

料金後納

ゆうメール

育脳寺子屋通信

〒616-8156 京都市右京区太秦西野町20

育脳寺子屋MAC

TEL 075-871-0374

FAX 075-882-3777

URL <http://www.mac-terakoya.com>

e-mail 4411@mtf.biglobe.ne.jp

teaching → **learning**

これからは「学ぶ教育」

お知らせ

消費税率変更に伴い、4月1日発送分より全て8%とさせていただきます。

※ 反転授業の動き

※ 個別指導で生き残れるの？

※ 続けるしか勝てる方法はない！ & PDCA

教室は一斉に教わる場から、ひとりひとり学ぶ場へ。

アメリカでは、2000年代半ばから「反転授業」が急速に広がっており、昨年からは日本でも同じような動きが・・・

このような新聞記事を読まれませんでしたか？（次ページに掲載）

今後の教育に大きな関心が寄せられており、複数の新聞で大きく取り上げています。

学校のあり方が変わり始めていると。

5年後には目に見える変化になると予測する人もいます。

以前お知らせした「カーンアカデミー」についても記載されていました。

今、学習塾に必要なのは「先を読む力」です。

学校が変わりつつあるのに、塾は今までの授業スタイルですか？

授業内容も学校の2番煎じ、授業スタイルも学校が変わってから。

政府の教育再生会議では、従来の「入りにくく出やすい大学」から「入れても出にくい大学」へとシフト替えることを前提にセンター入試の見直しが進められています。

そのようなことを見据えると、今の小中学生の取り組むべき授業スタイルは自ずと決まってきます。

「問題の解き方」を教えるのではなく、「**自学自習できる勉強の仕方**」を指導の主眼と捉えるべきではないでしょうか？（同じことを謳っているところもありますが、授業スタイルは従来のまま、これでは無理！）育脳寺子屋MACは遡ること20年前から**本当の「自立・自律学習」**に取り組んできました。増々これからの展望が開けてきたと自信を持って取り組んでいます。

デジタルで教室一変

③ 授業の未来形

近代の学校は、大勢の生徒を一度に教えるスタイルをとってきた。その変革をICT(情報通信技術)が後押ししている。教室は一斉に教わる場から、一人ひとり学ぶ場へ。ただ、ICTは手段でしかない。教師の力が問われている。

動画で予習、学び合い

米国(ミシシッピ州)トローの郊外にあるクリントン・デール高校。2011年度から学校ぐるみで「反転授業」に取り組んでいる。

教室で授業を受け、家で課題に取り組む従来のやり方を「反転」させた。生徒は事前にパソコンなどで講義ビデオを視聴し、授業では個別に反復学習や練習問題を定める。家でビデオを見られない生徒は、学校のパソコンも使える。

例えばある日の社会科の題材は「関税」。与えられた複数の課題から選択して取り組んでいる。黙々とパソコンに向かう子も、教科書を横に話し合うグループもある。教師は教室を回りながら、分からない点を指導する。

社会科のマイケル・ワードさんは言う。「生徒は分からない場所で一時停止したり、巻き戻したりできる。教師も、指導時間が確保できるようになった」。

貧困層の生徒が多い同校では、09年入学生のうち英語で及第点だったのは48



化学の授業で生徒の質問に答えるデイン・レゲットさん。授業を「反転」させてから、机の並べ方も変えた＝米のアレン高校、中井大助撮影

%、数学も56%だった。しかし、反転授業を採り入れただけで、両教科で約1割が及第点に。生徒が学習に向かうようになり、生活指導を受ける子の率も下がり、大学進学率も上昇した。

米国では00年代半ばから、こうした反転授業が急速に広がっている。

テキサス州ダラスの郊外にあるこうした高校は、生徒が6千人近いマンモス校。成績優秀な生徒向けの授業でも反転授業を活用する。

「底上げ」のクリントン・デールに対し、「上を伸ばす」形だ。

化学を教えるデイン・レゲットさんは「ビデオを見るだけで授業内容が理解できるわけではない。一人ひとりに対する指導が増える分、教師の仕事は、以前よりも大変な面もある」と語る。

反転授業の動きは、日本の学校でも始まっている。自治体ぐるみで取り組む

佐賀県武雄市。昨年11月下旬、市立武内小で公開授業があった。5年生は事前に端末を自宅に持ち帰り、映像で台形の面積の求め方を予習。授業では山口史教諭が指導してグループで話し合い、公式をつくった。

事前に動画を見ることで説明が減った分、教室では学び合いの時間が増えた。「家で説明を何度も見てわかった。教室で皆で話し合っ、もっとわかった」と古川孝祐君(11)。

「均一(ひと)の金太郎」を造る教育は大量生産・大量消費時代のもの」と樋渡啓祐・武雄市長は言う。「今後は多様性がカギ。一人ひとりが知恵を出し合い、正解のない問いを答え、めく教育をしなければ。デジタルは、その有効な手段だ」。

2面に続く

デジタル版に動画

自分の教室の更なる発展を願うなら、まず取り組むべきは何だと思われますか？

それは、**先を見据え、まず自分自身の今までの価値観を変えること**です。

我々が経験した授業スタイルは、2世代前のモノ、今の子に合致するとお考えですか？

何かを変えるとき、まず一番変えなければならない対象は、自分自身なのです。

「自分自身はどうか」が、問われているのです。

「自分自身」が変わらなければ、現状を変えることは出来ません。

これから主流は個別指導？

一口に個別指導と言っても、形態は様々。

最初に淘汰されるのは、家庭教師型と言われています。

それは、今でも優秀な学生が不足しており、ますます学力の高い講師を集めることが困難になってくるからです。

これに拍車をかけるのが、教育再生会議での大学の入試改革！

即ち、「入りにくく出やすい大学」から「入りやすく出にくい大学」へのシフト替えにより、アルバイトをしていては、大学を卒業できないことになるからです。

それでは、個別指導の行く先は、やはり『パソコン』や「映像」による個別指導？

ところが、学力の伸びについて、個別指導と集団指導を比較すると、平均的には集団の方が伸びていると言われています。それは、生徒同士の関係で、ライバル意識が働くことによるものであり、個別ではその部分が弱いことに起因するとのこと。

MACでも、「パソコン」をメインではなく、あくまでもサブとして使っていたこともありましたが、出来ない生徒は「パソコン」の持っている優位性を活用することが出来ず、良い結果を出すに至りませんでした。

それは、「パソコン」は前に座っている生徒の表情を読み取り、ヒントを出すというような適切な対応が出来ないからであり、さらには**もっと大切な生徒とのコミュニケーション**が取れにくくなり、結局止めてしまいました。

また、『パソコン』で習うのであれば、わざわざ塾に来なくても「カーンアカデミー」のようなオンラインでの授業動画の無料配信が広まれば、いずれは来なくなるかもしれません。

育脳寺子屋の授業システムは、集団と個別の「いいとこどり」をしたモノなのですが、これは50年にわたり多くの生徒と向き合った結果の産物なのです。

今がいいからと安心するのではなく、まずは、先を読む「勇気」を持ちたいものです。

中小企業には、「続ける」しか勝てる方法はない。

(以下の文章は育脳寺子屋MACのお世話になっている
コンサルタントの先生のメルマガより抜粋したものです)

最近、「続ける」ということを実践している人は、
高い確率で、商売に成功しているということが分かってきました。

ブログを書き続ける。
チラシを撒き続ける。
S E O (検索エンジンの最適化) をやり続ける。

結果が出るのに1～2年ぐらいかかっているんですが、
がまん強く続けた仕事は、いずれ花が開くものだ、

私自身、コンサルタントをしていて改めて気づかされました。

では、なぜ、「続ける」ことが売上に直結するのでしょうか？
まず、「続ける」ということは、
お客様の“信頼”を得られることに繋がります。

例えば、「週1回、必ずメルマガを出す」というルールがあった場合、

それを続けることによって、
「毎週、メルマガが届く」
という“信頼”を、お客さんから得ることが出来ます。
また、「続ける」は、お客さんに“覚えてもらう”ということにも繋がります。

毎日、ブログを書いて、スタッフの名前を覚えてもらう。
毎週、POPを貼って、商品名を覚えてもらう。
毎月、DMを送って、会社名を覚えてもらう。

**繰り返し、繰り返し、何度も、何度も、
同じことを伝えて、ようやく、お客さんは頭の中に、
情報をインプットしてくれるのです。**

そして、「続ける」の一番大きなメリットは、
お客さんにとって“親しみ”の存在になってくれることです。

続けることが、生活の一部となり、
続けることが、考え方の一部となり、

続けることが、風景の一部になる。

「続ける」というのは“リズム”であり、
それを刻み続けることが、生活の中で身近な存在となって、
親しみのある関係性を生んでくれるのです。

(大手の学習塾が頻繁にチラシを撒いているのは、このような理由があるからなのですね！)
まとめると、「続ける」のメリットは、次のようになります。

・信頼 ・記憶 ・親しみ

そして、この3つのメリットは、
絶対にお金では買えない「付加価値」だったりするんです。

いいですか？
極論を言えば、「続ける」ということは、
「お金では買えないものを買う」ということになります。

つまり、『お金』が絡んでくる価格競争や広告費の競争から抜け出すためには、
どうしても「続ける」という地道な行為で、商売を成立させなくてははいけないのです。

ただし、
この「続ける」には2種類のものがあって、
・諦めて、続ける。
・希望を持って、続ける。
このどちらを選択するかによって、大きく結果が変わってきてしまいます。

今の仕事を、なんとなく「続ける」
他の事業をやるのが怖いから、仕方なく「続ける」
何もやることがないから、「続ける」

これらは、前者の『諦めて、続ける』に含まれてしまうので、
この行為をどんなに長く続けても、
将来的に明るい未来には繋がっていません。
しかし、

辛いけど、必ず結果が出るから「続ける」
今は大変だけど、確実に成長しているから「続ける」
リスクは高いけど、絶対にリターンがあるから「続ける」

このように、『希望を持って、続ける』という行為は、
全てが前進して、ライバルに差をつけているので、
いずれ商売で成功するという「続ける」に繋がっていくんですね。

でも、希望的な「続ける」という行為を達成するためには、
「先を読む」という“勇気”を持たなくてははいけません。
「続ける」という行為は、結果が出るのに時間がかかるんです。
「続ける」という行為は、結果がどうなるか分からないから不安なんです。

だから、「続ける」という勇気を持つためには、

先を読み、未来を予測して、その不安を取り除き、
「自分は大丈夫だ」と、心に強い安心感を持たなくてははいけません。

続けることが怖くて、目の前の小銭ばかりを拾う人に成功はありません。

楽天のスーパーセールに便乗して、一喜一憂したり、
自己啓発セミナーに参加して、テンションを上げてみたり、
瞬間的な売上を伸ばすためだけに広告をガリガリ買ってみたり、

**先が分からない人は、「続ける」ことが怖いから、
どうしても、短期的な売上にしか目が向けられなくなってしまう。**

「続ける」という販促は、本当に勇気のある商売人にしかできない、
最強の“武器”でもあるのです。

■そろそろ、**先を読む「勇気」を持ちませんか？**

「お金儲け」の難しいところは、
気持ちに“焦り”を生ませてしまうところだと思うんですね。
早くお金が欲しい。

もっとお金が欲しい。
こういう“焦り”が出てきてしまうために、
続けていることを、途中で止めてしまったり、
やり方を変えてしまったりして、
成功する可能性をどんどん縮めていってしまうんですね。

だから、逆を言えば“焦り”をなくすことさえできれば、
心にも余裕ができて、「続ける」ことに専念できるようになると思います。

このように書かれています。

実は、今回ご案内しているMACの田中が頭を抱えながら作ったチラシも、この先生に見ていただき指導を受けています。独りよがりのチラシにならないように！

P D C Aとは？

多くの企業では、営業においても常にP D C Aを反復しながら活動をしています。

P (plan・・・計画)

D (do・・・実行)

C (check・・・検証)

A (action・・・改善)

1回チラシを撒いて反応がなかったからと、止めたりはしていないでしょうか？

なぜ続けることが重要なのかは、前述の通りです。

生徒募集活動も同じことです。定期的に継続して、チラシを撒いたり、ポスティングをしている教室が多くの生徒を集めています。