

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2017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 <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.69

<いつもと違う生徒面談でやる気を高める!>

読者の皆さん、冬期講習の在籍生への提案は順調でしょうか。私どもの顧問先では、在籍生の冬期講習の締め切りは11月18日か25日です。皆さんの塾の冬期講習の締め切りは、いつですか。まさか、12月になっていることはありませんか。もし、そうであれば、春期講習からは、2月中旬に締め切りを設定してください。

さて今回は、生徒面談について取り上げます。それも今回は「いつもと違う生徒面談でやる気を高める!」ことをテーマに書いてみたいと思います。

皆さんの塾ではどのような生徒面談が行われているでしょうか。

生徒面談の目的はいろいろありますが、一言でまとめると、「生徒のモチベーションを高めること」です。志望校合格に向けて、勉強に対する自信を持たせたり、学習へのやる気を喚起したりするのが生徒面談です。ですから、生徒面談でテーマとなるのは、当然、学習や進路のことになるではないでしょうか。主な話題は、以下のようなものが多いと思います。

- ・志望校の確認
- ・志望校合格のための内申点と入試得点の確認
- ・内申点の目標設定
- ・前回の定期テストの反省
- ・次回の定期テストの目標点数設定
- ・勉強方法の確認
- ・日々の学習相談
- ・学習全般に対する教師からのアドバイス等々

定期的に行われる生徒面談では、このような内容が語られるのではないのでしょうか。生徒も、「面談は勉強のこと・進路のこと」というイメージを持っていると思います。ところが、いつもこればかりでは、当然マンネリ化してきます。「また、勉強の話か」と感じる生徒がいても不思議ではありません。ただし、そうは言っても、「勉強以外にどんなことを話せば良いというんだ!？」と疑問に思われる先生もいらっしゃるかもしれません。

そこで、生徒のモチベーションを高めるといった目的を達成するために、いつも行われるこれらの内容ではない、異なる側面からアプローチする生徒面談を考えてみようというのが、今回のテーマです。

それでは、いつもとは異なる生徒面談について考えてみようと思います。まずご紹介したいのが、生徒の趣味や好きなことを共有する生徒面談です。

中学生の頃というのは、いろんなことに興味が湧くものですが、私の経験で言えば、「音楽」はその中でも最たるものの一つでした。ほとんどの生徒が好きな歌手やミュージシャンがいます。中には、自分で楽器を演奏する生徒もいました。

面談で、生徒から好きなミュージシャンを聴き出し、そのCDを借りたり、また、自分のお勧めのCDを貸して感想を言い合うというようなことをしていました。同様に、本が好きななら、好きな作家を聞いて、その本を借り、また自分のお勧めの本を貸したりもしました。

今でも覚えています、吉本という女の子がいて、ちょうど吉本ばなながデビューした時で、彼女は、吉本ばななの「キッチン」を私に、私は、吉本ばななのお父さんである吉本隆明の「共同幻想論」を貸しました。彼女は、私が貸した本は、「全くわからん!」と書いていました。

趣味からその生徒の意外な一面や性格が分かることもあります。音楽も本も一例ですが、このように趣味や好きなことを徹底的に聴き出し、それを共有することで生徒とラポール(心の架け橋)を築くことができます。特に初めての面談や、これから生徒とより深い関係を作っていこうという場合には有効です。「そんないい趣味があるなら、勉強も頑張れるよな!よし、じゃあ、今日は勉強の話はなしにしよう!」などと面談を進めます。生徒にとってこれは驚きです。通常、生徒面談と言えば決まって「勉強」に関する事だからです。このような面談を行うと、必ず生徒と仲良くなることができます。

生徒とラポールを築けば、多少、厳しい指導をしても、生徒は指導についてきてくれます。

「趣味なんて特にない!」という生徒もいるかもしれませんが、そういうときは「好きなこと」、「楽しいこと」を聞いてみてください。それを「共有」することがこの面談のポイントになります。生徒との関係を強固にしたいとお考えの先生には是非お勧めの生徒面談です。

次に、「生徒自身に自分の成長を考えさせる」という面談です。面談の流れは以下のとおりです。

1. 去年(以前)よりできていることを生徒に問いかける。
2. 生徒が言った内容に対して教師が承認をする。
3. 教師から生徒のでできているところを伝える。
4. この先の学習目標を決める。

まず、生徒に自分で去年(以前)よりもできていることを挙げさせます。「君が去年よりもできていると思うところを言ってみて。全然、遠慮しないでいいから」などと投げかけます。すぐには出てこない生徒が多いと思います。ここで教師は生徒が口を開くのをじっと待ってください。これが重要です。また、生徒から一つ出てきても、すぐに話を進めずに、「他には何かない?」と問いかけます。生徒が感じている自分の成長をとことん聴き出してください。そうしてから、「そうだね、よくできているね」、「そうか、君は自分自身の成長をそんなふうに感じているんだね」、「出来ていることがこれだけ増えているのは凄いな」と教師は「承認」をしていきます。決して「それは違うでしょ」と否定してはいけません。

違うと思っても、「君が自分でそう思っているのなら、これからもっとできるようになるね。期待しているよ!」というアプローチをしてください。

このように「自分でまず言わせる」というのがポイントです。これを行うことで、自分のやってきたこと(主に学習に関すること)を肯定的に考えられ、これからの活動を前向きに捉えることができます。

もちろん、中には、自分の成長を言えない生徒もいます。質問をして、待ってみて、それでも迷っている場合には教師が成長を伝えます。

「ああ、そうか、自分では気付いていないんだね。実は、先生から見ると、君は〇〇ができるようになってきているよ。それから××も成長したよね。自分ではどう思う?」というようなアプローチです。

こうして、この面談では勉強の目標まで決めます。「こんなに成長できたんだから、次はここまで頑張ってみようよ!」と自分の成長を「成功体験」として植えつけて、さらなる成長を促します。テストの点数だったり、志望校の選定だったり、日々の学習姿勢だったり、その生徒によって次への目標は異なりますが、どの生徒に対しても「自分のできていること」を下地にして、次のステップを目指してください。

次に「君はお母さんのことをどう思っているの?」と問いかける面談です。

中学生ぐらいになると、保護者と生徒の関係がスムーズでないことが増えます。これは、思春期特有のもので、多かれ少なかれ、どの生徒にも訪れるものなのですが、子どもは保護者の干渉を煩わしく思い、また、保護者は子どもの成長や変化が心配になり、つい口を出してしまいます。

私も経験がありますが、保護者面談のときに、「子どもが言うことを聞かなくて困っている」、「私が何か言うと、反発して困る」ということは本当によくあります。

こういう親子関係を改善していくことも、生徒が勉強に集中できる環境を作るという意味で、塾として非常に大切なことです。

さて、この面談での教師のスタンスは「生徒の味方」です。例えばこんな感じです。

「この前、お母さんと面談したけど、君のこと、お母さんはとても心配してたよ。でも、お母さん、君にとやかく言いつぎなんじゃないかと思って心配したんだよね。君は、正直、お母さんのことどう思ってる?」といった具合です。

このように問いかけて、生徒が保護者のことをどう思っているのか、たくさん聴き出します。おそらく、「もうちょっと放っておいてほしい」という意見が出るのがほとんどだと思います。「分かった、ここはお母さんに我慢してもらうように先生から言っておくから、君はあまりお母さんに突っかかるなよ」などと伝えて、面談を終えます。もちろん、保護者にこのことはしっかりと伝えてください。

こうして、二人の中を持ち、生徒にも理解を示すように促し、保護者にもちょっと我慢してもらうように言っていけば、保護者と生徒の両者からの信頼が厚くなります。生徒が家庭で安心して学習に臨める環境作りをするための面談がこれです。

さて、3つの生徒面談をご紹介しましたが、いかがでしょうか。全て、直接的な勉強にだけ絡めないで、間接的に「勉強の周辺」を確認していき、最終的には勉強する環境作り、生徒との絆作りに役立てる生徒面談です。

一つ目の趣味を聴く面談は、生徒との間にラポールが生まれて、教師の指示が生徒に届きやすくなり、結果、学習効果が高まります。

二つ目の自分の成長を確認する面談は、「先生が君のプラスになっているところをよく見ているよ」というもので、生徒のプラスの部分を引き出して、自分ができている部分の話題を深めていけば、必ず良好な関係になり、やはり、ラポールが生まれます。そして、生徒のセルフ・エスティームが高まります。

三つ目の親子関係に関する面談では、親子関係を修復することで、保護者から見れば頼りになる先生、生徒から見れば、保護者から守ってくれる先生だというポジショニングが得られます。

こうした意味で考えると、勉強に直結するような生徒面談はもちろん必要なのですが、時期と目的により、「学習環境」を作るような生徒面談をたくさん行うことが、勉強のことに直接触れる面談よりもかえって効果的なことが多いのです。

ここを意識して、社員だけでなく、講師・スタッフ全体が「勉強の周辺」を整えるような生徒アプローチを心がけていただければと思います。是非、実践してみてください。

【編集後記】

【「経営勉強会(大阪)」&「学習塾経営のための役立つセミナー」参加受付中!】

11月26日(日)大阪にて、「経営勉強会」を実施いたします。今回のテーマは「来期の募集と設計」。少人数でゼミ形式の勉強会です。

【詳細&お申し込み】

<http://www.management-brain.com/keiei-ippann.pdf>

12月10日(日)銀座にて、「学習塾経営のための役立つセミナー」を開催します。

中土井と、塾業界で活躍するゲストスピーカー2名が、設計・教務・集客の3つのテーマでお話いたします。

【詳細&お申し込み】<http://management-brain.com/jukuseminor/>

お問合せはコチラ→TEL045-651-6922

Mail: mailadm@management-brain.co.jp

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.33-1

大都市圏以外の地域の学習塾から、「生徒の中核である中学生の募集が思わしくない」という声が聞こえてきます。

言うまでもなくこれは子どもの数の減少によるものでしょう。

興味深い数値がありますのでご紹介します。

2007年と17年の、公立中学校3年生の通塾者数を比べたものです。中等学校前期3年生と義務教育学校9年生とを含んでいます。両年の5月1日に行われた「学校基本調査」の生徒数と、4月下旬に行われた「全国学力・学習状況調査」の通塾率(家庭教師を含む)とから算出しました。

(通塾率80%前後の国立中3年生と50%前後の私立中3年生は含まれていません)

ご覧のとおり、首都圏の埼玉、千葉、東京、神奈川、中京圏の愛知、関西圏の京都、大阪、それと沖縄の8都府県を除いて軒並み減少しています(全国では15,324人の減少)。

減少者数が多かった道県、減少率が大きかった県、増加者数が多かった都県、増加率が大きかった都県をそれぞれ5つずつ挙げておきましょう。

【公立中3生の通塾者数(人)】 ※(カッコは増加)

都道府県	2007年	2017年	減少数※
全国	659,688	644,365	15,324
北海道	25,890	21,887	4,004
青森	4,452	3,780	672
岩手	3,932	3,306	626
宮城	11,766	11,260	505
秋田	3,455	2,480	975
山形	3,592	3,410	182
福島	10,868	8,482	2,386
茨城	16,676	14,884	1,792
栃木	11,424	10,436	987
群馬	11,738	11,006	732
埼玉	41,143	41,888	(745)
千葉	32,566	35,388	(2,822)
東京	48,148	55,027	(6,879)
神奈川	44,559	51,549	(6,990)
新潟	11,955	9,940	2,015
富山	4,952	4,919	33
石川	5,005	4,772	233
福井	4,092	3,600	493
山梨	5,269	4,183	1,086
長野	10,815	9,997	818
岐阜	13,843	12,975	868
静岡	22,411	21,622	789
愛知	43,260	44,805	(1,545)
三重	12,025	11,244	781
滋賀	8,655	8,439	216

都道府県	2007年	2017年	減少数※
全国	659,688	644,365	15,324
京都	13,116	13,120	(4)
大阪	49,730	50,399	(668)
兵庫	33,423	33,415	8
奈良	8,829	8,274	555
和歌山	7,198	5,556	1,643
鳥取	3,245	2,689	556
島根	2,751	2,542	209
岡山	10,790	10,564	227
広島	14,410	13,769	641
山口	8,094	6,968	1,126
徳島	4,714	4,072	642
香川	5,930	5,859	70
愛媛	8,217	6,925	1,292
高知	2,546	2,213	333
福岡	26,115	24,793	1,322
佐賀	4,603	3,909	694
長崎	7,993	5,959	2,034
熊本	9,282	8,324	959
大分	5,540	4,882	658
宮崎	4,680	3,838	842
鹿児島	8,464	6,635	1,829
沖縄	7,860	8,179	(319)

【減少者数(人)】

県名	減少者数
北海道	4,004 人
福島	2,386 人
長崎	2,034 人
新潟	2,015 人
鹿児島	1,829 人

【減少率(%)】

県名	減少率
秋田	28.2%
長崎	25.4%
和歌山	22.8%
福島	22.0%
鹿児島	21.6%

(全国平均 2.3%)

【増加者数(人)】

県名	増加者数
神奈川	6,990 人
東京	6,879 人
千葉	2,822 人
愛知	1,545 人
埼玉	745 人

【増加率(%)】

県名	増加率
神奈川	15.7%
東京	14.3%
千葉	8.7%
沖縄	4.1%
愛知	3.6%

ついでですから17年春現在で通塾者数の多い都府県と少ない県も5つずつ挙げておきます。

【多い都府県(人)】

県名	通塾者数
東京	55,027 人
神奈川	51,549 人
大阪	50,399 人
愛知	44,805 人
埼玉	41,888 人

【少ない県(人)】

県名	通塾者数
高知	2,213 人
秋田	2,480 人
島根	2,542 人
鳥取	2,689 人
岩手	3,306 人

子どもの数が減れば高校への志願者数が減る、志願者数が減れば競争率が下がる、競争率が下がれば通塾率も下がり、通塾者数も減る——大都市圏から離れた地域ですでにこんな悪循環が生じているのは間違いないと思われます。危機的な状況と言っても過言ではありません。

個々の塾がここを乗り切るためにはどうすればよいのか。
選択肢はそう多くはないでしょう。

- ①地域トップ塾となって市場の独占を図る
- ②多少なりとも減少率の低い地域に進出または移転する
- ③通塾率の上昇が期待される高校部門や
幼児・低学年部門に注力する
- ④異業種への転身を図る

思いつくのはこの4つくらいです。

いわゆる第2次ベビーブームが終わり、全国の中学生数が減少に転じたのは1987年のことでした。ここから今日の少子化が始まっているわけですが、政府が「少子化担当大臣」を置いたのは20年後の2007年の8月でした。

常に遅きに失する政府が今頃になっていかに地方創生を唱えても、地方の子どもの数が増えていくとは思われません。

すぐにでも対策をお考え下さるようお勧めしたいと思います。