

(様式5)

教師力向上支援事業派遣研修報告書

- 1 所属・職・氏名 富山県立富山北部高等学校・教諭・嘉志摩 有希
- 2 研修期間 令和6年7月25日(木) 1日間
- 3 調査研究課題 高校生と外部機関との連携
- 4 研修機関等 富山経済同友会

5 研修の概要

(1) 講演①(株式会社MGG 代表取締役社長 牧田 和樹 氏)

牧田氏の講演では、「人間力」とは何かをテーマに、人を動かす要件や、生徒や教師にとって良い環境とはどのようなものかを学んだ。「人間力」とは、「人間性」「知性」「意欲」が合わさったものであり、特に「知性」においては、知識×経験で蓄積されていくものであることを知った。そして知識には、静的情報と動的情報があり、動的情報の重要性について再確認できた。また、人を動かす要件は、仕組みづくりと人を納得させることであり、情緒的(嘘のない人間味、思いやり)・論理的な対応をとることや人を変えようとしなくていいことの大切さを学んだ。

講演を経て、私自身の教師生活において大切にしてきたことを振り返る機会となった。私は常に、教師だから、生徒だからと分けるのではなく、一人の人間として相手と向き合うことを意識している。特に、自身が良いと思ったことに対して自ら動くことや、この人と関わりたいと思った相手には積極的に関わるように努めてきた。それは相手が誰であろうと同じである。もちろん教師として指導すべき場面もあるが、できるだけ同じ視点で話をするようにしている。

牧田氏の講演後に、生徒のために何ができるかを考えた時に、私自身「人間力」の3つの観点を日頃から大切にしていることに気が付いた。「人間性」や「知性」を高めるために人脈作りを積極的に行ったり、「意欲」を高めるために、同僚や生徒とどうすればより良くなるかを対話したり、常にそれぞれの力を高める努力を行っている。人脈作りを努めることで、自身の調査研究課題である、「高校生と外部機関との連携」を積極的に行い、生徒へ還元できていると感じている。今後もこの3つの観点を意識しながら、日頃の活動に積極的に取り組んでいきたい。

(2) 講演②(YKK株式会社 副社長 黒部事業所長 小林 聖子 氏)

小林氏の講演では、小林氏の入社から現在に至るまでの様々な話を聴きながら、偶然の出来事を活かすための準備や努力することの大切さを改めて感じる事ができた。小林氏は入社後、自分のやりたい仕事ではなく、当時は「女性がすべき」、「女性ができないわけがない」などの冷たい言葉を浴びながらも、ご自身のやりたいことを諦めずに言葉にし続けて、現在の地位まで上り詰めた。そして、「女性だから」という性差別的な言葉に何度も嫌な思いをし続けてきた。それでも現在の立場にいるのは、全ては偶然の出来事だが、偶然を活かすための準備をしてきたからだとして強く話されていた。

講演を聴きながら、私自身も仕事やその他チャレンジしていることでたくさん嫌な思いをしてきているが、それでも諦めずに自身の夢や目標を言葉にしてきていたことに気が付いた。そしてそれは意識的にしているのではなく、無意識に言葉にしていた。まさに誰かに自分のやりたいことを伝えることで、偶然チャンスが巡ってきた時に掴めるような準備をしているのだ。小林氏の講演から、自身の進んでいる道は間違っていないのだと改めて感じる事ができたと同時に、今まで以上にやってみようという気持ちが溢れてきた。

講演後、学校に戻って生徒と向き合った時に、今まで以上に自身の夢や目標を言葉にして生徒に伝えるようにした。生徒自身も話してくれるようになった。このように人に伝えていくことで、いつかチャンスに巡り合えるかもしれない。そのために日頃からの偶然の出来事を活かし、そしてチャンスを掴めるような準備をしていきたい。

(3) ディスカッション（「組織運営」について）

校種の違う教師や企業人とディスカッションを行った。テーマは、「組織運営」についてであった。特に印象に残ったことは、一般企業で行われているチームビルディングについてだ。それぞれの部署でチームを作り、その都度リーダーを決め、それぞれが興味のあるテーマについて調べ発表するというものであった。それは仕事の内容だけではなく、それぞれの趣味や興味のある分野などなんでも良いというものだった。チーム力をつけていくためには、まずそれぞれの興味・関心について知り、対話を積み重ねていくことが大切であることを学んだ。

また、外国の企業では、他のチームの部下に仕事をお願いするためにはそのチームの上司に必ずお願いしなければならない、仕事以外のこと（例えば、コーヒーを淹れる、ゴミを集めて捨てるなど）はしないことが当たり前らしい。日本とは全く違う文化であり、それぞれが職場で抱えているストレスや疑問などは日本特有のものであることを知った。

様々な立場の方とディスカッションをして、「組織運営」をする難しさと大切さを改めて感じた。それぞれの職場で合うことや合わないことがあるため、日々臨機応変に対応し、まずはチャレンジしてみる大切だと感じた。

(4) 講演③（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長 出雲 充 氏）

出雲氏の講演では、なぜユーグレナを起業しここまで成長していったのか、また、現在の教育現場に求めることは何かという話を聴き、今教師ができることは何かを考える機会となった。出雲氏はバングラディッシュに行き、栄養失調で困っている子どもたちを見て、子どもたちを助けるためにミドリムシから栄養を取れるような研究を行った。大学時代に起業してたくさんの企業に売り込みに行ってもなかなか理解してもらえず、500社に断られ、何度もくじけそうになっても諦めなかった。そして501社目で初めて売り込みに成功し、現在に至る。そしてバングラディッシュの子どもたちはユーグレナのクッキーを毎日食べており、出雲氏が夢に見ていた、ミドリムシで世界を救う挑戦を今も続けているそうである。出雲氏は自身の経験から、ユニコーン企業の重要性を語ってくれた。特に富山は大学生が起業した会社が他県と比べて少ないらしい。今の教育現場に求めることは、子どもたちが将来起業したいと思えるような環境を作ることだと出雲氏は力強く語っていた。また、ユーグレナはCFOとして高校生を採用し、自身にない視点から生まれた発想を大切にしていることを知った。

今回の講演から、とにかく諦めないこと、そして腐らない努力をすることの大切さを改めて感じた。諦めずに努力すれば、いつか未来が拓くかもしれないとは思っていても、やはり人間はすぐに諦めてしまうもの。出雲氏は500回失敗したからこそ、501回目で成功することができた。失敗を失敗として捉えるのではなく、成功するための準備期間として捉えることができれば、何事も最後まで諦めずにやり遂げることができるのではないかと感じた。また、腐らない努力をすることも大切だと感じた。人は慣れてしまうと停滞してしまう。自分の考えや価値観が全て正しいと考えてしまう。だからこそ面白い発想は生まれず、社会の波に乗れなくなってしまう。自身が社会に置いていかれている状況では、生徒に還元できることが少ない。だからこそ、外部機関と関わることで、自身も生徒も置いていかれない状況を作りたいと改めて感じた。

(5) まとめ

「教師と企業人との交流」に初めて参加し、改めて自身の日頃の取り組みや生き方が間違っていないのだと実感することができた。生徒のために何ができるかを考えた時に、まずは自身がチャレンジすること、成長すること、そして失敗しても諦めないことが必要だと感じた。そうして日々努力することで、「人間力」が生まれ、生徒にとって魅力ある教師になるのだと考える。生徒に夢を語り、共に努力し、お互いの「人間力」を向上させることで、教師として生徒にとって生きやすい場所を作ることができる。そのためにまずは自分自身から変わっていきたい。そして自身の調査研究課題である「高校生と外部機関との連携」をこれからも積極的に行っていきたい。

(6) 最後に

このような機会を作ってくくださった、富山経済同友会の皆様、そしてご講演いただいた講師の皆様には感謝しております。ありがとうございました。