

最新事情

地域で学び、
地域に役立つ人材を育てたい

福島県立光南高等学校

(福島県西白河郡矢吹町)

福島県立光南高等学校は、福島県で初めて開校した総合学科高校である。より多くの資格取得を目指している情報ビジネス系列では、情報処理検定や簿記検定などの専門知識だけでなく、ビジネスマナーの習得にも力を入れ、秘書検定を指導している。同系列の秘書検定の取り組みを伺った。



福島県立光南高等学校



菅野哲哉校長

将来を考えた 科目選択を支援

福島県立光南高等学校は、平成8年に開校した総合学科の高校である。教育理念に「人間主義教育」を掲げる同校では、生徒一人一人が興味関心のある分野を学び、それぞれの目標を達成できるような幅広いジャンルの授業を展開している。教育の特徴を菅野哲哉校長は次のように語る。

「本校には六つの分野の系列がありますが、どの系列に所属するか決めるのは2年次になってから。初年次の一年間で、ある程度自分の進路を定め、生徒本人が何を学んだらよいか、決められるようになることが大切だからです」。

菅野校長が話すように、同校では文理進学、体育、家庭、福祉介護、テクノアート（音楽・美術）、情報ビジネス系列を設置しており、2年次に進級するときに所属先を決める。さらに特徴的なのは、それぞれの系列に所属した後でも他系列の授業を自由に選択できるところだ。例えばテクノアート系列に所属している生徒でも文理進学系列の授業を選択することができ

る。ただし、「将来をきちんと考えた上で授業を選択するのが望ましい」と菅野校長。そのため同校では、必修科目「産業社会と人間」に加え、「ライフ・プランニング・システム」を導入し、科目選択や進路相談の際には担任教諭だけでなく、専門スタッフが指導する体制を整えている。福祉介護系列や家庭系列、情報ビジネス系列は、卒業後、就職を見据えた生徒が多い。これらの系列ではさまざまな資格取得が可能だが、中でも情報ビジネス系列は「資格取得」を大きな目標に掲げており、取得可能な資格は他系列と比べはるかに多いのが特徴である。

秘書検定を 就職や進学に役立てる

情報ビジネス系列では、主に全商簿記検定や全商珠算・電卓検定、情報処理検定など、企業の仕組みやお金の管理を理解する検定を推奨している。その一方で、専門知識だけでなく人間関係やビジネスマナーも身に付けさせるた



「ビジネスマナー」を受講している皆さん。
真剣に授業に取り組んでいる

大出建隆先生(左)と大泉健太先生。
秘書検定の指導に当たっている



め、平成15年度から3年次の選択授業「ビジネスマナー」で秘書検定3級を導入した。今年度の受講者は135名。学年の半数以上が選択しているようだ。

指導に当たる大出建隆先生は、秘書検定の有効性をこのように語る。

「あいさつやお辞儀の仕方、敬語の使い方などの知識が豊富で、就職面接試験の対策指導に大変役立っています。生徒たちも面接対策として受講しているようですが、本当は実際に働いてからの方が大事。基本的なビジネスマナーの学習はやって損はないのです」。



鴨原歩さん(右)と矢部くるみさん。11月、鴨原さんは秘書検定2級、矢部さんは3級に挑戦した

実は大出先生の前職は銀行員。新人のころ、ビジネスマナーを一から教え込まれた経験から「秘書検定で学ぶ内容は新入社員研修と似ている」とうなずく。

「社会に出れば必ず身に付けなければならぬし、できて当たり前と見なされます。今のうちに学習しておけば、働くときに楽になるはずです」(大出先生)。

大出先生はこのように語るものの、ほとんどの生徒が秘書検定自体初めて知するため、まず興味を持ってもらうところから始めなければならぬ。大出先生と共に指導に当たる大泉健太先生は、秘書検定指導のポイントを次のように語る。

「『秘書』という名称自体、高校生には聞き慣れない言葉です。男性の秘書もいるのですよと説明すると、生徒は驚いて興味を示します。高校生にとってはそれくらい遠い存在の職業なので、この検定がどのように自分の将来に役立つのか分からない。ですから『秘書とは何か』『秘書はどのような仕事をするのか』といったことを、秘書検定の問題に取り組む前に必ず説明します。仕事内容には当然、電話応対や来客応対などが含まれますので、『これらの仕事は秘書だけでなくどの企業に就職しても必要です』と話し、自分との接点を見つけてもらうのです」(大泉先生)。

その後、秘書検定の内容を順に教えていくが、ここで同校ならではの授業が展開される。

授業では市販のテキストをそのまま使用するのではなく、一つ一つの内容をさらにかみ砕いてプリントにまとめたり、実際にやり方を見せたりして、細かく指導するのだ。例えば名刺について指導する際は、まずはプリントを使って名刺の働きや使い方を理解させる。次に自分の名刺を作成し、名刺交換のロールプレイング。その後、過去問題を解かせ、知識として修得させるのだという。大泉先生は、「やはり体を動かすと記憶に残りますし、問題を解く際もイメージが湧くので生徒の理解が速い」と効果を語る。

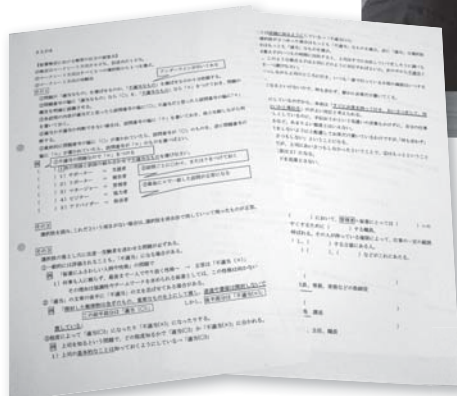
電話応対の練習のときには受け答えの仕方だけでなく、どのようなことをするとマナー違反になるのかも同時に説明すると、生徒は興味を持って聞いてくれるのだそうだ。

「携帯電話で話すのが当たり前の世代。だからこそ電話応対の指導は特に必要と感じています。ビジネス電話では『もしもし』と言って出ない、コールは三回以内を取るなど基本的なルールばかりですが、生徒たちには新鮮なようです。言葉遣いにも気を付けるようになってきました」(大出先生)。

情報ビジネス科3年の矢部くるみさん、鴨原歩さんは、将来に役立てたいと思い「ビジネスマナー」を受講した。大泉先生の話にあったように、この授業で初めて秘書検定を知ったという。ビジネスマナーの基本を一通り学び、普段の生活でも意識するようになったと口をそろ



名刺交換の様子。「実際にやってみたほうが覚えやすい」と大泉先生、大出先生は口をそろえる



「秘書検定」授業の導入で使用したプリント。解答の仕方やポイントが分かりやすくまとめられている。プリントは大泉先生が作成した



課題研究「光南商店」の出店記事。地元矢吹町だけでなく、福島県などからも出店依頼が来る

える。しかしビジネスの場面はなかなか想像しにくく、難しいところもあったようだ。矢部さんは振り返り、次のように話してくれた。

「上司が出社するまでに秘書が行ったことで、不適当なものを答える問題がありました。私は『上司の机にある事務用品をチェックし、足りないものは補充する』という選択肢が不適当だと思ったのですが、事務用品は会社のものなので秘書の行為は正しいのだそうです。会社の備品と私物の使い分けを今まで意識したことがなかったので難しかったです」。

地域に必要とされる 人材育成を目指す

「お茶の出し方を学び、自宅でも実践するようになりました」と矢部さん。鳴原さんは「目上の方への言葉遣いに気を付けています」と話します。11月に矢部さんは3級、鳴原さんは2級を受験。まだ結果は出ていないが、しっかりと口調で話す二人からは確かな自信があふれていた。

二人とも初めて学んだことばかりだったと話す。日常生活でも意識的に学習したことを実践し、知識と技能両面の修得を心掛けています。

情報ビジネス系列では、商品開発や販売などを実践を通して学ぶ課題研究「光南商店」がある。この授業は情報ビジネス系列の生徒のみが参加できるが、ここでは先の選択科目「ビジネスマナー」が大いに発揮されている。昨年度は地元商工会の協力の下、「光南パン」を考案し、実際に販売も行った。しっかりと辞儀やあいさつは地元の方々にも好感を与え、信頼関係づくりに役立っているようだ。

「光南商店」のような授業は、本誌でも何度か

レポートしたことがある。地元とのタイアップもよく耳にする事例だ。しかし同校では、地元の矢吹町にとどまらず、福島県からも直々に出店のオファーをもらうこともあるのだという。このように関係が広まり連携が深まったのは、東日本大震災がきっかけだったと菅野校長は振り返る。

「震災によって福島県は大きな被害を受けました。静まり返った商店街に元気を取り戻すには、やはり若い力が必要。それもあってか、本校にはさまざまな地域から出店依頼を頂くようになり、生徒たちもその期待に応えようと頑張っています」。

3年生の6割は就職を目指しており、そのほとんどが地元での就職を希望している。一般的に言われている地元志向とは意味は異なり、「復興に貢献したい」という意識が強いのだと菅野校長が教えてくれた。

震災をきっかけに地域との連携がますます深まり、必要とされている光南高校。菅野校長は同校のこれからを次のように語る。

「これからの福島県を担っていくのは若い世代。わが校としては、生徒の地元就職を後押しすることの他に、『地域に役立つ人材をどのように育てていくのか』を明確にしなければと思っています。そのためにも地域との連携をもっと深め、生徒たちには体験、学び、気付きの場を与えていきたい。そう考えています」。