれは仕方のないことかもしれないが本当にそれで良いのだろうか。多くの保護者がそれ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ある。これはアンケートなどを実施すればすぐ分かることである。前述したように年額 2400 円の進路指導費の負担を保護者にお願いしたことがある。全体では年額 200 万円になり資料や設備の充実が図れた。進路指導の予算が少なくて悩んでいれば、このようにすぐ画策することを勧めたい。問題は保護者よりも教員の反対が厄介かもしれない。資料や設備を整えれば管理が大変になるという発想が主である。実際お金を出さない教員が反対し、費用を負担する方の保護者が賛成するという奇妙な現象が起こりやすい。とはいえそんなことを気にせず何でもどんどんやるのが進路担当の心がけとしては重要なことである。

9. 教員集団をどうまとめていくか

(1) 検討してから実施するのではなく、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る。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、訳のわからないうちに没になることがほとんどではないか。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ある。のんびりと検討していたらだめなのである。

前述しているが、私が進路指導担当として提案した模擬テスト実施については当初多くの反対が確かにあった。そのときばかりは何か何でも反対の教員は、反対理由として保護者の費用負担の問題や生徒の試験を受ける負担（今では意味不明の理由であるが）などをせせせと説いてくる。教育にかける熱意を前面に出し、熱心に持論を説く。その時は当時の校長の後ろ盾もあって、開き直った議論ができたことを覚えている。とにかく模擬テストは申し込んでしまったので、実施したあとアンケートをとり反対の意見が多ければまた考えるといって強引に案件を通してしまった。

模擬テストの実施後、アンケートを実施したところ、3年生約300名の生徒中、反対は3名、しかも3名とも自分は他の模擬テストを受験しているのでこの模擬テストを受験しても仕方ないというものであった。つまり模擬テスト自体は反対ではないのである。その後反対を唱える教員は現在皆無である。それどころか、もし今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大反対をされるだろう。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るが、その当時の決断が遅れていれば現在定点観測ができているかは疑問である。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ある。

(2) 味方を多く得る

進路指導に積極的でない教員をどうするかという問題は特に公立高校では切実な問題である。その解決のためにはまず多くの味方を得ることである。進路指導担当の考え方に多くの教員が賛同してくれれば良いわけである。ここまで説明した理論に基づき、誠意をもって説明すればおのずと進路指導に対して教員は味方についてくれるはずである。しかしどうしてもそうならない場合は管理職に頼るか、保護者に頼るかである。保護者を味方につける実際の例として、ある部が土日でもかまわず活動していた。そのとき数学などで土曜日の午前中に講習を実施していた（その後は計画的に国数英）のだが、当然その部員は参加できない。その時期の保護者会で顧問は土日の部活動は自由参加と説明をしたが、練習をしていれば生徒は休めないだろうと保護者は抗議した。結局その部は土曜日講習に参加できる体制となったのである。その後はすべての部で公式戦を除き土曜日講習に参加できる体制となった。味方となった保護者の意見の効果は何よりも大きい。

(3) 新たに何かをやることは、仕事を増やすためではなくむしろ楽にするためにやるのである

新たに何かを始めようとするとアレルギーのように何でも反対する教員がいる。理由の多くは「仕事が増えるから」である。たとえばベネッセのスタディサポートの導入に反対された時の理由に、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というものがあった。模擬テストも保護者の経費負担増や「生徒がかわいそう」という訳の分からない反対理由も今では笑い話である。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、一旦は仕事が増えるが長期的には省力化につながることを提示するとい

(4) ムダな時間を省き効率よくやればやる気も上がる

進路事務は生徒の進路に直結した調査書発行やセンター試験申し込みの取りまとめのようなものと、調査集計のような単純な事務処理が混じっている。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あるが、できるだけ省力化を図りたい。例として生徒の受験結果（合否結果）の集約において、以前は手入力で行っていたのであるが、受験校の名前が不正確であることや合否にだぶりがあつたりで処理に多くの手間がかかっていた。駿台ベネッセ模試のコード表を用いたコード入力の処理に変更したことにより問題点が全て解決した。経費をかけソフトを活用する方法もあるが、基本的なものはエクセルをうまく活用するだけで効率化が図れる。

(サンプルはここに掲載してあります。 <http://www.m-ks.com/shinro.htm>)

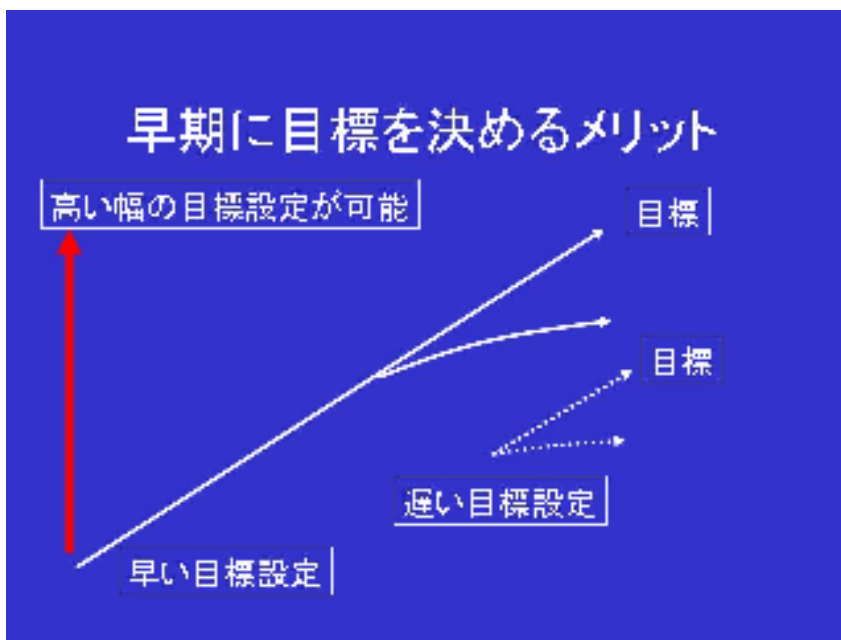
10. 生徒どのように変えるか

(1) 基本的な生活習慣の確立

言うまでもないことだが、生活習慣がしっかりしている生徒ほど最後は伸びていく傾向にある。確かに遅刻が多く挨拶もできず、だらしない生徒でも模擬試験で高得点を得る生徒がいることは事実である。塾や予備学校に頼りすぎて、学校生活が疎かになる生徒もいる。生活習慣がしっかりしていない生徒はどこかで限界が来ることは事実である。たとえうまく大学などに合格できても、時間を守る感覚や挨拶ができる習慣などがなければ、いつかどこかで挫折するのは目に見えている。

(2) 低学年からの意識改革

低学年からの進路に対して、しっかりと意識を持たせることは、極めて重要なことである。これがうまくいけば目的のほとんどが達成されたといってもいい。低学年からの意識付けが低いと受験への準備が遅くなり、思い入れもないため簡単に希望をあきらめる。そうすると、その時の実力に見合った大学を第一希望としてしまうなど妥協し易くなる。現役では部活動が終了した後、本格的には夏休みに入ってから受験勉強を行うので、夏休みに計画通



りいかないと安易にAOや指定校、推薦入試に飛びつく。早い段階で上位層から進学する学校が決まってしまう、授業の緊張感もなくなり收拾がつかなくなり、生徒が伸びない現象からいつまでたっても抜け出せなくなってしまう。ところが早い段階から高い目的を定めた生徒の多くはぶれにくい。具体的にはAO入試や推薦入試に飛びつかない、現役で失敗しても安易に滑り止めに流れない（最初から滑り止めをかけない）など一浪は覚悟で難関大学入試に臨むような生徒が増えることは明らかである。

ではその意識付けをさせるにはどうしたらよいか。これは一教員が努力して簡単に変えることはできない。どうしたらよいかという、それには組織的に働きかけを行う必要があり、どの教員も同じ認識を持つことが必要である。教員が「難関大学に無理に入学しても卒業すれば同じ」「どの大学に入学してもどのような勉強するかが大事」などと、あたかも難関大学を目指すことがさほど将来には影響がないような示唆をすることは生徒を混乱させるだけである。苦しくなったときそのような示唆があれば、生徒は楽な方へなびくのはあたりまえである。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る。また、なぜ難関大学がいいのかは、ただ偏差値が高いだけではなく、研究内容や学費、教育環境など具体的なデータを手に入らせ、十分調べさせることにより生徒の理解が深まる。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る。さらに、どのような勉強をしたら合格できるかという入試勉強の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る。

(3) 学力向上をどう計るか

生徒の学力が向上しているかどうかは簡単に検証できるものではない。仮に生徒の学力が本当に向上しても、その力を模擬テストなどで表現することが苦手であったり、ケアレスミスが多かったり、急には数字があがらない場合もあるし、その逆もある。学力そのものがつかなくても、学習に対する姿勢がつけばおのずと学力が向上したように見える場合もある。また、模擬テストの成績が向上したかどうかもある程度の目安にはなるがそれだけがすべてではない。「真の学力」「みえない学力」「たしかな学力」などの議論は必要であり、学力向上には欠かせないファクターである。しかし、見える学力、つまり模擬テストなどの数字による結果を用いて、その向上を目指す指導は、学力向上のための、いい意味での手っ取り早い一つの方策であることには間違いない。しばしば国語、数学、英語で何が重要か議論になることがある。

もちろんすべてのバランスが重要であるが、低学年で国語の力があれば、数学や英語の後半の伸びにつながる傾向が多く見られる。英語や数学だけで引っ張る高等学校は都市部に多いが、高学年になって失速する傾向があると（私は数学の教員であるが）感じている。つまり、低学年の国語力はたいへん重要であると私は考える。別の意味でも低学年での読書や新聞購読を習慣付ける指導は大いに勧めるべきである。

(4) 学習意欲を高める体制作り

自学自習の重要性はいうまでもない。自分一人での学習が極めて多いのでその時間の使い方ができることが重要である。自学自習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が必要である。これを入学当初のオリエンテーションでかなりの時間を費やしている学校が多く見られる。その時間は後のことを考えれば無駄ではない。例えば、参考書の使い方一つを例に取っても、ただ買い与えて勝手に使えと言うのか、そうでなく、「この場合はこの所を良く見なさい」など常に指導者が常に指示を出しながら使わせるのかによっても自学自習に対する意欲が変わるはずである。

(5) 受験は団体戦

これは進路研究会などで多く使われる言葉である。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。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ある。それまで30名程度しか受験していない2年生2月の東大レベル模試に60名近く声をかけ受験をさせたことがある。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った。これは「受験は団体戦」の意識向上効果の典型的な例である。また、前述したが、大学の担当者による説明会でも、大勢の生徒が参加することによって生徒の意識が変化する。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る。予備学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ある。生徒向け大学別の受験研究会の実施も大勢の生徒が集まれば効果的である。

(6) 生徒への進路意識の喚起

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るべきものである。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る。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る。また、予備学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することは欠かせないだろう。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あろう。

(7) 定期的な集会、進路便りの発行

生徒向けには学年のLHRを用い定期的な進路向けの話をすることは重要なことである。当然場当たりでなく、その時期に合ったタイムリーな話題が必要である。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する習慣が必要である。

進路便りも最低月に1回は発行すべきである。学年別か全学年統一かは判断の分かれるところである。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年後の君たちはこんな情報が役にたつのだよ」と知らせることも良いことではないか。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も勧めたい。

11. 保護者を味方にする

(1) 受験の事が何も分からないという保護者に対しては丁寧な対応が功を奏する

保護者向けの進路説明会で感じていることは、(一人っ子が多くなった為か)全く受験のことは分からないという保護者と、塾や予備学校からの過剰な情報(正確な情報なら良いのであるか)を持っている保護者の混在である。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ある。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、後の対応が楽になる。初期での印象が悪いと、それが雪だるまのように不振がふくらんでいく根雪となってしまふ。そうなるとうるさいである。

※関連して「2(1)他の分掌との違い」の記載事項も参照願いたい。

(2) 生徒と同様、親も早期にその気にさせる

たとえば1年生の進研模試で3教科平均8割前後取れば難関国公立大学に合格の可能性が高いなどという情報や、河合塾、駿台予備学校、代ゼミなどが実施している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に、さらに本気にさせるべきである。例えばわが子に「東大を目指したらどうですか」と言われていやな気がする親などいない。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、生徒の意欲が高まる例もある。しかしここで注意することは、過剰な親の期待は場合によっては逆効果になることもある。そうならないためにも最後に記載しているコラム1のような話をしておく必要もあるのではないか。

(3) 保護者向けの進路説明会の開催は義務にする

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重要視すべきものである。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る。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る。また、予備学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を収集することは欠かせないだろう。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あろう。

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ることではなかろうか。説明会の開催は、最低でも年2回は必須であろう。できれば春、秋が望ましい。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学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るのではないか。

当然のことながら、保護者を満足させる内容とする努力が必要ではある。話すことがないとか何をしても良いのか分からないなどと言って実施しないことがあってはいけぬ。そのような説明会を自前で実施できる体制であることが大切であるが、そうでない場合はとりあえずでも、他校やベネッセ、予備学校などに問い合わせる助けを求めるとも仕方のないことである。そうしていけばいずれは自前でも実施できる体制になるはずである。保護者向けの進路説明会を実施しない学校があったとしたら、それは学校としての大きな怠慢であり恥ずかしいことである。実施することで必ず保護者からの大きな信頼が得られる。

(4) PTA広報の記載事項は気を抜かない

PTA広報の進路から記載を依頼された場合、その内容はPTAだけでなく、生徒はもちろん地域の方々や中学校にも行き渡ることを自覚して書かなければならない。自校の問題点を記載したり、保護者から顰蹙(ひんしゅく)を買ったりするような記載にならないように注意したい。むしろ生徒はこんなにかんがっているなどの内容にするなどの配慮が欲しい。

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の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、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、早期から勉強そっこ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。

12. 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ある。おおよそどの模擬テストでも1回におよそ2千円から3千円程度の費用が必要となるが、データの活用、次に向けての面談資料、さらに実施後の特典である振り返り問題などを使いこなせばちょっとした一冊の問題集を解いたことになる。そう考えれば決して高いものとはならない。もしもテストを実施して返却しただけで終わってしまい、データの活用もしないと考えれば高いと感じてしまう。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る。

(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、生徒が自分自身の目標との隔たりがどの位あるのか確認ができることにある。その差をどう埋めていくか、模擬テスト実施後に、考えさせる時間やきっかけを設定することを忘れてはならない。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、少しでも声かけはするべきである。目標から大きな隔たりがあるのであれば、生活習慣の改善を含めたアドバイスが必要であろうし、ほんのわずかであるならば、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る。模擬テストを実施しなければそのようなアドバイスは極めてにくいものとなる。

(3) 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年後である。3年間で合格できる力をつけなければならぬと決意しても具体的に何をしたらよいか、生徒にとってはよく分からないのが実状ではないか。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る。そのために低学年では丁寧な指導が必要である。2年生後半や3年生になって指導してもそれは手遅れである。何回かそのような経験を積めば、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る。いつまでも十分な指導が必要な生徒が多いようであればアドバイスに問題があると考えべきである。細かいようだがだんだん手が離れるように指導していくことが重要である。いつまでも同じように教員が手を差し伸べることは慎むべきである。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、その経験は受験以外でも生徒の自信につながる大きな経験になるはずである。

(4) 教科の指導力を測定し実情をさらけ出す

模擬テストを実施する利点の一つとして、学校に指導力があるかどうかを端的に分かるということである。前述したか例として1年生の早い段階で模擬テストを実施したとする。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く。そのいくつかの学校の進路状況と学校の状況を比べてみて著しく劣っているならば「問題あり」である。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る。これを恐れてか模擬テストの実施を拒んだり、信憑性を疑ったりする教員少なくはないのではないか。また、模擬テストではないが、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の比較も同じことがいえる。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割になっていた。これも「問題あり」である。教員集団をやる気にさせたり危機感を持たせたりしたければデータの活用が最も有効である。教科指導方法を改善させることも可能になる。

13. 精度の高いデータによる、先を考えた計画的な取り組み

(1) 難関大学の魅力を正確に伝える。

「大学は偏差値で選ぶものではない」「必ずしも難関大学を卒業しても就職が良いわけではなくフリーターになる者もある」「どの大学を卒業したのではなく、大学で何をやったかが重要である」などを例にあげ、難関大学にこだわる事はないと指導する例がある。難関大学といわれていなくても確かに面倒見が良く素晴らしい大学があることは事実ではあるが、最初から難関大学を目指すことが意味のないことのような考え方が生徒、保護者からならともかく、教員側から発言することは好ましくない。確かに卒業生で難関大学と言われる大学に進学してもうまく行かなかった例もあるだろうが、その稀有な例をあげて（繰り返すが）生徒のモチベーションを下げようような発言が教員側からあってはならない。失敗例は難関大学の学生であろうがなかろうが必ずあるのである。学校の考え方は生徒に対して上昇するような指導が第一である。生徒の成長を考えても、難関大学の方が良い機会に恵まれる可能性が大きい。大学の魅力を伝えるために卒業生を呼んで体験談を聞かせる例がよくある。決して悪い取り組みとは言えないが人選には注意したい。

「楽をして合格できた」「塾や予備学校のおかげで合格できた」「部活を引退した後から勉強すれば大丈夫」などと余計なことをしゃべる卒業生を間違っても連れてきてはいけない。(そのような卒業生を育ててもいけない)

(2) データの提供は説明責任であり信頼を高める手段

2月から3月にかけて実施される週刊誌への情報提供は、今や説明責任という観点からも進んで提供するという考え方もつべきである。いずれ結果を発表するとはいえ、速報という形での掲載は中学生に対してもその保護者に対しても(多少悪い結果であっても)掲載されていないよりはるかにイメージはよい。速報に掲載できない高等学校は実績の高い進学校であってもいずれ評価されなくなる。

(3) 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る。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いけない。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、中堅教員に対してはいつでも中心となって活躍できるような意識を持たせたい。そのようにしておけば、教員が転勤し転勤先の高等学校でも活躍が見込まれ、地域としての進路実績の底上げが期待できる。このようなことを達成するためには管理職の力に頼る必要も大いにある。

(4) 生徒は変身する、だからダメとは言えない

前述したように生徒にとっては一度だけの大学入試である。「今までさぼってきたのだから今さらどうにもならないだろう」と思っても最大限の援助は必要である。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るが、そのデータが在学期間を通してずっと良かった生徒は当然良い結果を得る確率は高い。しかし、ずっと悪かった生徒の中に良い意味でそのデータがあてにならない場合が見られる。模擬テストは遅くとも3年生の11月末で大方は終了する。それ以降実施しても入試前に返却にならないから終了してしまうのである。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月中旬である。最後の模擬テストが終了してから2、3ヶ月も期間がある。これは実に夏休み2回分である。ねばり強い生徒であればその2、3ヶ月で化けることが多々ある。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ある。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であると心得て欲しい。「何でもっと早くから取り組まなかったのか」と言いたいところだが、弱気になって早期に進路先を決めたがる現象より、はるかに良いことである。

(5) 生徒のやる気をどう引き出すか(長期・中期・短期の目標設定の重要性)

生徒のやる気は必ず波があり、年度当初に長期的な目標を立てさせることは重要であるが、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ない。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、かなり長期の目標であると考えべきである。中期的または短期的な目標設定の指導は必ず必要である。中期という点では私は概ね6週間の間隔を提案したい。短期は2~3週間であろう。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は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ある。

国公立前期入試の2月下旬を基点とし、逆にたどれば、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、夏休みの

終わり 8 月末がその 6 週間前である。そう考えると夏休み後に、夏休みに相当する 6 週間のかたまりがセンター試験までさらに 3 回あるのである。国公立受験者にとっては 4 回もあり、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あると私は感じている。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よい。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。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る。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。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ある。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 回の夏休みがあるのだと思わせ、励ますことができる。

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よいから面談を実施し、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ある。その間隔が約 6 週間であると考える。

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

第 1 回 夏休み	第 2 回 夏休み	第 3 回 夏休み	第 4 回 夏休み	第 5 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～ センター試験	センター試験終 ～2 月下旬

コラム 4 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。本人を特定できないように多少のカモフラージュはしています。

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학생でした。年の離れた兄がいます。しかし、家庭の経済的には決していい状態でないことからの父親の愛情不足と、母親が亡くなったショックも重なり中学に行かなくなりました。（そして、いわゆるグロテスクなことです：本人談）警察沙汰になるようなところまでの悪いことは決してしませんでした。当然、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ものすごく S 君のことを心配してくれて「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てくれました。S 君はその気になりました。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。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。

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 年生であった。

S 君「教頭先生、全日制で進路やっていたんだって？」

私「そうだけど・・・」

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慶だめかな？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った。使い古しの参考書をあげたり、多少なりとも面倒を見たりした。しかし、まず、国公立はすぐに断念した。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、今からではどうにもならないということが、その時になって始めて気付いたようである。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た。社会は地理を中心にしたいと本人は考えたが、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た。

お金は？と聞くと、驚いたことに貯金をしているという。奨学金もあてにすれば何とかなると本人は強気であった。とにかく早慶と言いだしたのは2年の秋口からである（その時点では私は絶対無理と思っていたが、そうは言わずにただがんばれであった）。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、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ある。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った。

私はその前年まで全日制的進路指導のリーダーであったので、その時の進路担当に次のことを頼んだ

- ・全日制的進路指導室、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的進路指導の資産を使わせてもらえないかというお願いをした。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本人に伝えた所、大喜びしていたS君の姿が印象的であった。しばらくすると、あの生徒は誰？と全日制職員や生徒にも話題になったそうである。当然全日制的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出した。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った。英語は暗記しているという言葉が多く、それはだめだよとたしなめることがよくあり、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。A先生に質問をしに行っても良いかと言うので、A先生は全日制的の先生なので、「まず定時制の先生に質問しなさい」とは指導したのだが、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ある。それを気さくに受け止めてくれたA先生には私は感謝している。（聞いた訳ではないがS君も感謝していると思う）

一度模擬試験を受けてみないかと勧めた。2年生の進研模試を8組1番（全日制は7組までであった）として受験させた。驚くことに英語は全体から見れば下であるが、それはトップ校の生徒の中での位置である、他校から見ればますますであった。あとは全てダントツの最下位。英語は何とかかなかなという確信はその時感じたが、他をかんがみれば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どうしても払拭したかった。

3年生になり、ますますS君の学習意欲は加速した。夕刊の配達を止め、勉強へのシフトを強化すると言い出した。ホンキなのである。英語の土曜講習、夏期講習に参加し、いくつかの代ゼミ、河合塾、駿台模試も受け、英語の結果がみるみる良くなってきた。最後の駿台模試の英語は（それほど多くの生徒が受験したわけではないが）全校で1位あった。全日制A教諭もびっくりの成長ぶりであった。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であった。

いよいよ12月になりどこを受験するという話になり、受験料がないので早稲田2つ、慶應2つしか受けないと言い出した。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か）東京大学を目指すからと言って、早慶の4学部のみを受験することとなった。私もS君の担任もA先生も英語はある程度は十分な力？があったので全く望みはないとも思わなかった。しかし英語で相当高い得点をして、他を補う必要があるので少しでも国語・社会でのダメージがないことを願った。直前まで国語・社会はがんばったそうである。そして、ついに慶應義塾大学の法学部、経済学部、早稲田大学の法学部、政治経済学部（だけ）に出願した。結果は早稲田大学法学部（のみ）に合格した。

夢にまで見たS君の歓喜の合格通知書は、定時制職員室の中で定時制教員の手の中を何周もまわった。私も合格通知書を握らせてもらったが、それはそれは重たかった。定時制教員誰もがこの時を共有できてよか

ったと感じたのに違いない。時間が経てばいずれ散らばる定時制教員ではあるが、我々が散らばった先でこのことは伝わり続けるに違いない。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る。

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ある。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あった。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った。

- ・まず中学3年時の先生のアドバイスがなければ高校には来なかつたろう。だからその先生と出会い高校に入ったこと。
- ・定時制ではあったが、その全日制がトップ校であり、模擬試験を受けることができたり、進路資料が豊富にあって、難関大学への指導と同じような指導が受けられたこと。
- ・(嬉しいことに)進路指導が得意な?教頭先生や、親切なA先生と知り合えたこと。
- ・多くの先生の支えがあったこと。(お古でも)参考書や問題集がもたらえたこと。
- ・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つたこと。(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、日吉にある慶應義塾大学のすぐ近くなのである。慶應の学生と知り合い話をする中で、次第に慶應義塾大学のような有名大学に行きたいと思うようになったということである。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ある。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る。

しかも、仲良くなった慶應大学の学生に、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ある。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だったのである。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はあるが、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る。したがってこれは偶然ではなく完全に必然的な結果である。

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る。(当然私も、もらい泣き)

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た。全日制の生徒から先生それ本当なの?(注:当時の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ふたびにあった。(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よいね!!というものがほとんどであった。この出来事は全日制生徒にも多くの刺激を与えたのは間違いない。

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た。もちろんダメなことも多々ある。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満点近く取らせるところか、半分も厳しいと思う。やるべき時にやっていないツケは数学では致命的である。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ある。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かと。私も同感である。もうこんな出会いは少なくとも私は経験できないだろう。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(正直なところ私も最初は面倒な生徒と思ったことは事実であり偉そうなことは言えないが)。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った。本当にS君には感謝したい。

14. 予備学校との連携

(1) 予備学校とはギブアンドテイクで

予備学校との連携を拒む高等学校は最近少なくなっている。高等学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は対応しきれなくなったといえるだろう。校内の独自の問題による実力テストで指導している高等学校もあるようだ。それは進路指導に対応できるほどの精度が全くないとは言いきれないが、全国レベルの変化に対応できるものかは疑わしい。少なくともベネッセや大手予備学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かと。何はともあれ「予備学校に背を向けて」いたのでは、きめ細やかな進路指導は現状では極めて難しい。

(2) 大手予備学校の魅力的なデータの活用

一つの学校で受験指導用のデータを作成することは、決して不可能でないにしてもデータ量が少ないため、精度という点では低いものであり、年々変化する状況に対応できないのではないかと。そもそも時間と労力がかかりすぎることもある。多くの高等学校で予備学校などのデータの活用はされているはずである。問題はその活用の仕方である。予備学校などから届いたデータを単に横流しするように生徒に丸投げするようでは全く意味が無い。面談などでの活用や、生徒の模擬試験の結果データを入力しているならば、偏差値や合格可能性だけでなく、一つ一つの科目の内容（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なければもったいないことである。予備学校に通っている生徒ならそのくらいまでやってもらっているのである。予備学校に行かない（行けない）生徒にも同じような指導を施してあげるべきである。そのためにも予備学校のデータ活用は重要である。低学年からそのような対応をしておけば、2年生後半あたりになれば、必ずしも丁寧でなくても生徒各自で活用できるようにもなりはすである。そうなれば結局のところ、教員は楽ができるのである。

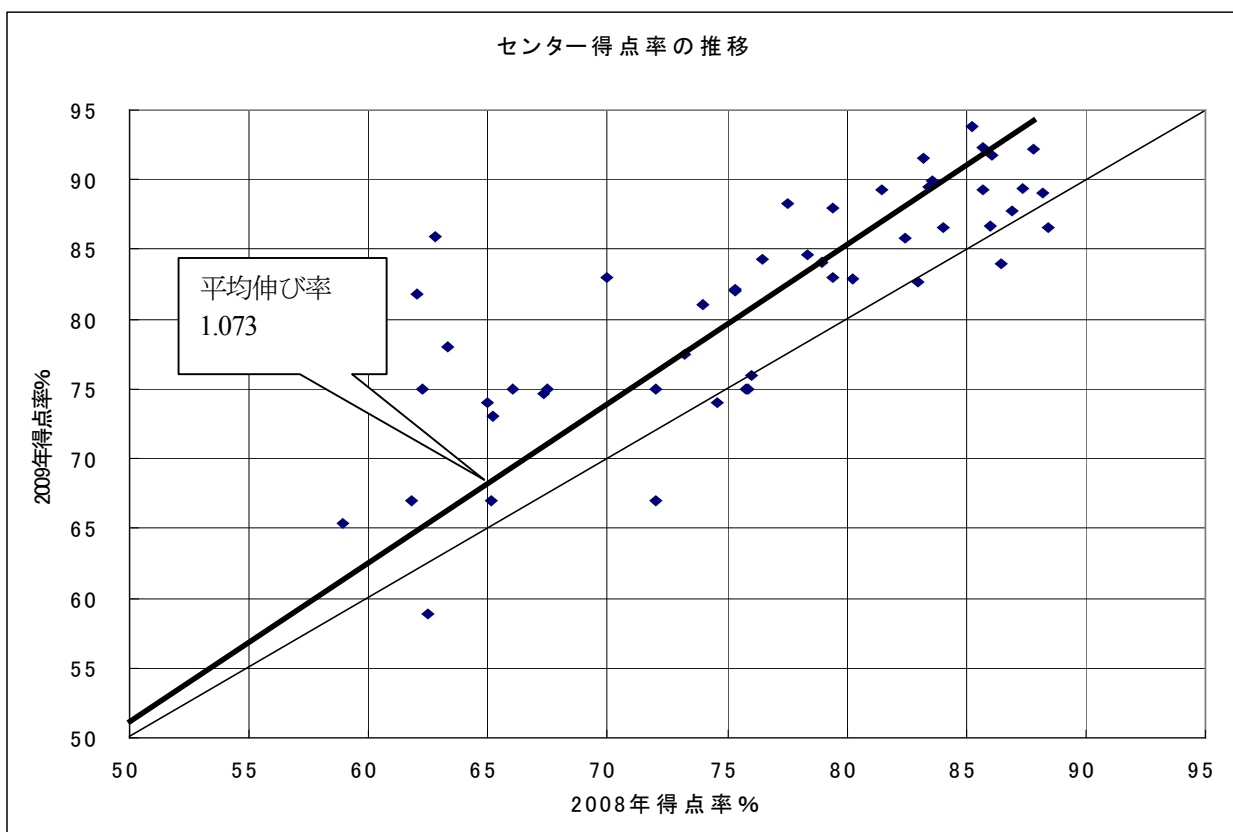
(3) どこまで連携は必要か

高等学校が置かれた地域や環境によって多少の違いはあるのだろうが、現在少なくとも高等学校と予備学校が全く係わりを持たないということは考えにくい。模擬試験のデータやセンター試験の分析などの結果分析一つをとっても係わりは必要である。また、浪人生は予備学校に通うことがほとんどであり、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、その生徒にいいアドバイスができることが多い。しかし、予備学校といえども一企業である。特に公立高等学校であればその付き合い方には注意が必要である。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学校が持つことになり、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だろう。このように現在は予備学校と高等学校の連携が必要かどうかではなく、連携の効果的なシステムをお互いに築いていくことの方が大事だろう。

15. 浪人生（過年度生）を大切に

(1) 浪人させてよい生徒。悪い生徒

現役生に第一志望校に合格しなかった場合に浪人するかどうかをあらかじめ決めさせるのは難しい。しかし、低学年からの指導がうまくいっている場合は、浪人しても第一志望校へという生徒が多くなる傾向にある。そのときのアドバイスで注意しなければいけないことは、その生徒が浪人しても伸びる要素があるかどうかである。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い。学力もありセンターの得点も高いにもかかわらず難関大学の入試に失敗した場合、浪人するといつて「やめなさい」とはいえないだろう。しかし国公立の場合、センターが高得点なのに個別試験で失敗というのは心配である。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のは当然である。逆に開示で個別試験はまあまあなのに、センターで失敗した生徒は程度にもよるが、浪人すれば合格の可能性は高いはずである。特に、現役で得点率の低かったものは、浪人すれば伸び代があるので得点率は上がりやすい。問題は超難関国公立合格の目安である得点率90%以上を目指す生徒である。下地さえあれば80%程度なら1浪で届く可能性は高い。しかし、90%となると現役で85%ほどあった生徒が何とか届いている。つまり765点/900点程度なければ浪人しても810点/900点には届かないことになる。しかもこれは「良くて」であって必ずではないことを考えれば、浪人しても東大へと肩を押してあげられるのはせいぜい750点前後あった生徒までではないか。当然例外もあるし、生徒の特性もあるので総合的に考えるべきであることも再度付け加えたい。



【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ある。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ある。何年間か調査すれば大体の傾向は図れる。その結果平均点が変わらなければ、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る。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ある。現役時代の得点が高ければこの率は低くなる。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ある。学校間の協力は大事である。

(2) 英語・国語は浪人しても伸びないのか？

ご存知の方もいらっしゃると思うが、毎年駿台予備学校の秋あたりの進路研究会で、現役 vs 浪人という考察が提示される。これはたいへん興味深いものである。これによるとほとんど毎回、現役生が良いのが、英語と国語である。これはどうしてであろうか。浪人しても英語や国語は伸びないということなのであろう

か。当たり前としての考察として、理系・文系を問わず英語や国語ができる生徒（受験生は）現役で合格し易いのである。したがって、英語や国語が苦手な生徒（浪人生）が比較的多いと考察する。おそらく駿台予備学校の担当の方々もそう分析しているはずである。したがって数学や理科社会が得意で英語や国語が苦手な浪人するという生徒（特に、現役時代に、早期から一生懸命3年間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、つまりもう英語・国語がいっぱいいっぱいになってしまっている生徒）に対してのアドバイスには注意が必要である。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うる。その逆に、英語や国語が得意で、数学や理科・社会を現役時代サボっていて今一つで浪人するという生徒は、積極的にもう一年がんばれと後押ししても良いのではないか。何もかもサボっていた生徒は別問題で浪人させるべきである。

（3）浪人生には定期的な声かけをする

予備学校に通う浪人生の指導は、当然予備学校に任せるわけではあるが、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の積極的なアドバイスはぜひ行うべきである。良心的な予備学校ならば浪人生の状況を定期的に報告してくれるはずである。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ない。

私のクラスにどうしても国立医学部に進学したいという生徒がいた。結果的には3浪し、やっとの思いで合格した。浪人時代は定期的にメールをして励ましたつもりであったが、2年目も失敗をし、3年目に突入したときはさすがにメールもためらうようになってしまった。しかし、そうしているうち、その生徒側からメールしてくるようになった。やはりメールでもよいので声かけは必要なのかなと感じた。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た。彼にはぜひ良い医者になってもらいたい。

（4）浪人生こそ学校の宝

浪人生にも色々なタイプがある。浪人したくて浪人した者はほとんどいないが、浪人してからどのような伸びを示すかは、進路指導部としてデータを取っておくべきである。高等学校在籍中のデータは当然のことながら、部活の状況、希望校の推移、浪人に至った経緯など資料にして現役生の指導の参考にすることは極めて重要である。このようなことは前述していることではあるが、浪人してでも第一希望へと考えている積極的な生徒が残念ながら浪人してしまった場合のアドバイスにおいて、自信を持って肩を押す根拠の一つとなる。そのような意味でも浪人生は宝物なのである。

16. 中学校との連携

(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ある。カリキュラム、行事、部活動などの紹介があると思うが、必ず進路指導への取り組みの説明をするべきである。学校説明会はただ実施すればよいのではなく、話す内容はあらかじめ管理職が把握しておき、リハーサルも行い、聞き取りにくい点は改正しておく。短い時間で端的に分かり易く説明することが基本である。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ほしい。

(2) 中学生が知りたいデータをさらけ出すことで、学校に対しての信頼が増す

多くの高等学校の案内を比べると、進路結果の記載方法に差があることに気付く。単年度の結果であったり、3年間の個々の結果であったり合計であったりとの差、合格者の延べ人数だけであったり実際入学した人数を併記しているものの差、現役と過年度を区別しているものと合計してしまっているものの差、過去3年間の主な大学名だけのもの・・・など様々である。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その高等学校に対しての信頼が増すことは事実である。これは専門学校や就職についても同じことである。

17. 新学習指導要領に向けて

平成24年度から数学と理科が新学習指導要領となり、平成25年度からは完全実施となる。改訂の基本的な考え方に、「基礎的・基本的な知識技能の充実」や「思考力・判断力・表現力の育成」がある。このことは決して今までどの学校でも従来から怠っていたことではない。したがってこのような文部科学省のアナウンスに反対ではないが、なぜ今あえてそうしなければいけないかが抜けていると私は感じている。確かに、生きる力や確かな学力という言葉でその理由を置き換えてはいるのではあろうが、それは遠まわしに言えば大学進学そして就職に向けて、海外の人材に勝てる日本人の育成である。「PISA 的学力」(学習到達度調査)や「TIMSS」(国際数学・理科教育調査)における学力低下の問題や中国、韓国、インドなどが台頭している現在、なんとかしなければということなのであろう。もっとストレートに「このままでは日本はダメになる」という危機感を文部科学省は持っているのだぞ、という表現にしてほしかった。

結論にはならないかもしれないが、そのためにも高等学校ですべきことは、ここまで長々と述べてきたキャリア教育を重視した生徒の早期の目的設定、その目的達成のモチベーションを下げない工夫、そのための本来のあるべき組織的な進路指導の確立などがその解決策の一つとなるのだと私は確信している。

あとがき

この「高等学校における進路指導のキホン」を「進路指導のキホン」として記載を始めたのは、(管理職となり、当たり前のことであるが進路指導担当を外れた)平成20年の夏ごろからである。「はじめに」もあるように、それまで3年間ではあるが県内のトップ校の進路指導担当者として得た経験を、何とか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ある。ここまでお読みいただいた方は気付かれたと思うが、最初に書いた頃と、最後に書いた頃の記載事項に脈絡のずれが見られることや、記載事項に重複があることにも3年間かかったことが理由でありご勘弁願いたい。できるだけ修正はしたつもりではあるがここまですべての限界である。

その後の社会状況の変化や管理職として教員や生徒へのかかわりを持つにつれて、自分自身の進路指導への考え方が微妙に変化していることには気がついてきた。管理職となって今までより、より責任感を持たなければならぬことから発生する進路指導に対する考え方の変化もある。また、管理職としての立場から教員へ働きかけるべき効果的な事例を、他校の管理職との情報交換や、進路指導担当者ではなく管理職という立場で話しかけてくれる教育関係者とのアプローチの中でも得ることができた。ここまで3年間かけて記載してきたが、このように改訂を加えるたびに管理職としての考えが微妙に増えてしまっている。しかし6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、若い時の新鮮な気持ちを忘れないうちに、この「進路指導のキホン」を記載し続けたことには間違いがない。

今後も、進路指導を取り巻く環境が大きく変化することはこれまでの状況から考えれば間違いがない。掲載事項のいくつかは通用しなくなるものもあるだろう。しかし、ここまで記載した様々な「キホンの考え方」は何年先でも通用すると私は自負している。

平成24年1月末をもって、この「進路指導のキホン」は完結こそしたが、今後も様々な事例を書きとめ、状況の変化にも対応し、自分の考えを深めながら、勝手な考察を加え細かい部分は改訂を加えていきたい。たびたび見ていただければありがたく、さらに多くの意見をいただければ幸いである。

平成24年1月31日
笠間 待男

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るが、あくまでも例である。特別な意図はない。

1年生 ★対生徒 ▲対保護者 ●進路指導会議

月	内容	目的
4	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">スタディサポート（ベネッセ）</div> 進路希望調査 上旬 ▲進路説明会（保） 進路ガイダンス（生）下旬 ★生徒面談	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。 土曜講習参加への意識付け。 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	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">前期中間試験</div> ▲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意見交換
7	●進路指導会議 上旬 ↓	<div style="border: 2px solid black; padding: 2px;"> 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年間を見越した学年の進路指導体制の確立を目指す。 夏の保護者面談の学年としての方針策定。 </div>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">ベネッセ進研模試 1 回目</div>	高校スタート時点の学習到達度の測定
	進路希望調査 中旬 夏期講習 <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">前期期末試験</div> ▲保護者面談（夏期休業中）	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
8	夏期講習	
9	★生徒面談	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。
10	進路希望調査	
	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">ベネッセ進研模試 2 回目</div>	7月模試での問題解決の成果の確認と新たな目標発見
12	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">後期中間試験</div> ▲進路説明会（保） ●進路指導会議 中旬 ↓	情報提供 <div style="border: 2px solid black; padding: 2px;"> 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。 </div>
	★生徒面談 冬期講習	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。 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。
1	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">ベネッセ進研模試 3 回目</div> 進路希望調査 下旬	2年生に向けての課題発見 2年生のクラス編成の参考。未定者には生徒面談を施す。
2	★生徒面談	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。
3	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">後期期末試験</div>	
	●進路指導会議 下旬 春期講習	<div style="border: 2px solid black; padding: 2px;"> 進路状況結果分析 センター結果分析（全学年合同） </div>

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</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>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。</p> <p>志望分野・進学先・将来希望する職業などを調査する。</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>●進路指導会議 中旬</p> <p>↓</p> <p>前期中間試験</p>	<p>面談結果より個々の進路意識や進路希望の把握。</p> <p>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</p>
	<p>▲保護者会・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。</p>
7	<p>●進路学年会 上旬</p> <p>↓</p>	<p>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。</p>
	<p>ベネッセ進研模試1回目</p> <p>▲保護者面談（夏期休業中）</p> <p>前期期末試験進路希望調査</p>	<p>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。</p>
8	<p>夏期講習</p>	
9	<p>選択科目（教育課程）説明会（保・生）</p> <p>★生徒面談</p>	<p>生徒には進路希望と選択科目の関連を十分理解させる</p> <p>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</p>
10	<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>
	<p>選択科目調査・進路希望調査</p>	<p>進路希望と選択科目の適合性を見る。</p>
12	<p>後期中間試験</p> <p>▲進路説明会（保）</p> <p>●進路指導会議 中旬</p> <p>↓</p>	<p>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。</p> <p>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。</p>
	<p>★生徒面談</p> <p>冬期講習</p>	<p>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。</p> <p>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。</p>
1	<p>ベネッセ進研模試3回目</p> <p>進路希望調査</p>	<p>3年次に向けての課題発見</p> <p>3年次に向けての進路希望を調査する。</p>
2	<p>駿台東大レベル模試（希望者）</p> <p>★生徒面談</p>	<p>進路希望調査や模試の結果をもとに3年生における進路に対する意識付け。</p>
3	<p>後期期末試験</p>	
	<p>●進路指導会議 下旬</p>	<p>進路状況結果分析 センター結果分析（全学年合同）</p>
	<p>春期講習</p>	

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 ▲進路説明会・学級懇談会(保)	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。 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 ベネッセ総合学力記述 ▲保護者面談(夏期休業中) 前期期末試験 夏期講習	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 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。
9	センター試験説明会(生)	希望大学とセンター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。センタープレテスト→センター試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) 進路ガイダンス(生) ●進路学年会 下旬 ↓	最新情報提供 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 センター受験科目調査冬期講習
1	センター受験指導自己採点指導 ○(土)○(日) センター試験 ○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学校主催のセンターリサーチ報告会に分担して参加 学校に戻り センター試験分析会 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

