

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2019年7月20日発行

編集・発行:中央教育研究所(株) 〒730-0013 広島市中区八丁堀15-6

<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.89 <生徒のモチベーションのボタンを押す指導>

今となっては昔のことですが、進学塾では、生徒が鉢巻を巻き、講師が竹刀を持って授業を行っていました。今では想像もできないようなスパルタ的な指導が、講師によって行われ、その指導に生徒たちはついてきました。講師にとっては、それはそれは、楽な指導をやっていた時代だったのです。

しかし、時代が変わり、昭和から平成になり、そして、令和になった現在では、そんな授業風景は、全国のどこの学習塾でも、全く見られないものになりました。

パワハラ・モラハラ・セクハラと時代と共にハラメントに対する意識が変わり、生徒や保護者の価値観も大きく変わり、生徒のモチベーションのボタンが変化した結果だと思いますが、今やスパルタではことが上手に進まない時代になったのです。

良い学校、良い職業を得るためには何でもした時代から、自分が納得しなければ何もしない時代になってしまったのです。つまり、以前は、モチベーションのボタンがわかりやすかったものが、今ではモチベーションのボタンが多様化して、わかりにくくなっているのです。生徒が100人いれば、100種類のモチベーションのボタンがあると言っても過言ではありません。そこで、今回は、生徒のモチベーションのボタンを押すための基本的な考え方について考えます。

### § 1. モチベーションの構造

モチベーション (=やる気) とはそもそも何でしょうか。モチベーションとは、行動を引き起こす「もと」になるものです。モチベーションが高い状態では、自ら進んで行動を起こす可能性が高まります。生徒の場合、この行動が「学習」になります。生徒が自ら進んで学習という行動を起こすために、彼らのモチベーションを高める活動を行っていく必要があります。

行動を引き起こすためには、二つの要素があります。「動因」と「誘因」です。「動因」は、人間の内部にある行動しようとする意欲 (動機・欲求・衝動・不充足感) のことで、内発的動機付けといわれるものに関連します。一方、「誘因」は、外部にあり、行動を方向付け、惹きつけるもので外発的動機付けといわれるものに関連します。

例えば、「自分の将来のためになるから勉強する」というのが「動因」 (=内発的動機付け)、「テストで100点を取ったら、1,000円のお小遣いがもらえるから勉強する」というのが「誘引」 (=外発的動機付け) です。これら、内部 (内発的動機付け) と外部 (外発的動機付け) が合わさって行動になっていきます。

一般的に内発的動機付けがあったほうが、(自分の内部にあるものなので) やる気は持続します。外発的動機付けは、いわゆる「エサ」が与えられた状態ですから、効果は単発的で持続しません。また、外発的動機付けだけで動かそうと思うと、エサのレベルが上がらないとモチベーションが高まらないという

ことになってしまいます。前述のお小遣いの例の場合、これを長く続けると、1,000円では満足しなくなり、モチベーション維持のために2,000円、3,000円と金額を上げなければなりません。

さて、今後、選ばれ続ける塾になるためには、生徒の動機付けの強化を徹底する必要があります。塾では、授業をはじめとした学習指導が主サービスになるのですが、勉強を教えること以上に「やる気を引き出す」ことを主眼に置くべきです。そのために月謝をもらっていると考えましょう。やる気を起こさせるのは別物で、勉強を教えることが主眼だと考えるとこの時代は、厳しい競争に勝てないかもしれません。

単に授業を行うのではなく、「生徒のやる気を引き出す授業を行う」ということです。生徒面談を行うのが目的ではなく、やる気を引き出すために生徒面談を行うのです。内発的動機付けを高めるような取り組みを徹底して行ってください。つまり、すべての業務の目的は、「生徒のやる気を引き出すこと」にあるのです。

### § 2. モチベーション因子

では、次にモチベーションを左右する要素にはどのようなものがあるのか、3つご紹介します。

#### ①自己実現因子

これは、自己成長に関わる因子です。生徒に将来の夢や目標があるとモチベーションが高まります。生徒面談や進路面談では、将来の夢を確認して話を進めます。将来の夢を聞くと「ない」、「考えたことない」と答える生徒が多いと思いますが、そのときは、「夢の仮設定」をします。

例えば、「夢はないのか。じゃあ、何をしているときに一番楽しい?」、「そうか、ゲームか。じゃあ、将来、ゲームに関わる仕事に就いたらどう?とらず、それを目標にしてみようよ」といった具合です。

仮の夢を設定し、「実現のためにどうしたらいいのか」、「毎日の勉強が夢の実現のためになっていること」を生徒に伝えます。

#### ②人間関係因子

人間関係が良好であるとモチベーションは高まります。生徒の場合、塾の先生との関係、塾での友人関係、家族関係、学校での友人関係の良好さです。

塾の中で、生徒が良好な人間関係を構築できるように、私たちが積極的に関わっていくことが重要です。

#### ③心理的因子

安定を重視する因子です。生徒が安心して存在できる場所で

## 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.89

## ＜生徒のモチベーションのボタンを押す指導＞

あることが塾の場合、重要です。「教室で居場所があること」と言い換えてもいいでしょう。「今日は誰と話ができるかな?」、「誰か声かけてくれるかな」などと不安に思わせることのないようにしなければなりません。

この3つの因子を現実化していくと、生徒のやる気が引き出せるようになります。

## § 3. やる気を引き出す

では、次に、やる気を引き出すためのアプローチについて考えましょう。やる気がある状態とは「セルフ・エスティームが高まっている状態」だと言えます。セルフ・エスティームとは、他人から重要だと思われると自分が実感することです。自己重要感・自己有能感などと訳されます。「他人から重要・有能だと思われる私は、きっと色々なことに挑戦しても上手くいくはずだ!」と思えるようになります。このころの構えがやる気を引き出します。

それでは、生徒のセルフ・エスティームを高めるためには、生徒にどんなアプローチをしていけばよいでしょうか。

## ①「制御体験」＝自らが何らかの行動を行い、それが成功した時の体験を思い出させる。

生徒面談の際、どんなに細かいことでも上手くいった体験を生徒に思い出させましょう。その成功体験を教師は認め、自信の源泉とします。悪い部分だけを指摘するような生徒面談はしないこと。

## ②「代理体験」＝他人の効果的な行動を追体験させる。

他人の経験から自信を持たせます。効果的なのが、先輩や卒業生の話です。似たような状況にいた先輩たちが、どのように困難を乗り越えていったのか、教師が積極的に語ってください。

## ③「言語的説得」＝課題の達成が可能であると言語的に励ます。

言葉で励ますのですが、その際、根拠もなく「できるよ」というのではなく、①のように過去の成功体験を用いて、「だから、今度も大丈夫だよ!」、「君なら出来るよ!」とアプローチしてください。

## ④「生理的状态」＝体調を考慮する。

部活で「本当に」疲れているのに、「頑張ってやれ」と言い過ぎてないでしょうか。

「よく来たな、無理するなよ」と労うことも時には必要です。本当に大変なときは、来たこと自体を認めてやりましょう。

## § 4. モチベーションを刺激する塾のコミュニケーション環境

それでは、最後に生徒のモチベーションを高める教室環境について考えてみます。

## ①個人の目標を常に意識させている。

生徒面談の際はもちろん、授業前などにも「君の目標は何?」という投げかけが定期的に行われているでしょうか。また、各

生徒の目標が教室や廊下に掲示されていたり、教室やブースに「目標達成に向けてがんばろう」のようなメッセージが貼られているという環境作りも大切なことです。

## ②個人を承認する機会が多い。

まず、スタッフが、生徒に元気良く挨拶をする、生徒の良いところや、よくできたところを伝えることが重要です。それを徹底しましょう。どれだけ生徒のことを見ているのか。授業日報や報告などで、確認してください。

## ③メンバーとの密接なコミュニケーション作り。

塾やクラスにいる個々の生徒同士のつながりを作ります。集団は授業内でそれができますが、個別指導はイベントを集団で行うことでつながりを作ります。また、授業後、教師や講師の周りに集まってきた生徒たちに対して、「A君の中学はどう?」、「Bさんの部活はどう?」などと、生徒に話を振って、その場にいる生徒同士をつなげる働きかけをします。

生徒同士のつながりが上手いかない生徒もいますが、その場合は、教師が生徒と良好な関係を築けるように積極的にこちらから働きかけます。無反応な生徒でも、内面では喜んでいたり、家庭では保護者に塾の話をしているものです。

## ④個人の努力を集団に反映させる。

個人の名前をさまざまな機会に貼り出しましょう。例えば、自習室を多く活用した「月間自習室王」、ルーチンの学習を頑張った「確認テスト満点王」などの掲示や、英検や漢検の級を道場風に貼りだしてみるなど工夫をしてください。

掲示だけでなく、塾通信でも積極的に名前を出して努力を讃えます。

生徒たちのモチベーションのボタンは、人それぞれです。色々な実践を行って、生徒たちのモチベーションのボタンを刺激していきましょう。生徒が生き活きる学習空間をぜひ、形成してください。

合資会社マネジメント・ブレイン・アソシエイツ  
教育コンサルタント 中土井鉄信

## 【編集後記】

2019年のMBAセミナー 第2弾 開催決定!

「人が集まる塾にするための集客・教務・広報(仮題)」

● 9/29 東京 ● 10/20 福岡 ● 10/27 大阪

【参加費(昼食付・税別)】

一般参加…10,000円

メルマガ「塾経営の戦略・戦術エキスTRA」読者…7,000円

※ MBA 塾経営革新メンバーの方は特別価格でご案内します。

★詳しくはこちら★ <https://management-brain.co.jp/>

中土井流の授業術を徹底伝授するストーリーミング動画

「生徒のやる気を引き出す教師の授業スキル」好評発売中!

「受容」「共感」「承認」をキーワードに、授業で興味や驚き、感動を与え、

生徒のやる気を引き出す方法をお伝えします。

☆詳しい内容紹介・ご購入はこちら☆

<http://management-brain.com/lp2>

# 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.53

2020年4月に高等教育の修学支援制度が始まります。住民税非課税世帯等の自宅外国公立大学生等には最大年額80万円を、私立大学生等には91万円を支給し、加えて授業料等を減免、等々という新しい制度。6月に予約採用の手続きが開始されましたので、皆さんの塾でも申請した生徒さんがいらっしゃるのではないのでしょうか。

ところで、大学生活には一体、どのくらいお金がかかるのでしょうか。

全国大学生生活協同組合連合会が毎年、「学生生活実態調査」を行っています。最新版を参考に全国の大学生の収入と支出について眺めてみることにしましょう。報告書には自宅学生と自宅外学生の両方が掲載されていますが、ここでは全学生の52.2%を占める自宅外学生についてだけご紹介します。

## ◇1ヶ月の生活費(支出合計)

年度	金額	年度	金額
2010	117,770円	2015	118,200円
2011	114,760円	2016	117,610円
2012	115,570円	2017	120,750円
2013	117,930円	2018	126,100円
2014	116,960円		

結構かかっているんですね。とくにここ2年は急増しています。これに加えて授業料等(国公立大標準額535,800円、29年度私立大平均文系933,499円・理系1,285,956円)と、新入生には入学金(国公立大標準額282,000円、私立平均文系231,811円・理系254,941円)も必要ですから、かなりの負担でしょう。

では、彼らはその生活費をどこで賄っているのか。主なものは仕送り、奨学金、アルバイトの3つですので、以下、順に記しておきます。

## ◇1ヶ月の収入(主なもの)

年度	仕送り	奨学金	アルバイト
2010	71,310円	26,740円	21,900円
2011	69,780円	25,350円	21,540円
2012	69,610円	25,380円	23,100円
2013	72,280円	24,050円	23,100円
2014	70,140円	24,210円	25,560円
2015	71,440円	23,270円	25,320円
2016	70,610円	21,260円	27,120円
2017	72,980円	20,190円	28,770円
2018	71,500円	20,530円	31,670円

仕送りは東日本大震災のあと少々減ったものの、9年間ほぼ変わっていません。奨学金は大きく減少傾向。このところ返済リスクの大きさが喧伝されてきているためだと思われます。アルバイトは増加。年を追って増えつつある生活費をアルバイト収入で補っているということになりますね。

余談になりますが、塾ではたくさんの大学生アルバイトが仕事をしてくれています。彼らがいなければ成り立たないビジネスとってよいかもかもしれません。彼らの生活もまた塾での仕事

がなければ成り立ちませんので、なんとかして双方が満足できるラインを探する必要があります。いたずらに利益を優先してアルバイト給与を抑えると、とんだしっぺ返しを食らうことになりますのでご注意ください！

仕送りについては興味深い数字が出ています。

## ◇仕送り金額の分布

年度	10万円以上	5~10万円	5万円以下
1997	62.5%	29.4%	7.8%
2000	60.4%	28.6%	10.4%
2003	52.0%	31.1%	15.9%
2006	45.7%	34.1%	18.5%
2009	34.3%	34.8%	22.7%
2012	30.3%	37.9%	26.8%
2015	30.6%	35.8%	24.9%
2018	28.4%	33.5%	23.0%

90年代には10万円を超える仕送りのある学生が6割以上いました。それが00年代に5割を大きく割り、18年には3割以下になりました。

なぜか？

理由は複合的なものですが、私は主因は四年制大学への進学率が上昇したためと考えています。

平たく言えば、お金持ちの子女だけでなく一般庶民の子どもたちが四年制大学に進学するようになったため、です。

四年制大学への進学率(過年度卒業者を含む)は以下の通りです。

## ◇四年制大学への進学率(過年度卒業者を含む)

年度	進学率	年度	進学率
1997	34.9%	2009	50.2%
2000	39.7%	2012	50.8%
2003	41.3%	2015	51.5%
2006	45.5%	2018	53.3%

一般庶民の家庭ではそうそうたくさん仕送りすることはできません。が、それでも大学に行きたい、行かせたいという生徒、家庭が増えたことが仕送り額減少の要因とみて間違いなからうと思います。

皮肉な見方をすれば、消費税増税と選挙対策、さらには憲法改正論議の促進という思惑で急造された新しい修学支援制度には、率直にいつかなり不備なところがあります。とはいえ、非課税世帯のみならず、それに準じた世帯の子どもたちにも適用される新制度は、今までより少しはマシ。

しかし、その内容はあまり周知徹底されていないようです。ベネッセコーポレーションがこの3月に行った調査によると、この制度を「知らない」と答えた高校生が45.3%、保護者が38.3%いたとのこと。塾通信などで積極的に報じていく必要があるのではないのでしょうか。

PS・コンサルティング・システム

小林 弘典