

平成25年度 2月 経営の重点

【通うだけで楽しくてしかたがない、通うだけで助け合う力が育つ「伝説の学校」をつくろう！】

- 学校教育目標・・・「自主貢献」
- 目指す生徒像・・・的確に判断できる生徒，自主的に行動できる生徒，助け合える生徒
- 目指す教師像・・・一番好きになる教師，気持ちがわかる教師，学び続ける教師
- 3つの重点目標・・・プライド，研究&課題，連携

1月の経営の重点は「売りを創る」でした。ひとりひとりの売り、集団の売りを意識し、行動化できたでしょうか？ 明確な意志がなければ行動にはつながりません。掲げた目標が絵に描いた餅にならないように一つでも二つでも実践に移していきたいものです。

〔2月の経営の重点〕「行動化と評価」

先月は2学期までの振り返りを基に、自分の売りや集団の売りを意識してきました。次に取り組むべきは、その行動化です。「売り」を意識した中で、それを習慣化させるために何をするかが大切なのです。言い換えれば「行動化」するための「場の設定」と「承認・評価」が今月の重点です。これまでも「売り」をつくるための多くの取り組みが為されてきました。一年間の終末期を迎え、成果として実感できるよう、再度「場の設定」をし、行動化していきたいと思います。

「成功」の反対は「何もしない」です。やろうとしてうまくいかないのはいくらでも改善できますが、問題意識もなく、何もしないというのは、次に進む一步ができません。動けないということです。「昨年度と同様」ではなく、現状を見つめながら4月に描いた湖北中学校の姿に向けて一步でも二歩でも近づくための「場を設定」し、動かねばなりません。動けば失敗もありますが、それは成功の途中なのです。

○「場の設定」を工夫し、行動化しよう！

- ・四人組による学び合い…わからない、できない生徒のケアと授業改善の場
- ・送る会、学校改善プロジェクト、FGプロジェクト…組織運営（マネジメント）の場
- ・委員会、係等の日常活動…個々・学級・学年の売り場

※ ピンチはチャンスです。問題あるところに改善の余地があるのです。競争相手がいないと間違いなく一番になれる。誰でもやれることを誰でもやらないぐらいに続けるとすごいことになります。

○「承認・評価」を大切にし、改善・継続させよう！

- ・「認める」…事実を見て、心に留めることです。

事実を言葉にして話すことが大切です。例えば、教室の黒板が綺麗に拭かれているなら「黒板が綺麗だねー。気持ちがいいです。ありがとう！」というIメッセージを送ることです。毎日の生活の中でアンテナを立てて、みんなで認め合うことを大切にする週間をつくることも「場の設定」であり、「承認」です。一年間のまとめだからこそ進歩や変化を素直に見つめ、確認していくことが必要です。

※面接で自分の良さや学級集団の良さ、担任の先生の良さを直ぐに話せる生徒は、強さを感じます。

- ・自己評価、相互評価の工夫と評価の可視化…進捗状況の数値化、言葉による評価、SEG

評価はあくまで行動を改善・継続し、習慣化させていくためのものです。評価のない指導はありません。点検表などを掲示し、よくても悪くてもそのままになることがあります。これは評価の可視化ではありません。結果が悪ければ期間を決め、改善しなければならないのです。教育成果は、生徒と向き合う時間の長さです。前向きな姿勢や考え方の強さから生まれます。

※ (成果) = (スキル) × (時間) × (考え方) という公式を知っていますか？