学びに新しい「挑戦」と「視点」を。 vol.209 2024年6月号

CHUOH 知っ得通信 TRY+ANGLE

2024年6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 https://www.chuoh-kyouiku.co.jp

MBA

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.148

＜アドラー心理学から生徒指導を考える！＞

読者の皆さん、夏期講習の時期になってきました。ここからお盆前まで、夏期の集客シーズンです。ぜひ、準備をしっかりして、臨んでください。

さて、今回は、生徒指導を考える際に、アドラー心理学を使って考えてみようと思います。

アドラー心理学の重要概念を今回は、３つ取り上げて考えます。

１．実存主義（自己決定性）

アドラー心理学では、人は誰でも自分の行動や態度を「自分で決められる」、「自分で決めている」と考えます。私たち自身の困った行動も、生徒の困った行動も、結果的に自分自身が、生徒自身が自分で選択した行動だと捉え、その責任を自分自身が、生徒自身が取る必要があると考えます。

例えば、生徒が宿題を忘れたために授業内で再度宿題をさせたとすれば、生徒が取らなければならない責任（宿題を忘れた責任）を教師が奪ってしまうことになります。また、生徒が宿題を忘れたことに対して、叱りつけ、結局「次回からやって来なさい」というところで決着してしまえば、今回の宿題忘れの責任は、叱られたことで取ったということになってしまい、結局、今回の宿題をやることの責任を回避したことになります。このように責任を回避された生徒は、次回も宿題をやって来ない可能性が高いのです。

それでは、どうすれば良いのか。生徒が自分の選択の結果に対して責任を取るようにするために、つまり、自分の課題に向き合えるようにするためには、課題の取り組みに対するルールを作っておくことです。

そして、一度決めたルールは、どんなことがあっても実行されなければならないと生徒と教師が合意を取ることです。例えば、「宿題を忘れたら、授業後、残ってやって帰る」とすれば、その通りにさせる必要があります。教師の感情や都合で、ルールが履行できないようであれば、ルールとして機能しません。さらに、生徒の取るべき責任を奪うことになることを肝に銘じる必要があります。生徒が自分の課題に取り組み、その行動の責任を生徒に取らせない限り、宿題を課す意味がないのです。良くも悪くも生徒の行動は、生徒が決めた行動だと捉えて、生徒自身がその結果の責任を取れるように促しましょう。

ただし、教師がめちゃくちゃな指示を出しているとしたら、生徒が宿題を忘れるという行動を引き起こした責任は、教師の行動にあるわけですから、その行動の責任を教師自身が引き受ける必要があります。生徒に責任を負わせるには、私たち自身がまず責任を引き受けることを心掛けなければなりません。

２．目的論

アドラー心理学とその他の心理学の圧倒的な違いは、この目的論です。アドラー心理学では、人の行動は常にある目的に沿って実行されていると捉えます。特に繰り返される行動には必ず意図があるのです。何度注意しても間違った行動を続けているのは、ある目的のために行動しているのです。これは、私たち大人も同じです。

それでは、目的を知ろうと「生徒に何で、そんな行動を取ったのか」と訊ねても本当の回答は得られません。なにせ、無意識にやっている場合が多いのですから。

目的を理解するためには、その行動の結果を観察すると推測できます。

例えば、生徒の何らかの行動に対して、教師が喜んだり、悲しんだり、イライラするとしたら、生徒の行動の目的は、教師を喜ばせることであったり、悲しませることであったり、イライラさせることだったりするのです。「何で、この生徒は、私をこんな気持ちにさせるのか？」と問うても無駄なのです。そんな気持ちにさせるのが目的なのですから。

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.148-2

素直でない子に、「なぜ素直でないのか？」と悩んでも無駄です。素直でないことで、教師に喧嘩を売ることが目的かもしれませんから。

ですから、子どもの行動の目的を理解し、子どもの罠にはまらないことが大切なのです。一度、罠にはまれば、ゲームのように何度も何度も同じことが繰り返されます。これでは、指導が成り立ちません。

何度も注意しても行動が変わらないのは、生徒の罠にはまっているのかもしれません。そんな時は、生徒と教師自身の対応を第三者の視点を持って俯瞰してみることです。今までとは違うアプローチを心掛けることです。人間の行動には、目的がある！そう理解しておいてください。この目的論は、人間観察の基本でもあります。忘れないように。

３．全体論

人の意思には葛藤や分裂はないとアドラー心理学は考えます。表面上、葛藤や分裂が生じているように見えても、常に一貫した文脈の中の行動なのです。言葉と行動が一致しないように見える時も、行動に視点を向ければ相手の意図が理解できるということです。

例えば、「宿題をやろうと思ったのだけれど、疲れて眠ってしまってできなかった」、「部活が忙しくて、どうしてもできなかった」と、宿題をやって来ない理由を生徒から聞くと、「疲れていて大変なのかもしれない」なんて思ってしまうかもしれません。

言葉は、「自分は、悪い人間ではない。やる気のない人間ではない」と自他に示しながら、結局、できない理由を掲げて、宿題（行動）をしないのです。これは、大人でもありますよね。

私たちの指導は、宿題をさせることです。ただ無理強いしただけでは、やり方がわからない生徒にとっては、効果的とは言えません。できない理由が言い訳であることに気づかせることが大切なのです。

以前、私が担当した生徒で、忙しさを理由に宿題忘れをした生徒がいました。そこで、その生徒のある典型的な一日を取材しました。食事に1時間、入浴に1時間使っていることがわかりました。そこで、それぞれ30分短縮するようにすすめ、1時間の時間を創りだしました。この1時間を宿題に与えるように話したところ、次回から二度と宿題を忘れることはありませんでした。まあ、私が恐ろしかったからかもしれませんが。できないと思っていることでもやりくりすれば、できることを具体的に示すことで、生徒に「できそうだ」という気づきが生まれる環境を創ることが指導者には大切なのです。人間は、色々な言い訳をしながら、自分を守ろうとするものなのです。無意識の防衛本能が、いつも作動してしまうのです。

今回は、アドラー心理学の人間理解を促す3つの柱を紹介し、生徒指導の場面に生かしていただければと思い、書きました。生徒を理解しないで、闇雲に生徒にアプローチをしても効果的でないことを理解していただけたでしょうか。生徒の心的構造を理解した上で、つまり、生徒の心的理解をするために、アドラー心理学の仮説を使って、状況に即した対応を心がけていただき、生徒の態度変容を実現しましょう。教育は、生徒の態度変容を促すプロセスなのですから。

【MBA 編集後記】

学習塾業界で最大級の会員数！
MBA が貴塾の安定経営をサポートします。

中土井による毎月のオンラインコンサルが
月6,600円から受けられます！

MBAの会員制度「MBA サクセスフォーラム塾を成功に導く勉強ゼミ～」では、中土井による会員限定のオンライングループコンサルや勉強会を毎月開催。その他、会員限定情報誌や音声データ等で、塾業界・教育業界の最新情報をもとに毎月、盛りだくさんのコンテンツをお届けします。

★「MBAサクセスフォーラム」の詳細や、
豪華入会特典はこちらから！★
https://management-brain.com/members_join/

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.112-1

ここ数年、大学入試が大きく変わってきているようですね。

とくに目立つのがいわゆる「年内入試」の拡大です。

改めて申し上げるまでもないでしょうが、年内入試とは「総合型選抜（旧ＡＯ入試）」と「指定校制学校推薦型選抜（旧推薦入試）」、「公募制学校推薦型選抜（同）」という３つの、年内つまりは12月のうちに受験が終了する選抜方法を一括してこう呼んでいます。

以下のデータをご覧いただきましょう。

国公私立大学（学部）への入学者数に占める年内入試での入学者の割合（%）

年度	国立	公立	私立	合計
13 年度	15.1%	26.2%	50.9%	43.8%
14 年度	15.0%	26.3%	50.2%	43.1%
15 年度	14.9%	26.3%	50.8%	43.7%
16 年度	14.9%	26.8%	50.8%	43.8%
17 年度	15.3%	27.0%	51.4%	44.4%
18 年度	15.7%	27.5%	52.5%	45.4%
19 年度	16.1%	28.0%	54.3%	46.9%
20 年度	16.3%	28.7%	56.6%	48.9%
21 年度	17.2%	30.0%	58.4%	50.4%
22 年度	17.0%	29.8%	58.3%	50.3%
23 年度	17.9%	30.3%	59.7%	51.4%

国公私立大学（学部）への入学者数に占める上記３つの方法での入学者の割合（%）です（文科省「国公私立大学・短期大学入学者選抜実施状況」／入学者数に「通信課程」「専門学科・総合学科卒業生選抜」「帰国生選抜」「外国人留学生」を含まず）。

2013年春から23年春までの間にこうした方法での大学入学者の割合が43.8%から51.4%まで7.6 ポイント上がっています。厳密には国公立大学の学校推薦は、大学入学共通テストを課す場合が多いので「年内入試」と言えるかどうか微妙なところですが、まあ、ここでは年内入試ということにしておきましょう。

割合ではなく入学者の実数を挙げておきます。

選抜方法別入学者数（人）

国立大学

年度	一般	総合	推薦	合計
13 年度	84,279	2,640	12,327	99,246
23 年度	79,766	5,744	12,015	97,525
差	-4,513	+3,104	-312	-1,721

公立大学

年度	一般	総合	推薦	合計
13 年度	21,866	567	7,205	29,638
23 年度	24,235	1,445	9,083	34,763
差	+2,369	+878	+1,878	+5,125

私立大学

年度	一般	総合	推薦	合計
13 年度	232,268	49,095	191,635	472,998
23 年度	195,049	85,204	203,375	483,628
差	-37,219	+36,109	+11,740	+10,630

合計

年度	一般	総合	推薦	合計
13 年度	338,413	52,302	211,167	601,882
23 年度	299,050	92,393	224,473	615,916
差	- 39,363	+40,091	+13,306	+14,034

10年の間に一般選抜は3万9千人減少、総合型は4万人増加、学校推薦も1万3千人増えています。

なぜこんなにも年内入試が増えたのでしょう。

主な理由は2つあると私は考えています。

1つは定員割れ大学の増加です。昨今、定員割れを起こしている私立大学が急増しています。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.112-2

定員割れを起こす私立大学の割合（%）

年度	調査校数	定員割れ校	定員割れ割合
13 年度	576	232	40.3%
14 年度	578	265	45.8%
15 年度	579	250	43.2%
16 年度	577	257	44.5%
17 年度	581	229	39.4%
18 年度	582	210	36.1%
19 年度	587	194	33.0%
20 年度	593	184	31.0%
21 年度	597	277	46.4%
22 年度	598	283	47.3%
23 年度	600	320	53.3%

ご覧のように昨年度、定員割れの私立大学数はついに半数を超えました（日本私立学校振興・共済事業団「各年度私立大学・短期大学等入学志願動向」）。

こうした大学、あるいは瀬戸際に近い大学が早めに入学者を確保したいのは当然ですから、専願での応募者の多い年内入試を活用しない手はありません。

もう１つは現役での入学を希望する志願者の増加です。これも以下の数字を眺めていただきましょう。

大学学部昼間部入学者に占める現役割合（%）

年度	現役割合
90 年度	65%
95 年度	67%
00 年度	78%
05 年度	79%
10 年度	84%
15 年度	80%

年度	現役割合
19 年度	79%
20 年度	80%
21 年度	81%
22 年度	82%
23 年度	83%

文科省「各年度学校基本調査」をもとに算出した大学学部昼間部入学者の現役割合です。

1990年代は3分の2前後だったものが 2000年代に７割を超え、最近は８割を超えています。

難関大学や難関学部は別として、近年は大学志願者の多くが現役で進学していることがお分かりいただけるでしょう。

「みんなが現役で行くから私も…」の時代になったということでしょうか。

ところで、このようにこの先も年内入試が拡大していくとしたら、学習塾はどう変わっていくんでしょうか。

私は当面、高校生の通塾率が上がっていくんじゃないかと思っています。

次のデータをご覧いただきましょう。

進学率からみる通塾率の変化

年度	全国の中3生通塾率	全国の現役大学進学率	長野県の現役大学進学率	長野県の高3生の通塾率
13 年度	60.1%	47.4%	38.0%	11.7%
14 年度	60.0%	48.1%	38.5%	12.6%
15 年度	60.7%	48.9%	38.9%	13.7%
16 年度	60.6%	49.3%	40.2%	13.8%
17 年度	61.2%	48.9%	39.0%	15.5%
18 年度	ー	49.7%	39.6%	17.3%
19 年度	ー	50.0%	40.1%	17.8%
20 年度	ー	51.1%	41.9%	17.5%
21 年度	63.4%	52.9%	43.6%	18.6%
22 年度	ー	55.3%	46.5%	19.8%
23 年度	60.0%	56.9%	48.4%	20.5%

ご存じのように高校進学率は 1970年代半ばに90%台の天井に達し、以降、90%を割ったことはありません（「学校基本調査」）。そうした全入状態が50年近く継続しています。

にもかかわらず、中３生の通塾率は現時点でも60%

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド　vol.112-3

台が続いています（文科省「全国学力・学習状況調査」／ブランクの年は未調査）。

成績上下何割かの生徒たちは「もっといい高校に行きたい」とか「落ちたら困る」という切羽詰まった動機から通塾しているのだろうと思いますが、成績中位ボリューム層の生徒たちはこれまた「みんな塾に行くから私も…」ということなのでしょう。

大学に関しても私は、同じことが起こるであろうと予想しています。

大学の場合はご覧のように進学率が順次上昇してきて、全国単位で言えばいまようやく、天井が見えてきたというところでしょう（大学進学率は全国・長野県ともに「学校基本調査」）。

とすれば、天井に達するまでは通塾率も上昇し、たとえ達してもしばらく通塾率は下がらないという状況が続くと考えても差し支えないのではないでしょうか。

蛇足ですが、長野県の例を挙げておいたのは同県以外に正確な高校生の通塾率（公立高校生）のデータが見当たらないからですが、進学率の上昇中は通塾率も上昇していくという格好の例だろうと思います（長野県教委「学校経営概要調査―高等学校編―」）。

ただし、注意しなければいけないのは、通塾率が上がっていくにしたがって塾もまた、変容を迫られるということです。

これまでの高校生対象塾のほとんどは「もっといい大学に行きたい」という難関大学志願者用の塾でした。

が、これから先、とくに需要が増えていくのはそうした塾ではなく、中位ボリューム層対象の塾、イコール年内入試志望者対象の塾ではないかと思われます。

当然、授業運営の仕方も変わってくるはずです。

その辺りを見極めたうえで、今後の展開をお考えいただければと思います。

PS・コンサルティング・システム
小林　弘典

塾まるごとネット
Jukumaru
https://jukumaru.net/

最新版を公開中！
ラインナップの確認・ご注文は
こちらから！