****成績が上がる勉強法



成績はどうやったら上がるのか。塾における永遠の命題とも言えるテーマが今回の内容です。今回は『成績が上がる勉強法』をテーマに原則的なお話をさせていただきます。

日本中の様々な塾、一斉指導だったり、個別指導だったり、ICTを駆使したような自立型指導だったりと、その形態はそれぞれですが、成績向上のために行っていることは概ね次のようなことでしょう。

『テキストを渡し、説明を行って、生徒に問題を解かし、間違ったところを指導する。宿題を出して、前回学習したことをチェックし、定期テスト前はその範囲の総合問題をやらせる。入試が近づいてきたら過去問などを使って入試問題に慣れさせ、生徒が分からないところの質問に答える。』と、大枠はこういったところではないかと思います。

生徒の成績が伸びている塾も、あまり伸びていない塾も、一見、同じような指導を行っています。ただ、成績を伸ばすことが得意な塾と、成績が伸びずに悩んでいる塾があるのも事実です。では、成績が伸びている塾とそうではない塾では一体何が違うのでしょうか。

私が思うに、**成績が伸びている塾の特徴は『生徒への指導に一貫性がある』**ということです。一貫性があるということは、**原則に従って指導を行っている**ということでもあります。反対に、生徒の成績が伸び悩んでいる塾は、原則をあまり意識しておらず、指導が場当たり的なものになってしまい、一貫性が保たれていないことが多いのではないでしょうか。

『原則』は目に見えません。従って、原則に則っていようが則っていなかろうが、表面上はさほど違いはありません。また、原則に従って勉強したからといって、全員の生徒の成績がすぐに上がるというわけではありません。テスト当日のコンディションや、生徒のメンタル上の課題なども成績に影響するからです。ただ、**1ヵ月、半年、1年…と時間が経つにつれ、原則に則って勉強しているのかそれとも場当たり的に勉強しているのかの違いは、非常に大きなものになってきます**。

カリキュラムやテキスト選定、宿題の出し方や、指示したことをちゃんとやってこない子の対応といった細かい各論はまた別の機会にお話させていただくとして、今回は総論としての原則を書いていきます。『ローマは一日にして成らず』ではないですが、『成績向上も一日にして成らず』です。西川きよしさんは『小さなことからコツコツと』と訴え続け、国会議員に当選しました。生徒の成績向上のためには、原則に則った小さなコツコツした改善が非常に重要になってきます。本誌が、貴塾の教務力向上の一助となれると幸いです。

**目次 （成績が上がる勉強法）**

【１】 成績向上にコミットする （2ページ）

【２】 どうすれば成績は上がるのか （4ページ）

【３】 正しいことを、適したやり方で、必死のパッチで頑張る （7ページ）

【４】 『正しいこと』を行う（その1 学習戦略の4つのフレーム） （8ページ）

【５】 『正しいこと』を行う（その2 テキストを選ぶ） （13ページ）

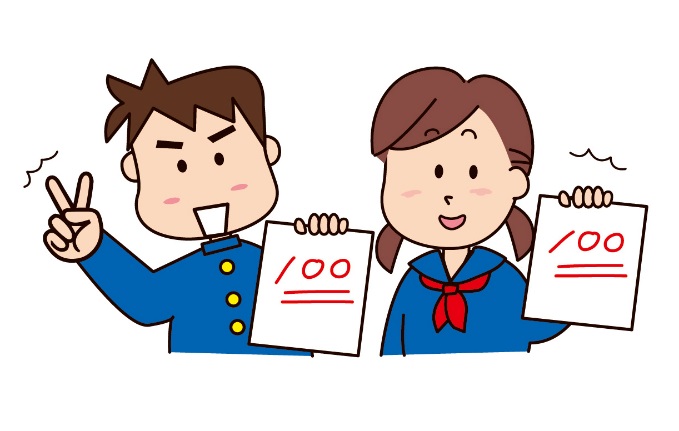
【６】 『適したやり方』で勉強する （16ページ）

【７】 『必死のパッチで』頑張る （17ページ）

付記 WEEK LETTERで使っている言葉の定義 （20ページ）

**【１】成績向上にコミットする**

**生徒や保護者が塾に求めていることは、ただ1つ『成績が上がること』です**。ここで言う『成績が上がる』とは単にテストの点が上がることだけではなく、受験生が第一志望の学校に合格することを含みます。広い意味で『勉強面での結果が出る』ことと捉えてください。



『いやいや、それだけじゃないよ。生徒や保護者によって、求めていることは様々だよ。例えば「分かりやすい授業」を求めている人もいれば、「自習室があること」を求めている人もいる。受験生の子は「進路指導」を求めるだろうし、「悩みを聞いてくれる優しい先生」が強く求められる場合もあるよ。小田原さん、そんな1つに決め付けるなんて、ちょっと乱暴じゃないの！』冒頭からさっそくお叱りを頂きそうです（笑）

例えば2つの塾があったとしましょう。Ａ塾はこんな評判です。『授業は分かりやすく、自習室もあって、進路指導はきっちりしてくれるらしい。悩みがあったらすぐに相談に乗ってくれるらしいけど、塾に通っている生徒はあまり成績が伸びていないみたいよ。』

それに対して、Ｂ塾の評判はこんな感じです。『授業はあまり分かりやすいとは聞かないし、自習室はないみたいだし、進路指導も特にやってくれないらしい。先生はあまり優しいという感じではないみたいだけど、塾生はすごく成績が上がって皆、1ランク以上レベルアップした高校に合格してるみたいよ。』

もし、皆さんが保護者の立場に立って、お子さまをどちらかの塾に通わせるなら、どちらの塾に通わせたいでしょうか？ おそらくほとんどの方がＢ塾を選択されることと思います。

歯医者さんを舞台にもう1つ。Ａ歯科医院は『先生がすごく優しくて、色々と詳しく説明をしてくれる。病院はすごく清潔で最新の治療機器を導入しているらしいんだけど、治療の腕はイマイチみたいで、すぐ歯を抜かれちゃうんだって。』

Ｂ歯科医院は『先生はあまり喋らず、ちょっと怖い感じで、病院もそんなに綺麗とは言えない。治療機器も少し古い、昔の歯医者さんなんだけど、すごく治療が上手で綺麗に直してくれるんだって。』

きっとＢ歯科医院を選ぶ人が多いことでしょう。２つの塾、２つの歯医者さん、それぞれ良いところもあまり良くないところもあります。Ａ塾・Ａ歯科医院の特徴は、プロセスにおいては良いところがあるものの、結果がダメなのです。結果とは塾だったら成績向上、歯医者さんだったら治療結果がそれにあたります。Ｂ塾・Ｂ歯科医院はそれとは反対に、プロセスには色々と改善すべき点があるものの、結果が評価されています。塾やお医者さんなどは、不安や悩み、痛みを持った人が訪れます。そういった**不安や悩み、痛みを持つ人たちのニーズの1番は、不安や悩み、痛みを取り除いてほしいということです**。**プロセスでどれだけ満足できても、結果が伴わなければ徐々に信頼は下がっていきます**。結果さえ出ればプロセスはどうでもいいと言っているわけではありません。ただ、『**消費者は結果を求めている**』ということを踏まえて、プロセスの改善を行っていかないと、その改善の方向が消費者のニーズから外れたものになってしまいます。**生徒や保護者は成績が悪いから、また成績向上を求めるから塾に来るわけです**。**全てのプロセスの改善は生徒の成績向上に紐付いたものでないといけないのです**。

甲子園に出場するような野球の強豪校と、県の予選の初期の段階でいつも敗退してしまう高校の違いは、何でしょうか。その違いは、ずばり『甲子園に出場する』『甲子園でベスト８に入る』または『全国制覇する』といった**高い目標のために今何をすべきか、ということを考えて普段の練習をしている**かどうかではないでしょうか。目標を明確にしてそのためには何をすべきかを考えるから、必然的に練習は厳しいものになり、チームはさらに強くなります。逆に、目標がはっきりしていないと『放課後に毎日野球の練習をする』というプロセスそのものが目的化してしまい、なんとなくのゆるい練習から脱却できません。これでは強豪校との差はさらに大きく開いてしまいます。『成績向上』というテーマも同じで、**『成績が上がるためには何をすべきか』を普段から掘り下げて考える習慣を付けておかないと、授業をすることや、宿題を出すこと、三者面談をすることといったルーチンの活動をすることそのものが目的になってしまいがちです**。

授業、宿題、三者面談といったルーチンの業務をじっくり行ってあげれば、生徒や保護者からのとりあえずの大きな信頼は勝ち取れるでしょう。しかし、授業を熱心に行っても生徒が頑張らなければ成績は上がりません。宿題を出しても、生徒が適した勉強法で取りくまなければ成績は上がりません。三者面談を行っても、生徒がその話を主体的に受け止めて努力しなければ成績は上がりません。プロセスを充実させることで、生徒や保護者からのとりあえずの満足を得てられも、もし近隣に『成績向上』がすごく得意な塾が現れたら、生徒はそちらのほうに流れていくことでしょう。

成績向上は複雑なプロセスの要素が絡み合い、その結果として成し得られます。例えるなら、食物連鎖に近いようなイメージです。ご存知の通り、食物連鎖は草食動物が植物を食べ、肉食動物が草食動物を食べ、バクテリアが動植物の死骸を分解して、それが植物の栄養になります。これらは連鎖しており、このチェーンのどこが途切れても機能不全を起こします。**成績向上も、単発のプロセスでうまくいくのではなく、一連のプロセスが連鎖して始めて達成するものです**。言い換えると、その連鎖のどこかが詰まると機能しません。成績が上がっている生徒は、単に授業を聞いているということだけではなく、単に宿題をしてくるということだけでもなく、また単に集中力があるということだけでもなく、これらの全体がシステムとして機能しているからこそ成績が上がるのです。

**成績向上にコミットするというのは、授業や宿題、チェックテスト、面談といったそれぞれのプロセスをばらばらで考えるのではなく、一連の仕組みとして捉え、その一連のシステムが成績向上にどう繋がっているのかを考えることです**。こういう思考で日々の小さな改善を行うことで、それは単にプロセスの改善ではなく、成績向上の改善になっていくのです。

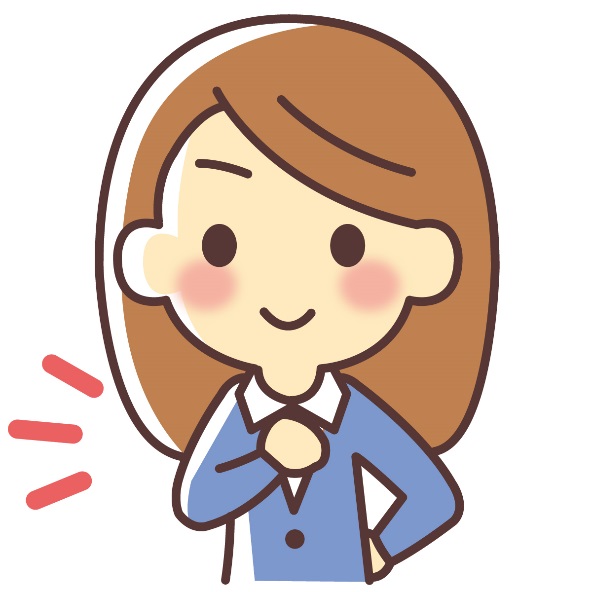
『結果にコミットする』のテレビコマーシャルでお馴染みのライザップはそのトレーニングが厳しいだけではなく、食生活の改善のサポートや、心が折れてしまいそうな会員のメンタルのサポートなど多岐に渡るサポートでダイエットを実現させます。司法試験で毎年素晴らしい実績を誇る伊藤塾の伊藤真 先生は、受験生の合格のためには『諦めてしまいそうな心をどうサポートするかが大事』と語られます。いずれにも結果に強くコミットされたうえで、そのプロセスの改善に注力されているスタンスが伺えます。単にトレーニング方法の改善だけに力を注いでいるようなトレーニングジムや、単に授業の改善だけに力を注いでいるような資格学校がもしあるとしたら、ひとたまりもなく負けてしまうでしょう。

重要な点なので繰り返します。**プロセスの改善は何事においても非常に重要です。プロセスの改善なく結果は向上しないからです**。**しかし、プロセスの改善は時にそれそのものが自己目的化し、結果のためにプロセスがあるという視点が置き去りになりがちです**。**プロセスはあくまで結果を出すためにあり、このプロセスと結果の因果関係を常に考えることが一番重要なのです**。ぜひ、貴塾の教務の活動がどのように成績向上に繋がっているのかを今一度見つめられることをお勧めいたします。

**【２】どうすれば成績は上がるのか**

そもそものお話をしますが、成績は『上げる』ものでしょうか。それとも『上がる』ものでしょうか。このテーマをどう捉えるかによって、成績向上のプロセスはずいぶん異なってきます。前者『成績は上がるもの』と定義するなら、その主体は生徒本人になります。反対に、後者『成績は上げるもの』とするなら、その主体は塾になります。

ひとつお願いをさせてください。『これまでのあなたの成功体験のシーンをいくつか頭に浮かべてください。』受験でも仕事でもスポーツでもダイエットでも何でもＯＫです。成功体験のシーンは浮かびましたでしょうか？そのうえで、ひとつ質問させてください。『その成功はあなたが成し得たのですか？それとも誰かがあなたを成功させてくれたのですか？』

おそらくお答えは前者だと思います。私たちは自分の人生の中での目標達成や成功の場面を振り返ったとき、それは『自分が頑張ったから成功できた』と思うのではないでしょうか。もちろんそれをサポートしてくれた人がいて、その人に感謝をされていることでしょう。しかし、私たちは分かっています。『**どれだけ他の人がサポートしてくれても、本人が頑張らなければ何ら成功には近づかない**』ことを。

成績向上も同じです。どれだけ塾の先生が必死に生徒の成績を上げようとしても、生徒が本気で頑張らないと結果は出ません。**本質的には先生が成績を上げるのではく、生徒が頑張ってその結果、成績が上がるのです**。

『結局、もったいぶっているけど、結論はそんなことなの？そんなの当たり前すぎるよ！』と思われた方も多いことでしょう。そうです、この結論は当たり前すぎるのです。当たり前すぎて説得力がないように感じます。生徒や保護者から『どうしたら成績が上がるのか？』という相談を受けることがあるでしょう。ただ、そこで当たり前すぎることを言うと『なんだか塾がノウハウを持っていないように思われたら嫌だなぁ』という思いになり、ついついちょっと難しいことを言いたくなるのです（笑）

『当塾はオリジナルカリキュラムを作り…』

『当塾は講師指名制度を導入していて…』

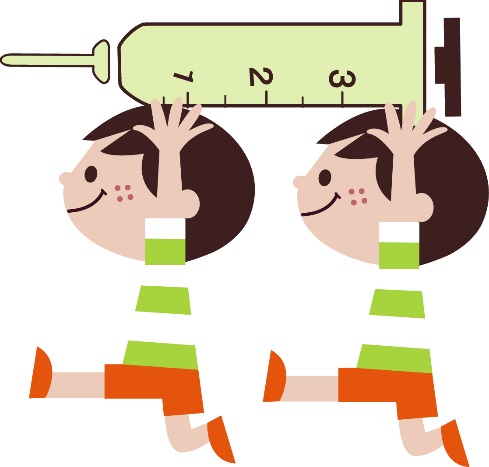
『当塾は生徒の学力分析のみならず、性格や思考特性なども分析し、よりその生徒に合った…』

様々なセールストーク、もちろん、これらは差別化のための重要な要素であり、セールストークに磨きをかけていくことは重要です。しかし、**どれだけオリジナルカリキュラムがあろうが、どの講師を指名しようが、どういった手法で生徒を分析しようが、生徒が実際に行動しなければ成績は上がっていきません**。

この点は入会面談などで生徒や保護者に強く伝えていくべきだと思います。生徒の成績が上がらない場合、保護者の中にはそれを塾の責任と捉え、厳しいことを言われる方もいます。『高い授業料を払っているんだから成績が上がってくれないと困ります。』

もちろん、塾としては生徒の成績が上がらない現実を謙虚に受け止めるべきです。しかし、必要以上の責任を背負い込み過ぎて、あまりペコペコし過ぎてしまうと、今後、生徒への指導性を発揮しにくくなり、かえって逆効果になることもあります。**本来、塾が頑張って成績を上げるのではなく、成績は生徒が頑張って上がるものです**。**塾はそのサポートなのです**。この点が、今回のテーマ『成績が上がる勉強法』のまず一丁目一番地です。

ただ、現実はどうかと言うと… 生徒がそこまで頑張らなくても塾が必死のパッチになれば、成績はちょっと上がってしまうのです。強要・強迫・強制をかけて生徒を追い込んでいく。テスト前には無理やりでも生徒を塾に呼びつけて、定期テストに出そうな予想プリントを使って、覚えるまで帰さない。定期テストの当日の朝に生徒を塾に呼んで、出そうな問題を丸暗記させる…etc

しかし、これって本当の意味での生徒の成績は上がっているんでしょうか？ 私はこのスタイルの指導（結構多くの塾さんが陥っているように思います）を見ると、オリンピックのドーピングを思い出します。結果を出すことにあせるがあまり、ルール違反のドーピングに手を出してしまう。ばれたときのリスクの大きさは言うまでもありませんが、もしばれなかったとして、選手本人は本当に幸せなのでしょうか？ 形としてのメダルは手元に残るのでしょうけれど、それは自分が努力して掴み取ったものではないことを何より自分自身が知っています。そのメダルに心からの達成感は感じられないのではないでしょうか。

勉強のドーピングも同じです。**やる気の源泉は自己肯定感です**。**自己肯定感の源泉は『自分が努力して手に入れた成果』や『自分が挑戦した努力』です**。テスト前にドーピングを受けてテストの点を上げたとしても、そこに深い自己肯定感は得られません。もちろん生徒が大きく自信をなくしていたり、または非常に低い点数しか取れず、勉強に対する最低限の前向きな気持ちすら失っていたりするようであれば、生徒の自信回復を目的として、短期的にドーピング的な対応をすることは意味があるでしょう。しかし、それはあくまで例外であり、原則としては**生徒が頑張った結果がテストの得点に表れるべき**だと思います。

もう1点、ドーピングをしないほうがいい理由を書きます。それは、**ドーピングで成績が上がると、生徒が普段の勉強を頑張らなくなる**ということです。『普段の勉強が大事！』と指導するからには、普段勉強していない生徒は成績が上がってはいけないのです。普段勉強せずにテスト前だけ頑張って成績が上がれば、生徒もそのことを学習し、次からも普段は勉強せずにテスト前だけ詰め込むような勉強のやり方を選択することでしょう。これでは現状維持が精一杯で、とてもそこからの大きな伸びは期待できません。中1や中2の頃の定期テストの対応は100歩譲って、これで何とかなったとしても、受験が近づいたときに大きく苦労するのは目に見えています。そのときになって勉強法指導を行っても、なかなか長い時間をかけて身についた生徒の悪い習慣は戻りません。**ドーピングで生徒の成績をなんとか維持することに慣れてしまうと、塾の教務力はじわじわと下がってしまうのです**。

ぜひ、**正攻法としての『成績向上の方法』に目を向けてみてください**。塾に来るだけで安心している生徒、塾では一応勉強しているけど家で全然勉強しない生徒、宿題を適当にやってくる生徒、こういった**『いい加減な生徒』にきちんと向き合うことが、地域で『あの塾はきちんと指導してくれる』という口コミの源になっていく**はずです。『急がば回れ』ではないですが、こうした正攻法の指導をじっくり継続することが、塾経営の一番の王道ではないでしょうか。

**【３】 正しいことを、適したやり方で、必死のパッチで頑張る**

前章で書いた通り『成績は生徒が勉強して、その結果上がるもの』ですが、『生徒が勉強する』ということを2つの側面で考えてみます。それは『**計画を立てたうえで勉強する**』という側面と『**必死のパッチで頑張る**』という側面です。『計画を立てたうえで勉強する』という側面は、さらに2つに分けて捉えます。『**正しいことをする**』という要素と、『**適したやり方で勉強する**』という要素です。

成績は生徒が勉強して、その結果上がるもの

計画を立てたうえで勉強する

必死のパッチで頑張る

正しいことをする

適したやり方で勉強する

必死のパッチで頑張る

**『正しいこと』、これは『何を勉強するのか』にあたります**。**学習における戦略であり、英語でいうとwhat to studyです**。具体的には、正しい科目、正しい学習領域、正しいテキスト、正しいペースで勉強しているなどがこれにあたります。

**『適したやり方』、これは『どのように勉強するのか』にあたります**。**学習における戦術であり、英語でいうとhow to studyです**。具体的にいうと、間違い直しをやっているか、解説を読んでいるか、覚える時間をとっているか、覚えたかどうかセルフチェックをしているか、音読して覚えているか、毎日時間を決めて勉強しているか、といったことです。

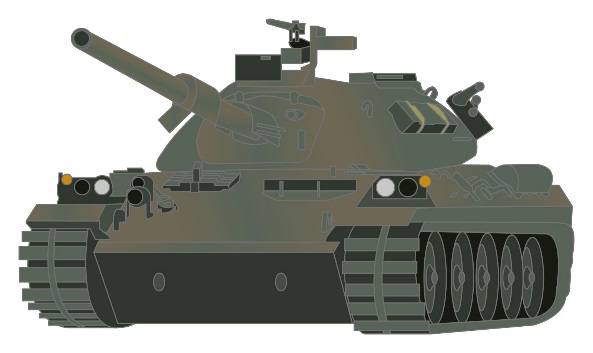
『必死のパッチ』ですが、私は大人になってから、初めてこの言葉が関西ローカルの表現であることを知りました。『パッチって何？タイツのこと？』と関西以外の先生は思われるかもしれませんが、そっちのパッチではありません（笑） 関西でだけで通じる『必死』の最上級表現とご理解いただけると幸いです。現場の時代、生徒を鼓舞する際に『必死で頑張れ！』というより『必死のパッチで頑張れ！』と言った方が、何か勢いがつく気がして私はよくこの表現を使っておりました。本誌でもこの表現を使いますが、関西以外の先生には『これ以上ないくらいに頑張る』くらいのニュアンスで受け取ってもらえたらありがたいです。

**この3点の要素、『正しいこと』『適したやり方』『必死のパッチで頑張る』が絡み合ったとき、成績は大きく向上します**。逆に言えば、この3つのバランスが悪いと成績向上はあまり期待できません。次章以降では、この3つの要素につき、1つずつ見ていきたいと思います。

**【４】『正しいこと』を行う（その１ 学習戦略の4つのフレーム）**

そもそもが戦争用語である、『戦略』『戦術』という概念が、ビジネスやスポーツなどでも大変多く使われているのはご存知の通りです。**戦略とは一言で言うと『戦争に勝つための計略』であり、戦術とは『戦闘に勝つための計略』です**。**戦略とは戦場の内外に渡る出来事であるのに対し、戦術とは戦場での出来事です**。**戦略とは戦争そのものに勝つための計略ですから、軍事的な内容に加え、政治や経済なども含んだ大局的なものになり、戦術は戦場における軍事的な内容に限定されます**。

『戦略』『戦術』を学習計画に当てはめてみると、**学習戦略とは、学習法に加えその他の観点も含めた、大局的な『成績が上がるための計略』であり、学習戦術は、学習法に限定された話と言えます**。

よく『戦術の失敗は戦略では取り戻せない』と言われます。学習においてもこれが当てはまります。どれだけ戦術の改善、つまり勉強法の改善を行ったとしても、戦略での失敗、例えば『使うテキストを間違えていた』『目指すべき目標を間違えていた』といったエラーがあると成績は向上しないでしょう。戦争で例えるなら、『そもそも相手と戦う武器を間違えていた』『そもそも戦う相手を間違っていた』というのが戦略のエラーですから、これを戦術で取り戻そうとしても無理があるのです。

細かい勉強法の改善に視点を持っていく前に、まずは**大局的に『正しいこと』が出来ているのかという学習戦略を見直すことが重要です**。この章では学習戦略についてお話いたします。一斉指導においては、原則カリキュラムに従って授業を進めているでしょうから、カリキュラムによって『正しいこと』は担保されていることかと思います。ただ、個別指導や自立型指導においてはカリキュラムをどう組み、いかに『正しいこと』に生徒が取り組めるかが重要になります（この章と次章では個別指導を念頭において述べていきます）。『正しいこと』を実践するための着眼点は以下の3点です。

**１、目標から逆算して何をすべきか考える（『とりあえず』『まず』を使わない）。**

**２、『現状』『目標』『期間』『マイルストンゴール』の4つのフレームで考える。**

**３、学習するテキストとその締め切りを決める。**

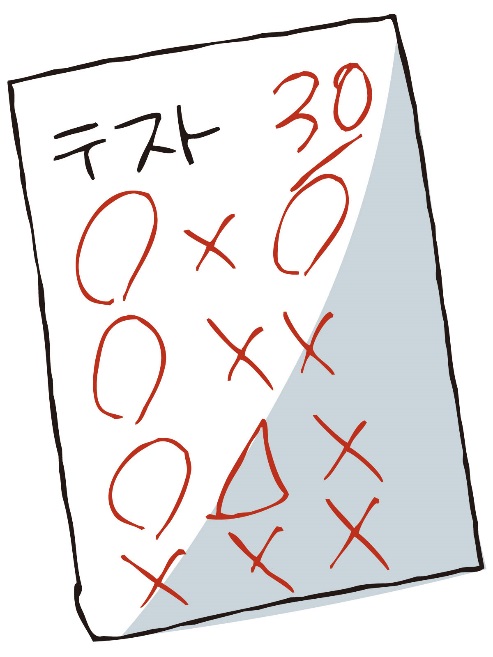
この章では、１と２をお話させていただき、３の『学習するテキストと締め切り』は次章でお話します。

学習計画を組む際に絶対にやってはいけないのは『生徒が困っているところ』や『分からないところ』『詰まっているところ』を聞いて、とりあえずその内容から指導を始めることです。個別指導の入会面談において、生徒が『○○が分からない』と言ってくれると、面談者は少しほっとして『よし、とりあえずその分からないところから始めよう』とやってしまいがちです。しかし、これは例えば医者がレントゲンも取らずに、また血液検査もせずに、患者さんからの『胸が痛い』という情報だけで処方箋を書くようなものです。非常に乱暴な診察であり、これでは治るはずの病気も治りません。

生徒からの情報を鵜呑みにして、とりあえず勉強を始めるのではなく、**『現状』『目標』『期間』『マイルストンゴール』の4点を明確にするところから学習計画作りを始めてください**。1つずつ見ていきます。

『現状』の分析のやり方は大きくは4点。1つ目は**模試結果や定期テストの結果、通知表といった成績帳票（データ一覧）を持ってきてもらうことです**。**客観的なデータですので信頼性が高く、合理的な計画が作れます**。成績帳票を提出されたにも関わらず、その分析が充分に出来ないようでは生徒や保護者からの信頼は得られませんので、データを正しく分析できるようトレーニングをしておくことが重要です。成績帳票の分析のやり方についてはまた別の機会にお話します。

ただ、この客観データでの分析には弱点が2つあります。1つは**生徒が成績帳票を失くしている、または持ってこないことが少なくない**ということです。もう1つは成績がある程度取れている中上位の生徒は得点や偏差値から正確な分析が可能なのですが、得点が100点満点中15点くらいの**成績がかなり下位の生徒だと、どこまで出来ているのかがよく分からない**ということです。テストでは記号問題も出題され、全く理解出来ていなくても、まぐれを含めて案外10～20点くらいは取れたりします。1学年前のことが分かっていないのか、いやもっと前の学年のことまで分かっていないのかがデータからだけでは分からない場合がありますので、**成績下位の生徒の現状をデータだけで分析するのはリスクがあります**。

『現状』の分析のやり方の2つ目は、**実際のテストの答案を持ってきてもらうことです**。これは先ほどの**成績帳票を使った分析より、具体的な分析が可能です**。英語であれば、スペルミスで点を落としているのか、語順が分かっていないのか。数学であれば計算間違いなのか、そもそも立式の段階で分かっていないのかといった、より詳細な分析が可能になります。ただ、これも弱点があり、先ほどと同様に**生徒が答案を用意できないという点**に加え、**答案だけでは平均点などの情報が分からないため、その生徒が相対的にどれくらい出来ているのかが掴みにくいという点**があります。また、答案用紙だけではどんな問題なのかが分からないので、**事前に生徒に問題用紙も持参するように伝えておく必要もあります**が、答案は持っていても『問題は失くした』という生徒もいて、まぁこれがなかなか大変です（笑）。

『現状』の分析のやり方の3つ目は、『**生徒に何が分からないのかを聞く**』ことです。『生徒に聞いた情報だけでカリキュラムを作るのは乱暴である』と先ほど書きましたが、生徒からの情報に意味がないというわけではありません。**生徒にインタビューをして、それと客観データとをミックスして現状を分析することが大事なのです**。ちょうどお医者さんが問診での情報と検査結果を合わせて、病名を診断するのと同じです。

『現状』の分析のやり方の4点目は、『**生徒に口頭でのテストをする**』ことです。特に成績帳票やテストの答案といった成績の結果が揃わないときには、私もよく口頭でのテストで現状を分析していました。どこまで分かっているのかを確認するための質問をいくつか行います。**聞き方を工夫して聞いてあげないと、生徒はそもそも何を聞かれているのか良く分からず、黙ってしまいがちですので注意が必要です**。私はこんな質問をよく行っていました。

『不定詞と動名詞って何が違うの？』

『知っている助動詞を全部言ってみて～』

『二次方程式の解の公式って何だった？』

『三角形の合同条件って覚えてる？言ってみて～』

と、こんな感じです。答えられなかったり、間違ったことを答えたりするようであればもう一段階手前の質問を行います。目の検査（Ｃみたいな記号を使ってやる、あの例の検査です）のとき、大きいのを指されたり、小さいのを指されたりして、どこまでが見えるのかを調べるのと同じような要領です。

****運用の注意を1つだけお伝えしておくと、**口頭でのテストでは、生徒が間違ってもそれを指摘しない**ことが重要です。これは授業ではありませんので、『正解』『不正解』ということを伝える必要はありません。生徒が答えた後で『それは違うよ！』とやっちゃうと、生徒は緊張して以降の質問に答えにくくなりますので注意が必要です。生徒が正答しようが間違っていようが、生徒が答えた後は『○○だと思うんだね。よし、次の質問に行こう！』くらいの受け答えで進行する形がいいでしょう。

こういった手法を使って、生徒が今何に詰まっているのか。過去においてどこまで遡ればいいのかといった『現状』が見えてきます。そして、次は『目標』を確認します。

**受験学年であれば志望校が、非受験学年であればその1年間の定期テストの点などが目標になるでしょう**。非受験学年の生徒であっても、どんな学校を志望校として考えているのかは聞いておいたほうがいいです。さらにその先、どんな仕事をしたいのか、どのような人生観を考えているのかといったことも聞いておくと、本人や保護者の価値観が分かり指導に活かせる場面があります。もちろん、中学生くらいだと将来に向けて具体的なビジョンを持っている生徒は非常に少なく、ぼんやりした回答しかもらえないことがほとんどですが、『こういった点もまた今後の三者面談などで話していきましょうね』と伝えておくことで、生徒や保護者は安心感を持っていただけることでしょう。

なかには、受験生であっても目標が定まっていない場合があります。その際は**志望校を1つに絞って聞くのではなく、ある程度の幅を持たせて聞いてあげるといいでしょう**。『もしこの1年必死で頑張って成績が大きく伸びて行きたい高校に行けるとなったら、どこに行きたい？』という第一志望校と、『残念ながらあまり成績が伸びなかったとしても、この学校よりもランクを下げた学校には行きたくないと思う、そのギリギリの学校はどこ？』という最低の志望校を聞いておくと、その生徒の目指しているゾーンが分かります。ちなみに、**志望校がはっきりしている場合でも、最低志望校について聞いておくと、今後の進路指導で役立ちますのでお勧めです**。

『現状』と『目標』まで来ました。残りはあと2つです。続いて『期間』ですが、ここでは**目標をいつまでに達成するのかの期間を決めます**。受験生は入試がありますので、今日から入試までの日数ということで自動的に期間が決まります。しかし、非受験生の場合は生徒や保護者に『期間』という概念がない場合が多く、この段階で、『いつまでに』ということをしっかり決めないと、なかなか成果が出ません。ダイエットの結果がなかなか出ないのは、いつまでに痩せるかを決めていないので『まぁ今日は飲み会だしいいか。また明日から頑張ろう』と実行をズルズルと先延ばししてしまうからです。人間は弱いもので、何をしたらいいか分かっていても締め切りを設定しないと動けないものです。**非受験生は入試という絶対的な締め切りがないので、いつまでに目標を達成するのかを明確にしておくことが非常に重要なのです**。

最近では大学受験浪人をする生徒が実に少なくなりましたが、**高3の生徒には、現役にこだわるのか、それとも場合によっては浪人も含めて第一志望にこだわるのかというスタンスは聞いておくべきでしょう**。浪人をするかどうかによって、期間が大きく異なってくるからです。

ここまでで、『現状』『目標』『期間』がはっきりしました。最後に『マイルストンゴール』のお話です。

マイルストンゴールについては具体的なイメージで捉えていただきたく、嵐高校を目指している二宮くんに登場してもらいます（笑） 嵐高校に行くには内申点として定期テスト80点くらいが必要です。実際は、各県の公立高校入試は、『内申点＋当日の入試の得点』で合否が判定されますが、ここでは話をシンプルにするために5教科の内申点のみを取り上げてお話します。今は中3になりたてのタイミングとします。二宮くんの現段階での成績（中2の学年末テスト）は以下の通りです。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 英語 | 数学 | 国語 | 理科 | 社会 | 5科計 |
| 二宮くん | 60点 | 60点 | 60点 | 60点 | 60点 | 300点 |

嵐高校に行くには80点×5科目で400点が必要ですから、今のままではかなり厳しい状況です。そこで二宮くんに、嵐高校に行くための目標点が定期テスト5教科合計400点であることを伝え、カリキュラムを組み、指導を始めていきます。ただ、目標点である5教科合計400点は一気にはなかなか取れません。現実的には、現状の300点が例えば次に320点になって、そして340点、360点…というように徐々に上がっていくことでしょう。

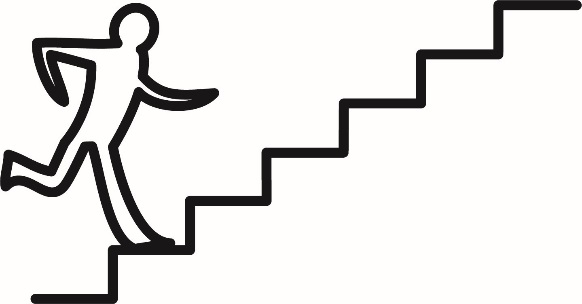
また全教科の得点が同時に上がっていくこともなかなかありません。『 5教科全部をみっちり頑張れ！』という指導方針ではなく、例えば『この時期は英語と数学に力を入れて、英語・数学が上がったら次は社会を重点的に…』といったように重点科目を絞った方針を作られることが実際は多いでしょう。

こういったことを踏まえて、**目標までの具体的な『未来予想図』を書いたものがマイルストンゴールです**（マイルストンは一里塚を意味します）。

例えば、二宮くんとの面談で『 1学期はまだ苦手意識の低い理系科目に重点を置き、夏休みで全科目の復習を行ったうえで、2学期に文系科目に手をつけ最終的に2学期の期末テストで5教科合計400点を狙う』という作戦を組んだとします。この状況を未来予想図としてマイルストンゴールに数字を記載していくのです。例えば以下のようになります。黄色い色を付けている枠が成績向上を狙って重点的に取り組む教科です（色が付いていない枠は現状維持を狙う教科です）。**数字で未来予想を行うと、文章で書く以上にその時期ごとに何を重点的に取り組むかがより見やすくなる**ことを感じていただけるかと思います。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| テスト | 英語 | 数学 | 国語 | 理科 | 社会 | 5科計 |
| 現状 | 60点 | 60点 | 60点 | 60点 | 60点 | 300点 |
| 1学期中間 | 60点 | 70点 | 60点 | 70点 | 60点 | 320点 |
| 1学期期末 | 60点 | 80点 | 60点 | 80点 | 60点 | 340点 |
| 2学期中間 | 70点 | 80点 | 70点 | 80点 | 70点 | 370点 |
| 2学期期末 | 80点 | 80点 | 80点 | 80点 | 80点 | 400点 |

マイルストンゴールの設定について1つ重要な点は、**現状から積み上げて考えるのではなく、あくまで目標から逆算して考える**ということです。『次のテストで、まずは10点上げようか』というように現状から加算していくと、最後の方にすごくギャップが残ってしまい、現実性があまりないような未来予想になってしまうので注意が必要です。『まず』『とりあえず』が禁句なのは前述した通りです。

マイルストンゴールのメリットを2つお伝えします。1つ目は、**未来の数字を予め書くことで、実際それに近い点を取れる生徒が増える**ということです（すみません、具体的な相関データを取ったわけではないのですが、肌感覚としてマイルストンゴールを設定している生徒とそうではない生徒では成績の伸びに大きく差が出ました）。具体的に自分の未来がイメージできることで、それに向けて頑張ろう！という生徒の気持ちが大きくなるのだと思います。

マイルストンゴールのメリットの2つ目ですが、残念ながら**成績がマイルストンゴールに達成しなかった場合であっても、生徒本人への振り返りを促しやすく、モチベーションの促進効果が上がります**。例えば入試までの期間がまだ長いような状況では、生徒は『次、がんばろう！』と漠然とは捉えるものの、なかなか切迫感をもちにくい。そんなときにマイルストンゴールを設定しておけば、切迫感、緊張感を伝えやすくなります。

トーク例（テストの得点が目標に届かなかったときの講師の対応の1シーン）

講　師：『君の目標点は80点、今回のマイルストンゴールは70点だったね。そして今回の君の得点は62点だ。8点のギャップが出た背景を一緒に振り返ろう。予定では、今回数学で70点を取って、次回は英語に力を入れる予定だったね。今回8点のギャップが出たということで、次に勉強する英語にも影響が出てくるよ。今回取りきれなかった数学は次回も重点的にやらなくてはいけないからね。今しっかり掘り下げないと、次に重点的に頑張る英語でも同じようにギャップが出るかもしれない。それが膨らんでくると最終的に志望校に届かないかもしれない。今回のギャップの原因をはっきりさせて、それを克服して次につないでいくことが大事なんだ。』

**マイルストンゴールとは最終目標を分解した小目標です**。これが機能することで、その時々の頑張りが最終結果にどのように影響してくるのかが初めて見えてくるのです。

**学習戦略の4つのフレーム（『現状』『目標』『期間』『マイルストンゴール』）は書面に残し、塾で管理するだけではなく、生徒や保護者にもお渡しすることをお勧めします**。添付資料として、そのサンプルと記入例をお送りします。運用としてはエクセルファイルに直接入力されてもいいですし、プリントアウトをされて、手書きで書かれてもいいかと思います。

**《添付資料：成績未来予想図（エクセルファイル）》**

**【５】『正しいこと』を行う（その２ テキストを選ぶ）**

前章にて、学習計画を作るうえでの一番大きな枠組みとして4つのフレームをお伝えしました。現状を確認し、目標を設定して、期間を明確にしたうえで、マイルストンゴールを設定する。これで、生徒の『未来予想図』が描けました。次はその予想した未来を現実化するために何を勉強するかを考えます。

具体的には使うテキストの選定です。なお、戦略と戦術の境界線は一般的に、はっきりと区分できるものではありません。テキスト選定は『どうやって目標（マイルストンゴール）を達成するか』という観点では戦略的ですし、『どうやって知識や解放を定着させるか』という観点では戦術的です。本誌では、テキスト選定までを学習戦略、決めたテキストを使ってどのように勉強するかを学習戦術と区分しておりますので、ご了承ください。

テキストの選定において、特に重要な点は2つです。

**１、インプット・トレーニング・アウトプットを踏まえてテキストを決める**

**２、テキストの終了期限を明確にする**

学習はその習熟の段階によって大きく3つに区分されます。

**インプット（入力）…知らないものを知る、分からないものが分かる**

**トレーニング（習得）…インプットしたことを出来るようにする、知識を覚える、解法を覚える**

**アウトプット（出力）…得点が取れる、総合問題が解ける、横断的な理解が深まる**

部活動をイメージされると、この3つの違いが明快かと思います。例えば野球部では、中1で入部したての頃は、監督から投げ方や打ち方、走塁の仕方などの基礎をじっくり教えてもらうことでしょう。この段階がインプットです。しかし、監督から教えてもらうだけでは上手くなりません。指導されたことを踏まえ、しっかり練習しなければいけません。この練習の段階がトレーニングです。インプットとトレーニングは原則セットで行われます。ただ、中3になり公式戦が近づいているのに、投げ方や打ち方といった各パーツの練習だけ行っているようでは試合に勝てません。その頃は、紅白戦や練習試合といった実践を通じて、チームの課題を明確にしていくことが大切です。そして課題が明確になったらその部分を掘り下げてさらに練習します。この実践練習がアウトプットであり、アウトプットを通じて見えてきた課題を再インプットすることでチームを強化していくのです。もちろん、筋トレやランニングといった基礎のトレーニングは試合直前まで継続して行われることでしょう。アウトプットの段階でもトレーニングはセットで行われます。これを整理すると以下のようになります。

**野球の場合のインプット・トレーニング・アウトプット**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **時期** | **インプット** | **トレーニング** | **アウトプット** |
| **中1～中2で公式戦までまだ時間がある段階** | **●投げたり打ったりパーツごとの指導を受ける** | **●指導を受けた領域につき、できるまで練習を行う**  **●基礎練習を行う** | **●特に行われない** |
| **中3になり公式戦が近づいてきた段階** | **●練習試合などを通じ明確になった課題を克服するためパーツごとの指導を受ける** | **●基礎練習を行う** | **●練習試合などの実践練習を行い、課題を明確にする** |

学習でも同じことが言えます。

**学習の場合のインプット・トレーニング・アウトプット**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **時期** | **インプット** | **トレーニング** | **アウトプット** |
| **中1～中2で入試までまだ時間がある段階** | **●単元ごとになぜそうなるのかを理解する** | **●理解できた内容を解けるようになるまで演習する**  **●英単語などの知識を覚える** | **●特に行われない** |
| **中3になり入試が近づいてきた段階** | **●模試や過去問などを通じ明確になった課題を克服するため単元の復習を行う** | **●英単語などの知識を覚える** | **●模試や過去問などの実践練習を行い、課題を明確にする** |

『物事を習得して結果につなげていくためのプロセス』の原則は、スポーツであっても学習であっても同じです。この原則に従って練習しないと野球部は勝てないように、この原則に従って勉強していかないと成績は向上しません。根性論だけでは越えられない壁です。

2点ほどお断りをしておきます。1つ目は上記の表は例えば中学校3年間を見据えて書いておりますが、これはあくまで枠組みを伝えるために書いているに過ぎません。例えば中1・中2であっても定期テストを目標とした場合は、定期テスト前にアウトプットを組み込まなければいけませんし、中3で入試が近づいてきても、例えばまだ数学が全単元終わってなく、初めて三平方の定理を学習するような場合は、中1・中2モデルのように、インプット・トレーニングを強化しなければいけません。

もう1点、認知心理学や教育心理学などで書かれているのは、インプット・アウトプットという2つの枠組みです。これにトレーニングを組み込んで3つの枠組みにしておりますが、トレーニングは、英単語などを暗記するという意味では、本来はインプットですし、知識定着のために、習った内容の類題を行うという意味では、本来はアウトプットに属します。インプット・アウトプットの2つの枠組みで捉えるのではなく、これにトレーニングを組み込んだほうが、成績が上がらない生徒のどこに問題があるのかが捉えやすかったので、現場時代から私はこの3つの視点で学習計画を組んでおりました。本誌でもこの3つの枠組みで書いております。

テキスト選定において重要なことは、**生徒にとって、今がインプットの段階なのか、トレーニングを重点的に行う段階なのか、それともアウトプットの段階なのかを見極め、その段階にふさわしいテキストを選ぶことです**。この3つの段階の中で2つ以上の要素を組み合わせることもあります。**生徒の現状の学力とテキストのレベルを考慮に入れて選定することはもちろん大切なのです**が、それに加えて、**インプット・トレーニング・アウトプットの段階を考えることが重要です**。

そして、テキスト選定において重要なもう1つの要素は『**そのテキストがいつ終わるのかを決めること**』です。非受験生であれば、使うテキストを決定して『学校より少し速く進む』や『学校進度にほぼ合わせて進む』といった学習ペースさえ決めておけば大丈夫なのですが、問題は受験生です。受験生の場合は、例えば基礎が詰まっているからということで1学年遡ったテキストを渡したり、2冊のテキストＡ・Ｂを渡し『Ａが終わったらＢをやろうね』というようにテキストの順番を決めたりするような場面が多くあることかと思います。

複数のテキストを使う場合は、いつ終わるのかを決めておかないと、ずるずると学習のペースが遅れてしまい、当初の目的が果たせないと言うことになりがちなので、注意が必要です。

添付にて、年間学習計画表とその書き方の記入例をお送りしますので、良かったらご活用ください。年間学習設計の詳細は別の機会に改めてじっくりお話します。

**《添付資料：年間学習計画表（エクセルファイル）》**

**《添付資料：年間学習計画表（記入例）（PDFファイル）》**

**【６】『適したやりかた』で勉強する**

この章では『どのように勉強するか』について、掘り下げて書いていきます。学習戦略として、現状・目標・期間・マイルストンゴールを設定し、使用するテキストを決めても、そのテキストをどのように使って勉強するかによって成果は変わってきます。**テキストの使い方や暗記の仕方、復習の仕方、時間の使い方などの全般が学習戦術の領域です**。

学習戦略においては『正しいこと』というように『正しい』という形容詞を用いました。『正しい』の反対は『間違った』です。目標達成を考えた際、間違ったことをどれだけ頑張っても、それはうまくいきません。それは例えば野球選手が大会で優勝するための練習としてサッカーボールを蹴っているようなもの。どれだけボールを蹴るのが上手になっても野球大会での優勝という目標には届きません。戦略は合理的かどうかを踏まえて、それが『正しい』のか『間違っている』のかという視点で考えるべきです。

しかし、戦術においては『正しい』という形容詞を使っていません。勉強の仕方については、推奨される方法はあるにせよ、それ以外の方法が必ずしも間違っているとは言えません。例えば、英単語の暗記においては、音読することがセオリーです。英語は表音文字だからです。しかし、中には『いや、俺は何度もひたすら書いて覚えるんだ！』と頑固な生徒もいることでしょう（笑） **生徒の性格や行動特性、これまでの習慣などもありますので、本人が納得しないのに無理やり勉強法を変えるより、その生徒のやりたいやり方を尊重した方が結果に繋がる場合もあります**。こういった背景から、学習戦術『どのように勉強するか』については、『正しい』という形容詞ではなく『適した』という形容詞を使っています。

多くの生徒は自分の勉強にやり方にルールを持っておらず、なんとなく場当たり的に勉強しています。例えば英単語の暗記であっても、日によって読んだり読まなかったり。計算問題でも日によって途中の式を書いたり書かなかったり。塾が伝える最適な勉強法を生徒が受け入れてその方法で頑張ってくれることが一番スムーズですが、生徒がその方法に抵抗を示した場合であっても、日によってバラバラの勉強法では効果は期待できません。同じ勉強法を継続するよう指導することが大事です。『塾の伝える勉強法に従う』or『自分で臨機応変に勉強する』という二者択一で生徒は受け止めがちですが、『**勉強のやり方は君が選択したら良いけど、どれを選択しても塾はそれを徹底するよ**』というスタンスを取ることが重要なのです。

ものすごく乱暴な言い方をすれば、**適していないように見えるやり方であっても、それを徹底するとある程度の成果は出ます**。学習戦術は山登りのルートを選択するようなものです。

例えば富士山に登るには4つのルートがあり、このルートは距離が短いけど傾斜が急、このルートは距離が長い分、傾斜がなだらかというようにそのルートごとの特徴があります。登山者の状況を考え、より適したルートを選択すべきですが、別のルートで登っても、登り続けさえすれば山頂に辿り着きます。もっと言えば、登山道ではないところであっても死ぬ気で登ればいつかは山頂に着くでしょう（本当に死んじゃう可能性が大ですが…笑）

**『適したやり方』というのは時間対効果を最大とするような方法のことです**。かかる時間は完璧には予測できませんから、何が最適かはやってみないと分からない部分があります。ただ、生徒の多くは先生から聞いたり先輩から聞いたりする様々な方法をちょっとずつかじるものの継続が出来ません。**最適の学習法であってもそれを継続しなければ効果はありませんし、ちょっとくらい効率が悪いやり方でもそれを継続して努力すれば効果は出てきます**。**どのやり方が最適かをあまり神経質に考えすぎるより、本人が納得するある程度適した方法でとりあえず始めてみて、そのうえで効果が出なければ、修正をかけながら、本人の学習法を安定させる指導を行った方がいいでしょう**。

**学習戦略のお話の中で、『まず』『とりあえず』は禁物である旨を述べましたが、しかし学習戦術においては『まず』『とりあえず』やり方をひとつ決めてスタートしてみて、そのうえでうまくいかない部分を調整していったほうがより効果的です**。生徒との話の中で、今テーマになっているのが『戦略に関する話』なのか、『戦術に関する話』なのかを区分しながら対応を変えていくと上手くいくでしょう。

学習戦術については教科によって、学年によって、成績によって、非常に多岐に渡る話になりますので、各論については、今後のWEEK LETTERで紹介していきます。

**【７】『必死のパッチで』努力する**

どれだけ緻密に立てられた計画であっても、それを実行しなければ全く成果には繋がっていきません。私は、現場時代、よく生徒に『最高の計画を立ててあげるから、それに則って人の3倍頑張れ！』と言っていました。3倍というのは単なるスローガンではなく、実際に3倍近い学習量に取り組ませるのです。ただ、他の子どもたちも勉強を頑張るので、3倍の時間を確保するというのは現実的にはまず不可能です。例えば中3の生徒であれば、他の中3生が平日に家で3時間やるとしたら、その3倍は9時間です。平日に学校から帰ってきて9時間の勉強をするというのは、ちょっと無理がありすぎて（1日・2日は死ぬほど無理をして出来たとしても）まず続きません。ただ、これまであまり勉強してこなかった生徒は、やはり他の人の3倍くらいの量をこなさないと、成績は上がりません。

しかし、時間を3倍にしなくても、勉強量を3倍にすることは可能です。それは、**『3倍の勉強量』を『勉強時間1.5倍』×『集中力2倍』と因数分解するのです**。同じ時間勉強しても、集中しているのかどうかで勉強量（例えば解く問題の量や覚える知識の量）は、ずいぶん異なってきます。じっくり集中して取り組めば、あまり集中せずにただ机に向かっているときの2倍くらいは生産性が上がるものです。

ただ、多くの生徒は自分が勉強にかけた時間のことは意識していても、自分がどれだけ集中して取り組めたかについてはあまり意識を持っていません。そして『あんなに勉強したのに、テストの点が上がらない。僕はバカだ～』と自己肯定感を下げ、勉強を頑張ることをやめてしまって、ネガティブなスパイラルに陥ってしまいます。

『必死のパッチで頑張る』という響きからは、根性論の匂いがぷんぷんします（笑） これを単なる根性論としないために、生徒に具体的な行動のアドバイスをすることが大切です。大きくは以下の３点です。

**１、生活スケジュールを決めて、その通りに行動する。**

**２、集中する。その為に学習環境を整備する。**

**３、決めた勉強のやり方を絶対に崩さない。**

１つずつ見ていきます。まず１つ目の**生活スケジュールを決めること**です。ぜひ面談などで生活スケジュールを生徒と一緒に作られることをお勧めします。

生活スケジュールは、生活の全てをがんじがらめに決めることではありません。あまりに細か過ぎるがんじがらめの計画は、それを作ることで満足してしまい、なかなか実行に繋がっていきません。実際の生活は、日によって状況が違ってくるので、**ある程度の余裕を持ったスケジューリングが大切になってきます**。3つの事柄の開始時刻を決め、生活の中でこの3つを守ることをルールにする。逆にそれ以外の生活（お風呂など）はここで決めた3つの事柄の空き時間に行う。こんな感じでスケジュールを決めると、実行性が高く継続しやすいことかと思います。

3つの開始時刻とは

**１、勉強の開始時刻**

**２、夕食の開始時刻**

**３、睡眠の開始時刻（就寝時刻）**

です。

ぜひ、生徒と一緒に生活スケジュールを作ってあげて、それが習慣化するまでは細かくチェックしてあげてください。

『必死のパッチで頑張る』ための2つ目のポイントは、**集中すること**です。しかし『集中して頑張れ！』というのは、生徒からしたら『廊下は走るな！』と同じくらい聞きなれてしまっていて（笑）、なかなか具体的な改善に繋がりません。実際、集中というのは我々大人でも非常に難しく、いつでも集中して物事に取り組めているかというとそうでもありません。『締め切りが迫っている』『周りの人も集中して頑張っている』といった環境が整っているときは集中できても、例えば周りの仲間が楽しげにビールを飲んで盛り上がっている中で集中して仕事なんて出来ません（笑） **集中は環境に大きく依存するのです**。

生徒も同じで、環境が整備されていない中で『集中しろ！』と言われてもなかなか出来ません。家では長い時間勉強できない生徒が、塾では別人のように長い時間、集中して勉強するといったケースは貴塾においても珍しくないことでしょう。まさに塾が勉強のための環境を整備してあげたことで生徒が集中して勉強できているのです。このことを生徒にしっかり伝え、自学の際も環境を整えることの大事さを理解してもらう必要があります。整備すべき環境は生徒によって、異なる部分もありますが、大きくは次の3点に集約できるでしょう。



**１、スマホの電源を切る**

**２、机上の整頓（勉強で使うものは予め机上に準備）**

**３、消音（テレビ、ポータブル音楽プレーヤーなど）**

このあたりは頭ごなしに指示をしたり、説教をしたりしても、本人が納得しないと全く効果が出ませんので、繰り返しその重要性を説得することが重要です。

『必死のパッチで頑張る』ための3つ目のポイントは、**決めた勉強のやり方を絶対に崩さないということ**です。勉強法を安定させて（同じ勉強法で）勉強を続けるということは、それが習慣化するまでは結構しんどいものです。『教科書を読む』『間違い直しを行う』『間違った英単語はその場で覚える』こういった**生徒からしたら一見面倒くさいことについては、その大事さは分かるものの、それを継続するのはしんどい**。**ついついこれまで行ってきた我流の勉強法（楽な勉強法）に戻りがちです**。特に長い時間勉強して体が疲れているときなどは、この誘惑（笑）に強く誘われますので、注意が必要です。**せっかく長い時間勉強したとしても、勉強法が安定しなければ学習効率は下がり、成果は出にくくなります**。

現場の時代、よく生徒に語っていました。『勉強をしていて、「もうしんどい！」「限界だ！」と思ったときが、実は神様に試されている瞬間なんだ！』生徒の何人がこの深いメッセージを受け取ってくれたかは謎ですが（笑） **生徒に『必死のパッチ』を実践してもらうためには、様々な角度からの動機付けが必要である**点も最後に付しておきます。

今回は『成績が上がる勉強法』の総論をお話しました。細かい学習戦術など、お伝えしたい各論は非常に沢山あるのですが、それらはまた別のWEEK LETTERにて詳しく書いていきたいと思います。

末文になりましたが、貴塾のますますのご発展をお祈り申し上げます。

長文にお付き合いいただき、ありがとうございました！

****

**付記 WEEK LETTERで使っている言葉の定義**

【指導スタイルについて】

◆一斉指導…同学年の生徒に講義形式で指導するスタイルの総称です。

◆個別指導…無学年式で講師が生徒に対し1対1～1対3程度で個別指導を行うスタイルの総称です。

◆自立型指導…映像授業やICTシステムを活用したスタイルの総称です。

【営業構造について】

◆受信…電話や来訪での問い合わせ、生徒伝いの友人の情報など、入会の可能性のある人の塾へのアクセスを指します。実際にアクセスがあったものを確定受信、塾を探している人がいるという情報があった場合を情報受信と呼びます。

◆アポイント…受信を受けた生徒や保護者に、面談や入会テスト予約などのアポイントを頂くことを指します。

◆アポイント率…受信数（確定受信数）における面談実施数の割合を指します。

◆クロージング率…面談実施数における入会数の割合を指します。入会数には講習会のみの参加者は含みません。

◆退会…生徒が辞めることを指します。一定期間の休み（休会）も含みます。中3や高3が既定の時期に卒塾することは含みません。講習生の通常授業への非継続は退会に含めません。

◆退会率…一定期間の在籍生徒数における退会者数の割合を指します。

◆講習生…各講習のみ参加する生徒を指します。

◆講習生継続率…講習生における講習終了後、継続して入会した生徒の割合を指します。

◆高1継続率…中3の人数（高校受験をした人数）における高1の6月の人数の割合をさします。高校になって新規に入会した生徒は高1人数に含みません。中3のときに在籍していた生徒の何割が高1に継続したかを見る指標として使います。

【組織について】

◆塾長…経営者を指します。

◆マネージャー…複数の校舎長を束ねる管理職を指します。自身が校舎長も兼ねているプレイングマネージャーもマネージャーに含みます。

◆校舎長…ブランチの校舎が複数ある場合の校舎責任者を指します。

◆講師…個別指導や一斉指導で授業を行う（原則として非常勤の）講師を指します。

◆チューター…授業受け持つことはなく生徒面談等を通じて生徒のフォローを行うスタッフを指します。

◆事務スタッフ…総務業務を行うスタッフを指します。

【業務について】

◆オペレーション…塾における業務を指します。

◆授業…一斉指導・個別指導における授業に加え、自立型指導では映像授業やICTシステムを使って生徒が塾で勉強する時間も授業とします。

◆宿題…締め切りとやることを明確にし、家庭学習として与える勉強を指します。

◆チェックテスト…塾の授業において毎回またはそれに近い頻度で行う前回の学習内容の定着を図る為のテストです。

◆月例テスト…塾の授業において月に1回程度行う、直近で学習した単元の定着を図る為のテストです。

◆模試…数か月に一度行う、これまで学習した総合的な学力を図る為のテスト。業者の模試に加えて塾で独自に作成した問題を解かせる、過去問を解かせるなども模試に含めます。

◆入会テスト…入会希望者に対し、既定の学力に達しているかどうかを図る為のテストです。

◆生徒面談…校舎長または代理と生徒が授業以外で話し合うことを指します。

◆保護者面談…校舎長または代理と保護者が事前のアポイントの上で話し合うことを指します。

◆三者面談…校舎長または代理と生徒と保護者の三者が事前のアポイントの上で話し合うことを指します。

◆講師面談…校舎長または代理と講師またはチューターまたは事務スタッフが事前のアポイントの上で話し合うことを指します。

◆入会面談…入会希望者に対し、三者または二者で話し合うことを指します。

◆面接…社員またはパート・アルバイトとして入社を希望する人と話し合うことを指します。

WEEK LETTERに関するご質問、ご意見などは

contact@office-lokki.com

までお送りください。