

2024年4月1日 【清真学園 校長室だより】 スチューデントサクセス

「カスタマーサクセス」という言葉をご存じでしょうか。端的に言うと、商品・サービスを購入した顧客へ能動的に関わり続け「顧客の成功体験」を実現させる取り組みのことを指します。もともとは、セールスフォース・ドットコム（Salesforce）の創業者であるマーク・ベニオフ氏が、サービスの解約率上昇を食い止めるために提唱した概念ですが、当社はこの考え方のもとで、近年、飛躍的な成長を遂げてきています。

昨年度と今年度の2年間、縁あって茨城大学高大接続協議会の委員を務めさせていただきました。今年度最後の会議が3月25日に開催され、当日は太田学長をはじめ、大学側から次年度以降の運営組織の改編や新たな教育活動の展開について、詳細な説明をいただきました。かなり規模の大きい改革ですが、その説明資料の中で、「スチューデントサクセスセンター（SSC）の設置」という項目に思わず目が止まりました。私自身、学校教育においても、生徒や保護者をカスタマーに見立てたサクセスに導く考え方の必要性を長く感じていたので、大学という高等教育機関においてさえも尊重されるべきものであることに新鮮な驚きを覚えました。茨城大学はSSCの基本的な役割を「学生の自己実現（なりたい自分になる）を教職協働で全面的支援すること」としています。茨城大学の取り組みを頼もしく思うと共に、清真学園の教育活動にも、取り入れていく必要のある考え方であるとの思いを強くしました。清真の目指すスチューデントサクセスの概念を教職員と共有しつつ、より良い学校作りに注力してまいります。

3月24日には本校音楽部の定期演奏会がありました。当日は本当に数多くのお客様にお越しいただき、演奏する部員達にとって大きな励みになったものと思います。ご来場、ありがとうございました。

演奏会自体も、様々な音楽ジャンルから成る良く考えられた構成で、部員たちの思いが伝わる素晴らしいものでした。当日配布されたパンフレットの前田部長からの「ご挨拶」には、多くの方々への感謝の言葉が綴られていました。彼らは日々の活動を通じて挨拶や返事、周囲への思いやりや感謝、自ら考え進んで行動するなど多くのことを身に付け成長につなげてきたはずです。

これもスチューデントサクセスの一つの現れかも知れません。

