

第4節 志望理由と自己PR（長所含む）

(1) 志望理由

志望理由は、①そもそもなぜ、教員になりたいのか、②教員の中でもなぜ、公立を選択しているのか、③公立の中でもなぜこの受験先を受けているのかの3つを考えよう。

①については、きっかけレベルで留まるのは良くない。きっかけレベルとは、例えば、「中学時代の恩師に憧れたから」とか、「大学時代に個別指導塾のアルバイトをした際に、『分かった』と喜ぶ子どもの姿をみてやりがいを感じた」とかである。こうしたきっかけから、職業として選択するまでには、深い理解があるはずで、それに言及してこそ志望理由になる。

深い理解とは、例えば、家庭環境、本人の顕在・潜在の両面にある気持ちや意志への配慮、社会が期待する教育へのまなざし、など様々なことを念頭に置いて展開するものが学校教育であるといったことである。

②については、公立＝公務員ということなので、年功序列で年老いても給料が上がるからといった働いたときに得られる待遇的な事柄を挙げるのはよくない。もちろん、親が安心するから、周囲に自慢できるからといった他者目線も受身で評価が全く得られない。

また、私立や塾は利益追求などが発生し偏った教育であるからという私教育批判により公立を志望するという発言もおかしい。そもそも民間企業や家計の納める税金がなければ公教育も成り立たないし、公立は教育基本法以下の教育法規の体系に表れている特定の価値観を体現しており、偏っていないわけではない（例えば、主体的・対話的で深い学びを意識した授業づくり、プログラミング教育の実施などは、教育をめぐる一つの価値観を示している）。

このように考えれば、②は公教育が展開する教育活動に共感し、携わりたいとの姿勢が求められることになる。

③は、単に「志望理由は何ですか？」と聞かれたときに「答える内容の中心」である。しかし、指導上、忘れてしまう方が多い。これは、違う職種で置き換えてみればおかしいことに気づくだろう。例えば、自動車整備士として仕事を探している人が、どの自動車メーカーの工場で働きたいかを語るときに、トヨタのここがいい、ホンダのこの点に共感したと述べるはずだ。

これと同じように、受験自治体でなぜ教員をしたいのかが中心になるよう志望理由を作成しよう。①や②は個人面接で「つつこみ」を受けたとき用に準備するか、さらっと触れる程度にしておきたい。

【発言例】

私は〇〇県が目指す××な点に共感し、私も高校教員として是非この実現に尽力したいと考え、志望致しました。特に、県の第〇次教育振興計画にある「県立高校魅力化事業」については、私自身、高校時代に△△のプログラムを推進する県内の高校で学べたことが、大学で学びたいことを発見することにつながり意義深かったため、次は自分が教員として関われたらと考えております。他にも、教員研修が盛んで、授業資料の共有化が進むなど、切磋琢磨して良い授業を作り上げようとする県教員が作り上げている風土にも惹かれております。

入職後は、どの人も社会を形成するかけがえのない存在であるという人権感覚を伝えると共に、出会った生徒がその中で輝けるよう努力する際に最大限の支援ができる教員として励む決意で志望しております。

（解説）

- ・波線は、県の教育政策を理解していることで導かれる。受験自治体の教育政策と教職員の取り組みはしっかり調べておこう。できれば、教員採用説明会にも参加し、情報を得るようにしておきたい。
- ・二重線は、地元生でゆかりがあるということと、受験自治体の教育政策をさりげなく褒める形でアピールしている（と同時に、教員を目指すきっかけの一つという面もみえてくる）ため好印象である。地元生でない場合でも、進学を機に住み実習で経験したからなどの関連性あるエピソードがあればなるべく触れよう。これらが全くない場合は教育資源に触れるなどすると良い。
- ・2段落目は、どのように働いていくかの決意という形で志望を述べている。こうすると、熱意が伝わりやすい。また、受験者の深い教育観も分かる。これは、上述の①、②を考えたからこそ出てくるもので、もしも、「教員自体をどうして志望しているか」という問いになればこの部分が中心の回答となる。

(2) 自己PR（関連で長所も）

自己PRとして、単なる長所を挙げる受験生に過去何度も出会ってきた。しかし、PRとは、相手に良いなと思ってもらわないといけない。そして、その相手とは、校長先生をしている人が中心の面接官である。

このことを考えれば、**教職に向いている自身の適性を売り込まなければならない**だろう。このとき、**志望理由との兼ね合いも大切**となる。例えば、「子どもたちがわくわく仲間と共に学べるような教育活動を展開したい」という趣旨の志望理由を述べる予定の小学校志望者と、「多感な時期である生徒に対し、様々な価値観を伝えながら共生の大切さと、自分自身を研鑽し自己実現へ向かおうとすることの意義を学校で伝えていきたい」と語る予定の中学校志望者では、自分の売り込むべきPRポイントは自ずと変わってくる。前者なら発達段階に合わせたファシリテーター役としての力が、後者なら悩める人に寄り添いつつ適切な助言ができる力が、自己PRや長所になるだろう。

ぜひとも、面接官に、「**そうそう。教職につくならその力欲しいよね**」、「**受験生自身のやりたいことができそうな力があるのだな**」と思われる自己PRをつくって欲しい。

なお、自己PRは聞かれたら1つを話そう。これには理由が2つある。第1に、**自己PRには根拠が必要だからだ**。例えば、「私は人と丁寧に接することができる」とだけ言われても、「本当にそうなの？ 根拠は何だろう」と面接官は思ってしまう。ここで、「大学時代は放課後等デイサービスのボランティアをしており、サービス利用者の子どもと接する際には、最後まで話を聞くことを心掛けておりました。そうしたところ、職員さんから丁寧に接していると褒められました」といったエピソードがつくと納得する。ということは、複数の自己PRを挙げて、1つずつにエピソードを話していると発言時間が長くなってしまう。

第2に、他の質問も、聞き方を変えているが、結局は自己PRとなっているものが数多いからだ。例えば、「長所は何ですか」は、自己PRで発言準備した以外のPR点を出せと言われているに過ぎない。他にも、「大学時代に成長した点は何か」、「近年頑張ったことは何か」、「友人（親）からはどのような人物といわれるか」、「教員に自分が向いている点は何か」なども、結局、教職に就く上での売り込むポイントを述べなくてはならない意味では、自己PRである。だから、**自己PRは何ですかという質問では1つだけを答える**。そして、自分の良い点を話すことになる他の質問に向けて残しておかなくてはならない。

これは裏返すと、**自己PRを含め、自分の売り込むべき長所を4つか5つ用意しておかなくてはならない**ということだ。そして、面接では、自分を売り込める質問がきたら、お勧め順位にしたがって、それを出さなければならない。その意味で、次頁の表のようなものを作成し、発言準備をすると良い（表内は具体例。本来同一人物で4～5つだが、便宜上、学生と社会人の想定で分けて記載）。

なお、エピソードはなるべく直近3年前までを使おう。また、教員免許を除く資格取得などなら良いが、受験勉強などは出さないようにしよう。

表 1 自己 PR や長所の発言例

出す順	自分の売り込むポイント	エピソードと活かし方
1	例) 学び続ける力 ～社会人のケース～	例) 英語力を磨こうと、半年ごとの TOEIC で前回得点から毎回 50 点以上向上させることと、英語検定準 1 級取得を掲げて、仕事のない日は 5 時間、仕事のある日も 2 時間を捻出して日々学習に打ち込みました。結果、直近 3 年間で TOEIC は、560 点から 890 点に、英語検定は 1 級を取得できるようになりました。このように、私は継続して学ぶことができるので、教員となってからも、授業づくりや生徒指導などにおいて学び続け、より良い教育活動を行い続けられると考えます。
2	例) 適切な環境づくりができる ～大学生のケース～	例) 大学時代はマネージャーとして、練習しやすくなるよう工夫するのはもちろんのこと、時には顧問やキャプテンの目指すチーム作りを部員に伝えたり、悩んでいそうなメンバーを見つけて個別で対話したりと努めていました。結果、顧問やキャプテンからチームが一致団結して力を発揮しやすくなったと言われました。教員になってからも、学ぶ子どもにとって望ましい環境を考え、作っていくことで、心身の発達を支援して参る決意です。

3	例) 人の良い面を認める言動 ができる ～大学生のケース～	例) 大学時代は、様々な人と接することを目的に、留学生支援ボランティアと障害者支援サークルの2団体に所属していました。ここで出会う方々と楽しく活動をしていたところ、「〇〇さんは人の良いところを見つけ、褒めるのが上手だから接していて楽しい」と、いずれの団体でも言われました。この人の良い面を認める言動は、出会う子どもの自己肯定感に働きかける意味で、教員に向いているPR点だと考えます。
4	例) プレゼン力がある ～社会人のケース～	例) 私は社会人時代、小売店へ自社商品の販促方法や顧客への応対例などをプレゼンする業務をよくしておりました。このとき、小売店ごとの特色を捉えて、実感の持ちやすいシチュエーションを用いた事例でプレゼンするように努めたところ、「説明が大変分かりやすい」とご好評を頂きました。教員として、授業を行う際、子どもたちの主体性などに働きかけるためにも双方向性を重んじて組み立てることは大切です。他方、要点をまとめたりする場面では、この説明力は生きると考えます。「教員は授業で勝負する」という言葉がありますので、自身のプレゼン力を役立てていければと考えています。