

ほうが向いているし、合っているのではないか？」というアドバイスをしたんです。

自信が持てない、受け身の子たちは、PDCAのP（プランニング）ができません。今、社会でも新入社員なんかが多いのではないかと思うのですが、本当にノー・プランなんです。「段取り八分」と言われるように、計画で物事が大方決まってきたら、計画で物事が進んでいくようにしたい。塾生には、それは「設計図なしで家を建てているようなもの」「海図なしに航海に出るようなもの」だと言っています。

「とりあえずあの島に行きたい」としたら、「天候調べたの？」と言うと「調べてない」「どのルート通って行くの？」と言うと「いやあ、その時の気分で」と。「台風来てるよ」と言う「あ、そうなんですか」。気がつく」と全然違った島に着いている。ですから、まずは計画の重要性を伝える。

志望先を決める際はよく調べ、知ることが必要ですが、実際は「敵を知り己を知り」ではなく「敵も知らず己も知らない」で、やみくもに手足を出しているだけ、というのが現状かもしれません。

今の子はこれだけ情報の多い世の中、磨かれて生きてきていますから、しっかりリードさえしてあげればすごく賢い子も多い。ポテンシャルは高いんだけれども、それを発揮できていな

いとしたら残念なことです。

■成功体験と褒めること

それと、やはり成功体験を積み重ねることだと思いますね。それは小さな成功体験でもいい。褒めてあげること。それと「怒る」ではなく「叱る」こと。褒めることと叱ることのメリハリですね。今は親御さんとLINEで連絡を取り合うことも多いんですが、「今日、塾長にすごく褒められた」と喜んで帰ってきた」とメッセージをいただくこともあります。私は無意識に褒めていて、そうだったっけ？と思いがながら、でもそれってとても大事なことです。心から褒める。今の中学生、高校生は、われわれなんかより感性ははるかに鋭いですから、わざとやってみる、形だけでやっているとすぐ見透かされます。本心から褒めないと駄目です。やはり、成功体験がないと自信にはなりません。公教育にせよ民間教育にせよ、成功体験を積み重ねてあげられないほうが悪いのではないかと。

自信がない状態が続くと、できないことが「当たり前」になってしまうんですよ。学年で生徒が100人いたとして、学校でのテストの成績を尋ねると、「ビリじゃないですよ、99番だから後ろに一人いますよ」と。「負けたくないという気持ちはないの？」と聞いても、それがいいんですよ。人が良いのかもしれないですが、競争意識がな

くて、最初から負けてるといふか、土俵に上がるうとしない。いつも戦わずして負け。そういう自分を受け入れてしまう。

■職業適性検査、興味検査の導入

受け身の子が能動的に学習に取り組めるように、あるいは学部学科のミスマッチを起さないようにきちんとした選択をするきっかけ、手がかりとして何かよい方法はないかという探したあげく、厚生労働省編一般職業適性検査（GATB）と職業レディネス・テスト（VRT）に行き着きました。われわれは経験上、この子は学部学科はこういう系統がいいんだろうなと想像できますが、検査ではだいたいその想像の範囲内の結果が出ます。まるっきり違った結果ということはあまりない。われわれの経験と勘で思っていたことが客観的に測定され、表されるといふことです。

高1・高2生中心に希望者を対象に行っていますが、三者面談でGATB、VRTの話をすると、親御さんは必ず「ぜひそれをやってほしい」と言われますね。子どもたちも「興味深いので、ぜひやる」と。自信、興味、基礎的志向性と能力適性を見て、職業群と照らし合わせながら、面談で「タイプとしてはこういう学部・学科があるよ」「可能性としてはこういうのもあるよ」という話をしていきます。

過去の塾生で高校3年の夏まで学部学科が決まっておらず、「入れるんだっただどこでもいい」という子がいたんですが、VRTの結果を見た時に、スポーツトレーナーとか柔道整復師という仕事が出てきたんですね。サッカーをやっていた子なんです。中学校に入学したくらいの頃は、そういう分野にすごく興味があって、それをいったん忘れていたけれど、この結果で思い出したと言っています。それでお盆明けくらいに、その分野に進むと決めました。彼は文系だったので、そこから理系科目も少しやっていきながら、大学の柔道整復師のコースを目指した。最終的にはAO入試でその大学に合格しました。その後、妹さんも塾に来るようになった関係で、面談の時に親御さんがお兄さんの話をされて、「高校ではこの塾に来るまで全然勉強していません。この塾に入ってから、大学に入ってから一生のうちで一番と思うくらい勉強している」と言われていました。柔道整復師のコースでテーピング理論などを学んでいるとのこと。こういうケースは結構あります。

教育の原点はフェイス・トゥ・フェイス、寺子屋方式だと私は思っています。膝付き合せて、ぬくもりを感じながら、叱ったり褒めたりしながら、やっていきたいですね。