


CHUOH **TRY+ANGLE**
知っ得通信

2023年11月21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 <https://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.141
<退塾者を出さない生徒アプローチ>

皆さんは、退塾者が多く出る月をご存知でしょうか。当然、学年更新の時期が一番多いわけですが、その次に多い月は6月末か7月末、そして、11月末か12月末です。

退塾者は、結果が出た時、結果を出さなければならない時、決断をする時に出るものです。そして、その時、学習塾は、今まで生徒・保護者にどれくらいコミュニケーションをとってきたか、どういうコミュニケーションをとってきたのかが問われることになるのです。

それでは今回は、退塾者を出さない生徒アプローチについて、モチベーションの側面を踏まえて考えていきたいと思います。

私たちが何かを理解する時、一番手っ取り早い方法は、数式に置き換えることです。例えば、私たちの行動は、次の式で表すことができます。

行動 = 能力(スキル) × 可能性

この式からわかることは、生徒が学習に向かったり、態度変容をしようと頑張ったりするためには、2つの側面で考えることが大切だと言うことです。すなわち、能力(スキル)をどう高めていくかという側面と、可能性をどう高めていくかという側面です。学習塾は、生徒の態度変容を起こし、今まで以上に生徒が勉強に向かい、学校での成績や定期テストの点を向上させることが大きな使命ですから、生徒を

どう動かしていくのか、そのことに関心と興味を持たない限り、退塾者が定期的に出てしまうのです。ですから、まず私たちは、この公式についてしっかり理解することです。

モチベーションの理論としては、マズローの欲求5段階説が有名です。人間は、①生理的な欲求(快適な学習空間など)をクリアしたら、次に②安全の欲求(危険な状態や過酷な条件ではない安心できる要素など)を求め、それをクリアすれば、次に③社会的欲求(帰属意識など)を求め、次に④自尊の欲求(他人から承認行為など)を、そして最後に⑤自己実現の欲求(自己の可能性の実現など)を求めるものだという理論です。

この理論の①②の欲求は、現代では、ほぼどの学習塾もクリアしていると思いますので、行動を起こす欲求(可能性)を、③から⑤について考えてみます。

③の社会的欲求(帰属意識)は、まさに自分がどこに所属していて、誰とつながっているかという意識です。生徒が自分の通っている学習塾に強い所属感を感じられれば、大きなモチベーションになるということです。そのために、教師は、どういうコミュニケーションをとっていくか、どういう行動を取っていくかが、ポイントになります。たとえば、学習イベントを生徒を巻き込んで準備するとか、その準備の過程で、生徒一人ひとりの働きを評価するとか、また、定期テスト等の前回比較で頑張った生

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.141-2

徒の名前を教室に随時掲示するとか、そういう行為が、所属意識を高めます。そして、自分の可能性を強く感じます。

また④自尊の欲求は、私どもが口をすっぱく言い続けている「セルフ・エスティーム」に関わることで、教師が、生徒をどんどん承認していくことです。そのために、生徒の当たり前に出てくる点を承認してください。自尊の欲求=承認の欲求ということです。生徒は、承認されればされるほど、自分の可能性を強く感じるようになります。

最後の⑤の自己実現の欲求は、自分の目標を実現したいということです。この、「スキル×可能性」が強く自覚されれば、自ずと自己実現に向かって進むようになるのです。そういう場が塾の中になれば、生徒は、簡単にはやめないのです。

私たちは、生徒に声をかけるだけではダメなのです。生徒が行動を起こすような力を与えるために、コミュニケーションを取るのです。相手の価値観や感情を理解するだけではダメなのです。その理解を通して、相手が行動を起こすような言語的報酬を与

えることなのです。心の居場所を確保し、生徒自身が自分の可能性に気づき、何かに向けて行動を起こしていくように、促していく。私たちは、そのためのコミュニケーションを取ることで、それが、退塾防止につながっていくことになります。

退塾が多くなる時期です。ぜひ、言語的報酬を生徒たちにどんどん与えてください。

【編集後記】

12月3日(日)開催！【中土井×小林由香氏ジョイントセミナー】

入会面談、入会ガイダンスで、保護者が感動して
入会手続きを取ってしまうマル秘コンテンツ！

保護者の目がシビアになり、入会に至るまでの吟味が非常に強くなる昨今、もう今までと同じような入会説明、体験授業では、生徒を集めることが難しくなるかもしれません。

今回のセミナーでは、入会の決め手となる説得力を高める方法をお伝えするとともに、保護者が感動し、入会率を圧倒的に上げるコンテンツを皆様に公開します。

保護者からの、「うちの子は先生にお任せします！」の言葉を勝ち取るために、そして、来期の新年度募集の準備として、ぜひ皆様ご参加ください。

▼詳細とお申し込みは下記 URL にて▼

<https://management-brain.net/mbaseminar02/>

▼開催概要

日時：2023年12月3日(日)

時刻：10:00～13:30(開場 9:50)

費用：3,300円(税込) ※参加者特典付き

会場：オフィス東京(JR東京駅八重洲口 徒歩5分)

塾まるごとネット
Jukumaru 厳選

教室家具・備品

「教える×学ぶ」空間に
『安心+安全』を。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.105

生来、出不精です。そこにコロナ禍3年半の日常が加わって、全くと言っていいほど外に出なくなりました。11月3日から始まったこの連休も外出する気になれず、家に籠っていわゆるネットサーフィンの毎日。おかげでちょっと古いかもしれませんが、面白い調査結果を見つけましたのでご紹介しましょう。

LINEリサーチが昨年2月17日に「イマドキJKDK事情 / 塾・予備校を利用している高校生はどのくらい？ 将来の進路の相談はどうしてる？」と銘打ったアンケート調査の結果を発表しています（調査実施：22年1月18日、19日 / 回答：高1生349人、高2生344人、高3生351人の計1,044人）。

<https://linersearch-platform.blog.jp/archives/39710718.html>

目に入ったのはまずは通塾率です。

「学校の授業以外の勉強として、高校生がやっているものは？」(複数回答/回答=1,044人)

	高1生	高2生	高3生
塾・予備校	29%	29%	34%

塾・予備校には通常の対面型だけでなくオンライン型も含まれています。

高校生の通塾率については、実はあまり正確なデータがありません。実感としてはこんなところだろうと思います。ただし、調査の実施が年内入試終了後の1月ということを見ると、年間を通じた高3生の通塾率はもう少しポイント高いのではという気がしています。

*長野県教委調査によると、22年度の全日制高校生の通塾率は1年生16.4%、2年生18.0%、3年生19.8%。また、文科省「子どもの学習費調査」(2021年度)によると、公立高校生の通塾率は33.2%、私立高校生の通塾

率は38.3%。長野県調査は5月1日現在、文科省調査は21年度の1年間に「通塾に関して交通費等を含め1円以上支出した者の割合」。

どんな理由で塾に通っているのかも調べています。

「塾・予備校を利用している高校生に聞いた！ 利用する理由は？」(複数回答/上位5つ)

◇高1生 (回答=101人)

- 自宅以外の勉強場所として利用できるから … 41.6%
- 学校の定期試験対策のため … 41.6%
- 苦手科目を克服したいから … 36.6%
- 学校の授業に遅れないため … 35.6%
- わからないことをすぐに質問しやすいから … 34.7%

◇高2生 (回答=99人)

- 苦手科目を克服したいから … 45.5%
- 自宅以外の勉強場所として利用できるから … 42.4%
- 授業内容や説明がわかりやすいから … 40.4%
- 受験や志望校に関する情報が得られるから … 38.4%
- 勉強する習慣がつくから … 36.4%

◇高3生 (回答=118人)

- 自宅以外の勉強場所として利用できるから … 44.9%
- 受験対策が充実しているから … 40.7%
- 受験や志望校に関する情報が得られるから … 31.4%
- 講師や先生に、進路について相談ができるから … 30.5%
- 自分の目標やペースにあわせて勉強できるから … 25.4%

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.105-2

最近、「高校生は教えてもらうのが目的で塾に行くというよりむしろ、勉強できる場所を求めて塾に行く」と言われるようになりました。わたしも同じように感じています。

調査結果をみますと、そのことを裏付けるように「自宅以外の勉強場所として利用できるから」という回答が高1生と高3生でトップに、高2生で2位にきています。

高校生くらいになると、勉強しなければならないのは分かっている、ただ、自分1人ではどうしてもヤル気が出ない。塾に行けばみんな勉強しているからその気になれる、だから塾に！ということなのでしょう。

われわれ塾側もそうした高校生の気持ちをしっかり受け止め、充実した学習環境を用意しておくことが集客に繋がると考えなければいけません。

3学年通じて共通している回答はこれだけ。他は「苦手科目の克服」が高1生と高2生に、「情報が得られる」が高2生と高3生に共通しているだけで、残りは学年によって違ってきます。

少し強引にまとめておきますと、**高1生**は「定期試験対策」と「勉強に遅れないため」が来ていますから**学校での成績を上げるため**、**高3生**は「受験対策」「進路相談」が来ていますから**受験準備のため**、**高2生**はその両方が通塾の主な理由とあってよいでしょう。学年によって違う点は注意しておく必要があります。

この調査で一番興味深かったのは「相談相手」です。

「将来の進路のことを相談する？ その相手は？」 (複数回答/回答=女子523人、男子521人の計1,044人/上位5つ)

	女子	男子
母親	72%	57%
友だち	55%	44%
高校の先生	47%	42%
父親	36%	43%
同級生/クラスメイト	38%	31%

母親がこんなに多いというのにはちょっと驚きました。しかし、よく考えてみると22年に例えば17歳の高校生は05年に生まれています。仮にこの子が第1子だったとすれば、出産時の母親の年齢は平均29歳(厚労省「人口動態統計」)。彼女たちが18歳だった1994年の女性の大学学部進学率は20.9%、短大進学率は24.8%、専門学校進学率は19.4%。高専4年生まで含めた18歳女性人口に占める高等教育参加率は65.3%にのぼっています(文科省「各年度学校基本調査」から算出)。

ひと昔前とは全く違って、3分の2の女性がなんらかの形で高等教育を経験していますから、大学や短大、専門学校等々についてもかなり詳しいんですね。子どもたちが相談を持ち掛けるのもうなずけます。

そこで提案です。おやりになっているところもあるようですが、できるだけ定期的に保護者、それも母親をメインにしたミニサイズの教育・進学・受験説明会を企画してみたらどうでしょう。

将を射んと欲すればまず馬を射よ！

高校生を集めたいのであれば、まずは集中的に保護者を攻めるという方法もあるはずです。

PS・コンサルティング・システム
小林 弘典

