

大学部活動における勧誘活動の重要性と現状の改善

Importance of invitation activity and the present improvement about university club activities.

1K03B0067 朝日 大二郎

指導教員 主査 中村好男 先生 副査 奥野景介 先生

緒言

私が早稲田大学に入学後、体育界水泳部に入部し初年度の成績は全国学生選手権総合4位。2年目が7位、3年目が8位、4年目が7位という結果であった。毎年総合優勝を目標に掲げ、部員全員が一生懸命練習に取り組んできたが他の大学に押され、不本意な結果で毎シーズンを終えている。早稲田大学水泳部は全国学生選手権において過去31回の総合優勝を成し遂げているが、現在は1992年以来13年もの間、総合優勝から遠ざかっている。では、早稲田大学水泳部の悲願である全国学生選手権で再び優勝する為には、どのような要素が必要となってくるのであろうか。水泳部の部員構成はスポーツ推薦と自己推薦入学者が中心となっている。そして、その推薦組が早稲田大学に入学する契機となった大きな要因が早稲田水泳部側からの『勧誘活動』である。私は他大学より圧倒的に少ないスポーツ推薦の定員ではなく、自己推薦でいかに優秀な選手を獲得できるかが、早稲田大学が全国学生選手権で優勝する基盤になるのではないかと考え、本論では勧誘活動の現状を把握し、そこから問題点を考察し勧誘システムの見直しに役立てたい。

早稲田大学水泳部調査

現在、早稲田大学水泳部の部員は50名で、その内36名が高校時代に優秀な成績を収めており、大学の推薦制度を利用し入学している。水泳部の部員が受験している推薦制度は、主に自己推薦とスポーツ推薦の2つであり、水泳部の部員構成はこの推薦組が中心となっているのが現状である。本調査は、現在在籍している早稲田大学の水泳部員でスポーツ推薦と自己推薦で入学した男子、女子は練習環境を学校に置いている2名を合わせた19名で実施し、どのような勧誘を受け、どのような志望理由で早稲田大学を受験したのかを把握し、問題点があれば、その後の改善策を打ち立て今後の勧誘活動に役立たせることを目的とする。

結果及び考察

早稲田大学水泳部の部員が早稲田大学を志望した理由は「早稲田大学」というネームバリューと就職に有利だからだと考える学生が15人と最も多かった。また学びたい学課・学部があるや、練習環境が整っている、学業と競技の両立ができると考えたからという意見が多かった。勧誘活動内容としては、本調査を実施した19名のうち13名が勧誘を受けており、勧誘を受けた時点で比較的興味を抱いてくれているようではあるが、それらは社会的に評価の高い大学だからという要素が非常に大きい。勧誘活動自体の内容としては強く印象に残っていないことが分かった。早稲田大学の強みを詳細に伝え、印象に残るような勧誘活動を行うことが課題となった。また、本調査では決め手があったと回答したのは14名で、大きく分けると文武両道ができる、練習環境・施設が整っている、勧誘されたからの3つであった。しかし高校生にその強みを伝えるためには見学や練習参加は必須であると考えられ、早稲田大学側で受け入れ態勢を整えることが必要である。入試制度に関しては自己推薦入試は確実に合格できるというものではないため、勧誘活動の延長として受験指導を行っている。この受験指導によって半数が不安を解消することができたが、半数が不安を持ったまま受験していることが分かった。高校生に的確な助言をできるよう工夫し、受験指導の内容を向上させることによっていかに高校生の不安を軽減させることができるかが重要となる。

まとめ

本研究は早稲田大学水泳部が競技力の向上を目指す上で、優秀な人材を獲得するための勧誘活動の実態を調査した。その結果、早稲田大学の持つ強みを活かす勧誘活動を行うことが重要であり、様々な改善点を克服するよう勧誘活動に力を入れ、優秀な選手を獲得することが、全国学生選手権総合優勝の土台となることが分かった。