

APを核とした学校経営戦略をいかに具体化し、全教職員で課題対応・解決に向けたベクトルを揃え、組織的に課題解決を図る体制を整えて、学校の教育活動を始動するかが大切です！

新年度がスタート、今年度の学校経営戦略は！

昨年度末には、今年度のAPの作成にあたってご依頼のあった校長先生方と学校経営アドバイザーが個別に協議をさせていただきました。お話をさせていただくことで、学校経営戦略が校長先生の中でより明確になり、APについてもさらに実効性の高いものにすることができたのではないかと思います。

新任・転任の校長先生方にはAPの提出前に、学校経営計画やAPの実効性を高めるための相談に応じさせていただきますので、お気軽にご連絡ください。

なお、APに係る第1回学校訪問前にも、学校経営戦略に関わったご相談等がありましたら、可能な範囲で応じさせていただきます。

連絡先：(0868)24-8705
学力向上班 山田ADまで

学校経営戦略具体化のポイント(例)

学力向上への戦略、戦術を明確に示す！

やっぱり授業づくりを核にして。

学力向上は避けて通れない学校の大きな課題です。そのために、学校組織として何ができるのか、具体策をどのように進めるのかが学校経営上、重要なポイントとなります。当然、組織的な対応策を協議

して進めることになるのですが、まず第一に校長先生が学校経営者としての戦略、戦術を教職員に示し、実践に結び付けていかなければなりません。APはまさにそのためのツールであり、実効性を高めてうまく活用する必要があります。組織を動かすことで教職員による発想・創意工夫を期待するのです。

サービス業的感覚の大切さを求める！

様々な立場から評価を受けることは大切です。

学校は、教育品質第一のサービスを提供する組織です。学校という世界では、これまではどちらかと言うと一方的に指導を行い、これでよいと自己完結する傾向がありました。自校の教育品質を評価するのは児童・生徒であり、保護者です。そうすると常に顧客満足度を意識した対応が必要になり、管理職には評価を知るためのリサーチ能力も求められてきます。学校自己評価や学校関係者評価はそのために行われています。この意識を教職員にも求めていくことが大切です。

学校経営目標を数値化していく！

AP以外もできるだけ数値化していきましょう。

学校という世界には、これまで数値化した目標を立てることを嫌う文化がありました。どちらかと言うと抽象的な目標を設定し、漠然と「全力を尽くした。」「努力したがあまり改善できなかった。」というように検証を曖昧にする傾向があったのです。そこで、到達目標をできるだけ具体的に数値化しながらその達成度を検証していこうとするのがAPです。これにより教職員に学校教育目標をより意識させることができます。当然のことながら、学校経営方針に示す数値は校長の独断ではなく、各分掌担当等と綿密な協議の末に設定したものになります。学校全体の数値目標を設定することで、各々の教員が自らの数値目標を設定し、目標管理の面談で検証し、次の手段を練るところまで目指せるのです。

発信型学校経営を具体化していく！

情報発信担当の位置付けも戦術です。

常に学校の取組を様々なツールを使って積極的に発信していくようにします。学校ホームページでは、学校の様子をリアルタイムで更新し、最新の教育活動の様子や学校経営方針に基づいた価値づけを示していくようにします。勿論、学校だより等でも同様の内容を示していくようにします。さらに、情報発信システムを使い、スピード感をもって保護者へ必要な情報を提供していきます。地域や外部支援者等への情報発信は、信頼関係を構築して行く上で重要です。