

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2013年8月20日発行 編集・発行：中央教育研究所(株) 〒732-0811 広島市南区段原2-15-5 <http://www.chuoh-kyouiku.co.jp/>



中土井鉄信の「地域一番の繁盛塾になるための最強法則」 vol.18

＜原点回帰をすることの意味！＞

7月の終わり、久しぶりに（なんと22年ぶりに）小学校4年生（中学受験コース）の国語の授業をしました。事の次第は、私が発行しているメルマガ「塾経営の戦略・戦術」に詳しく書いたのですが、顧問先の教師に「これが学習塾の授業だ!」と教えるために急遽、授業を担当したのです。教材研究をする間もなく、生徒一人ひとりの状況も把握しないまま行った授業でしたが、顧問先の教師の皆さんに、学習塾の授業のポイントは理解していただいたと思います。この時に私が感じたことは、学習塾の原点とは何かということです。顧問先のあまりにも面白くない授業を見て、ふとこんなことが思い浮かんだのです。

学習塾の原点、それは、「学校とは違う」ということ。この1点です。「何が学校とは違うのか」というところが、私たちにとって非常に重要なことです。私が考える学校との違いは、以下の点です。

1. 授業を子どもの側に立って行っているか。(顧客志向の商品)
2. コミュニケーションを子どもや保護者のセルフ・エスティームを高めるために行っているか。(顧客志向のサービス)
3. やる気の評価する側ではなく、やる気を引き出す側として行動しているか。(顧客志向の商品とサービス)
4. 保護者に説明責任を果たしているか。(顧客志向のサービス)
5. 日々革新を意識しているか。(顧客志向の行動)

そもそも学習塾は、学校制度がなければ存在しません。学校制度が子どもや保護者に不安を喚起し、その不安の解消を求めて、学習塾に子どもたちがやってきます。そういう意味で、学習塾と学校とは、切っても切れない関係にあるのです。しかし、だからと言って、学校と同じような意識や感覚であったら、学習塾の存在価値はありません。学校以上に子どもや保護者の側にいなければならないのです。なぜならば、子どもや保護者は学校制度の

不安を解消しようと思って学習塾にやってくるのですから、学校と全く同じでは意味がないのです。

それでは、上記の5点を簡単に説明します。

まず、1項目の授業についてです。

学校の授業は、教えることに主眼をおきます。子どもたちが理解しようがしまいが、お構いなしなのです。つまり、教師は、ただ教えることのみが重要なことなのです。ですから、教師は授業をプレゼンテーションだとは思っていないのです。プレゼンテーションとは発表内容を聴衆に理解してもらうために、工夫をしながら、演じるものですが、学校の授業はそのような意識では行われていません。(ただ最近、私も教育委員会に頼まれて授業研修をするようになって来ているので、大分、その辺の意識も変わってきました。先日も青森県に教頭研修に伺った際、そこの研修センターの副所長さんが、「今まで専門性を高める研修しか行っていなかったが、授業研修は、コミュニケーションスキルを中心にするべきだ」とおっしゃっていましたから)

それでは、学習塾の授業は、従来の学校の授業とどう違うのでしょうか。それは、子どもたちの理解を徹底的に追及するものでなければなりません。そのために、リズム・テンポ・スピード・間・たとえの巧妙さ・ストーリー性・参加性を意識した授業にしなければならないのです。

原点回帰 1

私たちは、学校の授業以上に面白い・興味の引く・ためになる授業を行っているか。

2項目のコミュニケーションについてです。

私が考えるコミュニケーションの目的は、相手の価値観を理解し、相手のセルフ・エスティームを高めること

です。しかし、学校のコミュニケーションには、その目的がはっきりしません。なぜならば、学校には、子どもたちが既にそこにいるからです。制度として子どもが集まってくるのが必然になっているからです。それに対して、学習塾では、「生徒は集める者」で、なおかつ「辞めていく者」という前提があります。ですから、コミュニケーションの目的が明確なのです。コミュニケーションをしっかりとっていかない限り、生徒は集まって来ませんし、集めた生徒も辞めていくのです。

原点回帰 2

明確な目的をもってコミュニケーションを行っているか。

3 項目のやる気に関するものです。

学校は、選抜機関なので、どうしても子どもを評価する立場になってしまいます。つまり、「あの子は、やる気がないから評価が低いのだ」という論理がまかり通ってしまいますが、学習塾では通りません。それは、学習塾の存在価値（不安解消を求めて生徒や保護者がやってくる）を思い出せば理解できます。学習塾としては、生徒にやる気がなければ、やる気になってもらうだけです。そのために、やる気を引き出す仕掛けを徹底的に考えて行っていくのが学習塾です。学校とは全く違う取り組みをする必要がここにあります。生徒のやる気を引き出すことに徹底的にこだわり続けるのが学習塾です。

原点回帰 3

生徒・保護者のやる気を徹底的に引き出す工夫をしているか。

4. 項目の保護者への説明責任についてです。

学校は、この感覚がほとんどありません。なぜならば、保護者から子どもを預かっているという感覚がないからです。制度として、子どもが学校に通ってくるのは、当然なことで、「保護者からの信託によって、子どもを預かっている」という意識がないのです。

これに対して、学習塾は、保護者から選ばれないような存在では、学習塾の存在価値はありません。ですから、保護者への説明責任は、しっかり行わなければなりません。保護者が信頼して自分の子どもをある特定の学習塾に預けているのです。預かったからには、学習塾は、説

明責任を果たすことです。ここを疎かにしている学習塾には、生徒は集まりません。保護者は不安になり、学校同様、信頼が置けないからです。

原点回帰 4

保護者に様々な形で説明責任を果たしているか。

5 項目の革新についてですが、これが、学校と学習塾では大きな違いかもしれません。学校の革新の主体は、教師であると思いますが（専門職なので）、それが、上手く機能しません。教師が革新的なことをしようと思えば、同僚教師や学校組織が許しません。学校というところがなかなか革新的なことが出来ない所以です。

しかし、学習塾は、革新の主体が、個々の教師にあるというよりも学習塾にあります。そして、革新の動機は、常に顧客満足です。学習塾は、革新的な行動をどんどん取り続けることで、成長して来たのです。またそうしなければ、競合他塾や学校行政の変化に負けてしまうからです。顧客志向に基づいた日々の革新は、学習塾の DNA のようなものなのです。

原点回帰 5

顧客志向に基づいた革新を行っているか。

夏期講習も終盤になりました。講習生の継続はもちろん、講習参加生が、満足をしているかどうかチェックをしながら、9 月以降の計画を詰めていってください。原点回帰を意識して。

【あとがき】

弊社の全国セミナー第 2 回個別指導塾集客実現セミナー「入塾率アップ! 入会面談・体験授業法」(東京 9 / 29・大阪 10 / 13・福岡 10 / 27) を開催いたします。問い合わせを入塾に結び付けるノウハウ満載です。是非、下記アドレスからホームページをご確認ください。

⇒<http://www.management-brain.com/2013/>

尚、本文中にある無料メルマガ「塾経営の戦略・戦術」を読みたい方は、下記のアドレスから登録ください。

<http://www.management-brain.co.jp/tutoringschool/extra>



前回から、低学年における効果的な指導法を考察しています。すでに、1「常に保護者を意識した指導」、2「他塾とは違うということが明確」について考えましたが、2の内容に言葉足らずの面がありましたので、今回は、この補足説明から始めます。

殊に反復学習を強要する塾や教室が多い低学年指導において、「本質を教える指導」が「他塾との違い」になる点をご理解頂けるかと思います。ですが、肝心なのは、何をもって「本質」というのか、です。

ではここで、公立中高一貫校が出題する適性検査問題を少し抜粋してみます。

- ・ $3/4(4分の3) \times 1/3(3分の1) = 1/4(4分の1)$ になる理由を説明しなさい。 (京都市立西京高等学校附属中学校)
- ・ 円の面積を求める公式、「半径 × 半径 × 円周率」について、なぜこの公式が成り立つといえるのか、図を用いるなどして説明しなさい。 (東京都立白鷗高等学校附属中学校)
- ・ 台形の面積の求め方を4通り考えて、それぞれ説明しなさい。 (石川県立金沢錦丘中学校)

意図的に問題を抜粋したと思われるのですが、ここに挙げたものは、公立中高一貫校が出題する適性検査問題のごくごく一般的なものです。無論、共通点は「説明を求める」です。

さて、弊社が「本質」と言う正体は、「こういった問題が解けるようになること」、これに尽きます。分数のかけ算を機械的に何問も取り組ませることを否定するつもりはありません。しかし、このような計算方法を採用根拠がわからなければ、それは真の意味で勉強とはいえません。

円や台形の面積を求める公式についても然りです。そもそも、「半径 × 半径 × 円周率で円の面積が求まるから、覚えておこうね」という指導しかおこなわれていないとすれば、それは思考の発展が何もない危機的状況だと言わざるを得ません。また、そもそも台形は、三角形2つ分、または平行四辺形と三角形の組み合わせ、または同じ台形を2つ組み合わせれば平行四辺形になるのですから、台形の面積の公式を覚えることにさほど意味はありません。

余談ですが、2003年の東京大学前期理科系の入試で、「円周率が、3.05よりも大きいことを証明せよ。」という問題が出題されました。おそらく、当時の学習指導要領で、円周率を3にしたことへのアンチテーゼだったのでしょう。どの予備校も「やや難」と問題レベルを評価したように、一般的には取り組みにくい問題という評価がなされました。しかし、東京大学の温情ともいえる「3.05」という中途半端な数の特性を活かせば、難しい問題ではありません。

いずれにしても、円周率は3.14という知識しかない受験生にとっては、これが数学IIで学ぶ三角関数の問題であることさえわからず、まったくのお手上げ状態だったと推察されます。くり返しますが、「半径 × 半径 × 円周率で円の面積が求まるから、覚えておこうね」という指導は、こういった問題でお手上げ状態になる子どもを量産しているにすぎません。

なお、この問題は、中学レベルでも多少無理をすれば、三平方の定理を用いて計算で解くことが可能です。また、小学生であっても、A4版やB4版の方眼紙に大小さまざまな四分円をかけば、定規を使って円周と直径の比は、円の大きさを問わず3.1…という3と4の間にある特定の値に収束するという事実を実感できます。

手前味噌になりますが、弊社が主催する、公立中高一貫校対策「一貫模試」「首都圏一貫模試」は、「本質」を問う問題を出題し続けています。さて、2の内容の補足説明に余談が加わり、長くなってしまいました。残る3つ目は簡単にまとめましょう。

3 「漢字力・語彙力の強化」

低学年の指導に際して重視すべきことが、漢字力・語彙力の強化です。語彙力とは、「～せざるをえない」といった言い回しや、「有頂天になる」といった感情語、「とりわけ」といったやまと言葉、「バロメーター」といった外来語などのあらゆることばを包含した総称です。ここでは、漢字力に絞って考えますが、小学1年で習う漢字はたったの80字、小学2年で160字、小学3年で200字です。合わせても440字にすぎません。この中には、一、二、三という漢数字まで含まれています。絶対量が不足しているのは言うまでもありません。

ヘレン・ケラーの家庭教師、アン・サリヴァンは、「見えない、聞こえない、話せない三重苦の彼女に必要なのは言葉なのよ。言葉が彼女の世界を広げるのよ」と言ったと伝えられています。しかし、言葉が世界を広げるのは、何もヘレン・ケラーだけではありません。ローマ字が読めない子どもは、「DAISO」という文字は何かのマークにしか見えませんが、ローマ字が読める子どもは、「ダイソー」という100円ショップの店名が書いてあると認識できます。やはり、多くの言葉を知っているというのは、それだけ高尚なことなのです。