徳島県立
池田高校
年5回の面談週間で生徒の長所を引き出し進路意識を育成

池田高校の取り組み

1

●年間5回の面談週間
年度初め、中だるみの時期、夏休み明けなど、指導の上で重要な時期に面談週間を設定。生活面、学習面、進路面について時期に応じた指導を行う。その際、進学課から指導ポイントの参考例を担任に配付し、指導方針の統一を図る。

2

●生徒の長所を見つけて伸ばす
面談では生徒の個性、長所を見つけ、それを伸ばす指導を行う。例えば、面談で課題を与えて生徒の関心を引き出し、コンクールなどへ参加させる。また、その成果を推薦入試での効果的なアピールにつなげている。

3

●複数の教師が指導するチューターシステム
3年生の進路指導については担任による面談指導の他、小論文指導、面接指導など、それぞれ専門分野の教師が担当を受け持ち、1人の生徒を複数の教師で支えるチューターシステムを確立している。

徳島県立
池田高校
大正11年創立。
生徒数1学年約280名、普通科7クラス。
'99年度入試では国公立大に54名の現役合格者を輩出。推薦入試による合格者数が多いのも特徴。
部活動も盛んで、野球部の甲子園での優勝をはじめ、ハンドボール部、レスリング部などが活躍している。

面談週間の

ある一日。日はとうに暮れ、校舎を包む闇の中に明かりの付いた2階の進路相談室が浮かび上がっていた。既に夜9時。3年生のクラス担任を務める石丸憲治先生が、男子生徒との面談を始めてから5時間半が過ぎていた。

「今日はこれくらいにしておこうか」
「はい、ありがとうございました」
この面談は、放課後の午後3時半頃からこんな風に始まった。
「きみは将来どんなことがやりたいの？」
「う～ん……」
「じゃあ、どんなことが好きなの？」
「う～ん……」
「部活はやってるんだっけ？」
「どこにも入っていません」
石丸先生は進路の方向性を探る糸口を見つけるため、質問をいろいろな方向から繰り出す。生徒自身が進路意識と勉学意識をはっきり持ち、自己分析ができていて、しかもそれをきちんと表現できる場合は、面談にそれほど時間はかからない。反対に、自分が何をやりたいのか分からず、自分を表現することも苦手な生徒だと、非常に時間がかかる。特に何を聞かれても生返事しかしない生徒の場合、1回の面談に5時間も6時間も要することがある。

結局、この生徒は工学系にぼんやりと興味を持っていて、読書が好きなことが分かった。石丸先生はその二つを結び付けて、次の面談までに環境問題に関する本を何冊か読んでくるようアドバイスするところまでこぎ着けた。その後、この生徒は環境問題に関する研究調書で、徳島県のコンクールで3位に入賞する成果を出すまでに成長した。化学同好会にも入ったと言う。

池田高校は、進路指導主事の臼井博幸先生の指揮の下、'95年度から面談週間を設け、年5回、4月、6月、9月、11月、2月に、担任による全校一斉の面談指導を実施している。さらに夏休みには（3年生は冬休みにも）三者面談が入る。

生徒との面談は、職員室、進路指導室、各教科の準備室と至る所で行われる。面談中の生徒の友達が寄ってきて、2、3人一緒の面談になることも珍しくない。

面談週間が近付くと、その回の面談で取り上げてもらいたい学年ごとの指導ポイントを進学課が文書にして担任に渡す。例えば3年生の場合は、4月は生徒理解、6月は実質的受験生活のスタート、9月は個別ニーズへの対応、11月は焦り・不安・動揺へのメンタルケアとなっていて、文書にはさらに詳しいポイントが生活面、学習面、進路面に分けて書かれている。

面談は、授業や補習に影響しないように、補習のある日は補習が終わってから、ない日は授業が終わってから行っている。1人平均15分、1日4、5人が目安だが、冒頭の生徒のように予定時間をオーバーする生徒も少なくないため、実際は約10日間の面談週間が終わってもまだ面談が続いていることも珍しくない。

「特に3年生に対してはきめ細かな面談が必要なため、私の場合はクラス全員の面談が終わるのに約1か月かかります。そうすると次の面

池田高校進路指導主事 進学課長
臼井博幸 Usui Hiroyuki
1946年徳島県生まれ。
英語科担当。同校に赴任して今年で7年目。進路指導方針と骨子の策定を行う。今年度は3年生の副担任として出願校指導を行う。

池田高校進学課
石丸憲治 Ishimaru Kenji
1962年徳島県生まれ。化学科担当。同校に赴任して9年目。3年連続3年生の担任を務める。進路関係の冊子製作、校内外行事の企画も担当。

談週間がすぐ始まるので、ほぼ1年中毎日面談をしている状態です（笑）。面談のために時間をやりくりするのは難しく、結局放課後遅くまで掛かってしまいます」（石丸先生）

池田高校では

なぜこれほど面談に力を入れているのか。臼井先生は「進路指導の究極的な在り方が個人指導だから」と説明する。

「生徒は一人ひとり、個性も能力も希望も異なります。学年集会やHRで一斉指導をしても、その指導がぴったりフィットする生徒はそんなに多くありません。それぞれの生徒に合った指導をするには、生徒一人ひとりの特徴がつかめる個人指導が一番有効なんです。個人指導こそ進路指導の原点です」

そして、面談指導のポイントに「生徒の長所、個性を最大限に引き出すこと」を挙げる。

「進路指導は言わば、タレントである生徒の良さを生かすプロデューサーのようなもの。生徒の一番良い所、興味の方向性を見つけて、進路、進学に結び付けていきます」（臼井先生）

例えば英語が好きな生徒に対しては、充実した英語教育が行われている大学、国際関係が学べる大学を提示したり、受験指導として英語の配点比率の高い大学、英語による口頭試問のある大学などを具体的に提示していく。

さらに池田高校では、生徒の個性、長所を引き出し、そこをアピールできる特徴的な指導が行われている。面談の中でその生徒の興味を探り、例えば文章を書くのが好きなら作文を書かせて、その作品を県が主催する作文コンクールなどに積極的に出品させる。このような指導の結果、作文だけでなく、科学の実験・研究など各種のコンクールで入賞している生徒の数が非常に多い。前述の生徒の環境問題研究における入賞もその一つ。毎月の朝礼で、コンクール入賞者や課外活動で活躍した者などを壇上に並べて校長が表彰するが、毎月何人もが表彰されると言う。また、入賞すれば推薦入試で大学にアピールすることもできる。実際、池田高校では国公立大の推薦入試合格者が増加し、22名もが合格した年度もある。面談で見つけた生徒の長所を何らかの形に結実させた成果が、推薦入試での効果的なアピールにつながっているようだ。

面談指導の

もう一つのポイントは、生徒に受験生としての自覚を持たせること。それと関連した一つの象徴的な目標として、センター試験を受ける生徒の増加が掲げられている。じっくりと力を付けさせ、受験本番まで生徒を引っ張り、センター試験、国公立大2次試験、私立大入試に臨ませる。

「センター試験を受けよう」とキャンペーンを打ち、面談を通して生徒に積極的にセンター試験の出願を呼び掛けている。その結果、以前はセンター試験受験者数は約90名だったのが、最近は約140名にまで増加してきている。

「センター試験を受ける生徒が増えた結果、学校の雰囲気もとてもよくなってきました。以前は早く進学先を決めてしまいたいという理由から推薦入試しか考えていない生徒も多く、推薦入試の行われる11月で受験生活は終わりという雰囲気がありました。しかし、今は推薦入試を希望していても、センター試験も見据えそれに向けて頑張る生徒が増えたので、1月、2月まで張り詰めた空気があります」（臼井先生）

面談週間／指導ポイントの参考例（抜粋）

月	1年	2年	3年
4	生徒理解	生徒理解	生徒理解
6	3年間の良いスタートを切らせる	高校生活の分岐点 順調or迷走	実質的受験生活のスタート
9	夏休みの反省と充実の秋への努力	夏休みの反省と充実の秋への努力	個別ニーズへの対応
11	初心に返る	中だるみの解消	焦り・不安・動揺へのメンタルケア
2	1年間の反省と進路選択意識の高揚	1年間の反省と進路意識の具体化	家庭研修中のため個人指導の充実

現在は

これほど面談に積極的な池田高校も、臼井先生が赴任してきた'92年度当時はかなり様相が異なっていたと言う。

「前任の進学校からこの高校に来たとき感じたのは、先生と生徒との会話の場が少ないことと、生徒の進路意識が低いことでした。山間部にあり、都市部に比べると刺激の少ない土地柄のせいか、生徒はおおらかで、のんびりしている。それでよい点もありますが、一方で進路に関する取り組みが遅いという問題を生じさせていました。また、先生方も組織的な進路指導にあまり慣れていなかったように思います。そこで、この雰囲気に自分が慣れてしまう前に働き掛けて、学校全体で進路指導を盛り上げていかなければ、と思いました。面談の重要性を積極的に伝えていった結果、面談週間の実施にご理解をいただきました。他の先生方も、面談の重要性は感じていたんでしょうね」（臼井先生）

臼井先生の赴任当初、同校に赴任して3年目だった石丸先生は当時の様子をこう語る。

「進路指導は1人か2人の凄腕の先生に頼りきっている状態で、学校全体で指導する体制ができていませんでした。私自身、進路指導の先進校がどんな取り組みを行っているのか分からず、池田高校の進路指導の方法に対して、特に疑問を持っていませんでした。当時は進路指導室に生徒が来ることもほとんどなく、部屋は倉庫状態でしたね（笑）。臼井先生が音頭を取って先生と生徒が対話をする体制ができ上がってから、生徒にとって進路指導室が身近な存在になりました。今は面談のないときも昼休みや放課後に生徒がやってきます。すると教師が生徒に話し掛けるので、自然と会話が増えていきます。そういう姿を見ると、生徒も我々教師と話がしたかったんだな、と思いますね」

11月初旬、

3年生の1人が東端孝校長がに緊張は隠せない。校長先生から質問が飛ぶ。

「あなたはなぜこの大学を志望しましたか」

「私は文学が好きで、この大学ならやりたいことができると思いました」

と向かい合っている。さすが

「もう少し具体的に言った方がいいですね。例えばドイツ文学、特にゲーテが好きで、その研究がこの大学でしたいとか」

進路指導に関して県内で定評のある校長先生による、入試用の面接指導の一場面だ。校長先生も一昨年から生徒の面接指導の一役を担っている。校長先生の指導はポイントを押さえていて、しかもきめ細かなアドバイスがもらえると生徒の間でも評判が高い。この校長先生による面接指導は、チューターシステムの一環である。

池田高校には担任による面談の他に、チューター（個人指導教官）と呼ばれる担任以外の教師が3年生の進路指導を受け持つシステムがある。面接指導は○○先生、小論文指導は△△先生、大学情報は××先生と、それぞれ担当が決まっていて、面接や小論文などの指導を希望する生徒は、チューターカード（個人指導カード）に志望学部などを書き込んで進学課に提出し、それぞれの担当の教師から指導を受ける。

担任による手厚い面談と、教師がチームで指導するチューターシステムによって、生徒は進路意識に早くから目覚め、受験勉強に取り組む姿勢が生まれている。それでも、臼井先生は、池田高校の進路指導はまだ現在進行形だと言う。

「進路指導に終わりはないし、答えも一つではありません。ある先生が一人で100歩進むのではなく、教師全員が協力し合って全体で1歩進めるような体制を作りたい。まだ池田高校は進路指導に関して発展途上校だと思っています。これからですよ」

かつては生徒の進路意識もそれほど高くなかったが、面談週間を実施するようになってから、生徒が自分で進路関係の資料を調べる姿が目立つようになった。

北海道札幌市立
札幌旭丘高校
進路意識調査や校外模試の結果を基に細やかな面談を実施

札幌旭丘高校の取り組み

1 ●生徒面談と保護者面談の他にショート面談を実施
「進路意識調査」や進路適性検査、校外模試の結果を資料として、年に数回の生徒面談を実施。その他に、夏休みと冬休み前には保護者面談も行う。また模試を返却するときには、ただ成績票を渡すだけでなく、短い時間でのショート面談を実施するようにしている。

2 ●1、2年次に「進路意識調査」を実施
将来どんな職業に就きたいか、苦手な科目は何かなど、36項目もの質問によるアンケート調査を実施。同じ内容のものを1、2年次の春と秋の計4回行い、生徒の現状と変化を知るための貴重な面談資料とする。
また、調査で把握した生徒の要望を基に、進路講演会などを実施。

3 ●学年分析会議で徹底的に生徒の学力を討議
3年次の夏休み明けに行われる校外模試の結果を受けて、希望と実際の学力が一致しているかを生徒一人ひとりについて学年分析会議で討議する。
その後の面談では、生徒本人と徹底的に話し合い、今後どのように勉強を進めていけばよいかなどの具体的なアドバイスを与えることができる。

北海道札幌旭丘高校
昭和33年創立。逆境も乗り越えていこうという意味を込めた「この坂越えん」を道標として掲げている。生徒数は1学年約340名。共学の普通科高校。'99年度入試では、北海道大49名、小樽商大27名をはじめ国公立大に158名、私立大の立命館大19名、早稲田大16名、慶応大12名、明治大16名など、多くの合格者を輩出。

6年前のことが、ずっと三輪礼二郎先生の心の奥に引っ掛かっていた。

「先生、僕は将来、絶対に物理学者になりたいんです」

その生徒は眼を輝かせて言った。本人の希望を聞いて三輪先生は首をひねった。

「確か理系科目が苦手だったよな？　物理学を専門にやるのはどうかと思うけどな」

だが、彼は「やる気さえあれば何とかなるよ、先生」と、自分の意志を曲げなかった。結局彼は、理系科目を克服しないまま、得意の文系科目を得点源にセンター試験をクリアし、地方国立大の理学部で物理学を学ぶことになった。しかし、その後、彼は大学の授業に付いていけず、自主退学してしまったのだった。

「もし、あのときに担任としてもっと本人の適性に合った、具体的なアドバイスをしてあげていたら……」

そのときの後悔が、三輪先生の行動の源となっている。

'99年度、三輪先生は進路指導部長として様々な新しい試みを実施した。その一つが「進路意識調査」だ。

生徒がどんな大学を希望しているのか、といった進路希望調査は従来からあった。そうではなく、将来についてどんなことを考えているのか、今どんな勉強をしているのか、学校に何を期待しているのか、などきめ細かい意識調査を実施したい。それも、高校入学後のできるだけ早い時期から行いたい、という思いから「進路意識調査」は始まった。第1回の「進路意識調査」が行われたのは4月14日。

「アンケート項目は2学年の進路担当者を中心に議論を重ね、『生徒の進路意識の深化』をコンセプトに36の調査項目をまとめました。進路面以外に、生徒の生活や人生観にまで踏み込んだ内容にしたのが特徴です」

手前の左から、1学年の学年だより、2学年の学年だより、保護者対象の学年通信「41期」。後ろは進路意識調査の結果をグラフにまとめたもので、面談の資料として利用。

札幌旭丘高校進路指導部長
三輪礼二郎 Miwa Reijiro
1951年岡山県生まれ。化学担当。同校は赴任11年目。進路指導部長は2年目。生徒の適切な進路選択に役立つ進路プログラム作りに情熱を持って取り組んでいる。

札幌旭丘高校進路指導副部長
久保田法順 Kubota Noriyoshi
1954年北海道生まれ。英語担当。同校に赴任して13年目。進路指導部長である三輪先生のアイデアを実務面で支える。同校のOBでもある。

進路指導副部長の久保田法順先生はこう語る。

久保田先生がまとめた意識調査の統計グラフを見ると、学年の平均的な意識が一目瞭然で分かる。例えば「あなたは職業を選ぶとき、どのようなことを重視したいですか？」の設問に対し、だんトツの1位は「自分に向いていること」（51％）。2位は「職場で楽しく過ごせること」（17％）、3位は「専門知識や特技が生かせること」（15％）、という順番になっている。職業などの進路を選択するとき、生徒が重視するのは自分の適性や能力を生かすことができるかどうかである、と見ることができる。

「回答用紙は進路指導部の統計作成用と、担任の面談資料用の2部ずつ記入してもらいました。この調査を面談にどう生かすかは、各クラス担任の先生にお任せしていますが、私はこの調査を1年の春、秋、2年の春、秋と同じ設問で実施することにより、生徒の個々の状況や心

の成長過程を伺えるカルテのようなものになると考えています。また、学年が進んでクラスが変わっても、次にその生徒の担任になる先生に、引き続き活用していただけるデータになればいいですね」（三輪先生）

「進路意識調査」は、面談の貴重な資料として活用されるだけでなく、進路プログラムの充実にも一役買っている。

「いろいろな職業の人の話が聞きたい、大学関係者による大学説明会を開いてほしい、大学や職場を訪問する機会が欲しい、卒業生の話が聞きたい、といった生徒の声を『進路意識調査』から拾い上げ、今年度はできるだけその要望に応えました。1年生を例に挙げると、9月に地元の職業人を招いての進路講演会、10月には学年団による学部・学科ガイダンス、11月には大学の教員を招いての『大学で学ぶ学問研究』と、卒業生に語ってもらう『大学、学部・学科紹介』、1月には職場訪問を行いました」（久保田先生）

札幌旭丘高校は、従来から面談が盛んな学校だ。今年度も各学年、年4回ほど予定されている。面談の資料となるのは「進路意識調査」の他、進路適性検査や校外模試の結果など。1年次は、4月に進路意識調査、7月に校外模試、8月に進路適性検査、11月には校外模試と進路意識調査を受けての生徒面談を行うという具合いだ。4月の生徒面談は、高校に入学してきたばかりの生徒を知り、同時に高校についての理解も深めてもらう、高校と生徒の相互理解のためのもの。11月は、2年次に向けての科目選択が面談の主な内容となる。また夏休みと冬休みの前には、保護者面談を予定している。これは生徒との三者面談になるケースもあれば、保護者のみと行うこともある。共働きの両親でも面談に来られるように、面談日に必ず休日も含めていると言う。さらに、しっかり時間を確保して行う面談以外に、校外模試の結果を返却する際には、結果について一言添えるショート面談を持つよう各担任に要請している。

3年次の面談は、大学受験に向けての内容が中心となる。3年次で、「進路希望調査」を実施し、生徒の具体的な志望大と学部・学科の調査、及び受験科目の確認を行っている。そして2学期最初の生徒面談の前に、学年団で夏休み明けの校外マーク模試の結果と志望を基に、個々の生徒の学力分析会議を開催。学年団全員で分析することで、志望校にあと少しで手が届きそうな生徒に対して、効果的な勉強方法のアドバイスができるよう、各教科の教師に意見を聞くこともできる。またセンター試験後に行う生徒面談も、かなり重要視していると言う。同校の生徒は90％以上がセンター試験を受験するため、この面談が出願校決定の目安になるからだ。

面談時間を1人20分として40人学級なら約13時間は必要だ。1日2時間としても全員に面談を行うのに1週間以上かかる。それを年に4回も行うのは大変な労力だ。教科指導の準備やクラス運営以外に部活動、生徒会活動を担当している場合など、各教師で忙しい時期は異なる。そのため現状では、面談の頻度や時間、内容にバラツキが出てしまう。そこで三輪先生は、不公平感是正のための案をいくつか考えていると言う。

まず一つ目は、札幌旭丘高校の面談を制度化すること。面談実施時期を「面談週間」としてきちんと制度化すれば、部活動などを指導するために必要な時間を削って面談を行っている教師の負担を軽減することができる。

二つ目は、副担任が面談を分担するシステムを作ること。現状では、副担任は担任が出張などで居ないときのピンチヒッター的な役割を担っているが、もっとクラスに踏み込んだ形で生徒にかかわってもらえれば、より多くの面談時間を設けることが可能となる。また担任と副担任、2人分の経験を生徒の指導に役立てることもできる。

三つ目は、学年主任と進路指導部がもっと密に連携すること。前の学年の進路指導の流れを伝え、進路プログラムで効果の高かったものは引き続き実施したり、逆に効果が薄かったものについては案を出し合って、より効果的なプログラムに改善していく。

これらの案を実現するには、まず教師の共通理解と協力を得なければならない。そこで三輪先生は、今年度から1年間の進路行事とLHR・学年集会などの指導内容の流れを一覧表にまとめた「進路指導プログラム」を作成し、各学年の学年主任および副主任に説明した。

「進路指導部の立場として、この時期にはどういう進路指導に取り組んでほしいか、といったことを明示したものを配付しました。各学年で取り組みの目安にしていただけたと思います」（三輪先生）

また、今年度より各学年の進路指導係にお願いして、学年ごとに「進路だより」を発行してもらった。1学年は「AIM HIGH!」、2学年は「あんびしゃす」、3学年は「Triumph」という特色ある名称の「進路だより」を、各学年2名の教員が相談しながら作成し、年に5回から7回のペースで発行した。

「進路指導部が行っている進路指導プログラムを、生徒やその保護者に紹介すると同時に、我々進路指導部も頑張っていますので、先生方も協力お願いします、という意思表示でもあるんですよ」と久保田先生は話す。

「保護者との連携ももっと図っていきたいんですが、生徒が1年生のときは両親で面談に来るほど熱心でも、3年生になると、『志望校は子どもに任せる』と言う保護者も多いんです。自分たちのときと入試形態が違うために、自分たちにはよく分からないから、という理由が多いようですが、親としてもっと子どもの進路に関心を持ってほしいと思うんです。私たちが提供する資料を参考にしてもらえればいいですね」（久保田先生）

「まだ、個々の生徒のカルテ作りに関しても、進路指導部として学校全体を引っ張っていくノウハウに関しても、蓄積は始まったばかりです。でも、コツコツと続けていけば必ず有意義なデータになるはずですし、面談指導にも相当役に立つはずです。そして、6年前のあの生徒のような子が出てきたら、今度はそういう客観的なデータを見せた上で、自分自身を見詰め直す機会を与えてやりたいと思います」（三輪先生）

職員室や教室など、札幌旭丘高校では放課後、面談中の教師と生徒の姿を目にすることがしばしばだ。年4回の面談以外にも、生徒の状況に応じて適宜行われている。

進路指導プログラム　1学年の年間スケジュール（抜粋）

月	進路行事	LHR・学年集会など（指導内容）
4	進路意識調査	生徒面談 学年集会（学習ガイダンス）
5		学習計画Ⅰ―担任の点検・助言 LHR（自分自身を見つめる）
6		LHR（進路希望と学力）
7	校外模試 夏季講習	学力分析会議→生徒面談 学年集会（夏季休業中の心得、夏季講習の受け方の指導） 保護者面談
8	進路適性検査	生徒面談
9	進路講演会 2学期間講習開始	生き方、在り方を考える
10	学部・学科研究	LHR（学年団による学部・学科ガイダンス）
11	大学で学ぶ学問研究 大学、学部・学科紹介 校外模試 進路意識調査	大学教官による学問紹介 卒業生のパネルディスカッション 学力分析会議→生徒面談 生徒面談
12	冬季講習	学年集会（冬季休業中の心得、冬季講習の受け方の指導） 保護者面談
1	職場訪問 校外模試	ショート面談
2	校外模試	
3	春季講習	学年集会（春季休業中の心得、春季講習の受け方の指導）