

火がついてから**消火**するより、**火事**にならないよう**防火**する方が容易です。

悪くなつてから**治療**するより、**悪く**ならないよう**予防**する方が容易です。

数学も、

苦手になつてから**克服**するより

はじめから苦手にならない方が容易です。

算数が苦手だった生徒でも、**ここで学べば**

中学では**ずっと高得点**。

スタディーイノベーション**数学教室**は

必ず**高得点**を取らせると**約束**し、

数字で示す**学習塾**です。

1. 当塾は開業以来全員の点数を上げてきた数学専門の学習塾です。算数・数学が苦手であっても、また入塾前に毎回平均点以下だったとしても必ず飛躍的に上がり、ほとんどの塾生は毎回90点～100点しか取らなくなります。算数・数学が苦手でも関係ありません。ここで学べば、これまでの塾生たちと同様90点～100点の点数をあなたも毎回のようにとることができます。
2. 中1初期から卒塾まで通った生徒は、開業以来100%全員が秋田高校を受験する生徒と同レベルの点数（定期はもちろん、実テも9割超えを複数回、模試で上位4%以内～県内1位）まで数学が伸びています。開業以来11年、例外なく全員です。この実績、他塾には真似できません。伸ばすことにおいては当塾が県内一です。
3. 入塾段階で既に上位層の生徒の場合、数学においては開業以来これまで全員が定期テスト100点または学年1位、実力テスト100点または学年1位、全中模試秋田県1位、全統中模試秋田県1位、本番レベル模試秋田県1位、能開公開学力テスト秋田県1位のうち複数回を何度も達成しています（いずれも数学）。繰り返しますが、入塾段階で上位層だった生徒は開業以来例外なく全員がこうなっています。中・下位層だけが伸びる塾ではありません。上位層は秋田県でトップクラスに至るほど磨きがかかります。
4. 右の実績の通り、大半が中・下位層だった生徒たちということを考えれば全国で見ても同じことができる塾は恐らくないだろうという水準に達しています。募集は新小4～新中2まで、残席は合計2です。

点数アップに責任を持つ塾

秋田市泉南1丁目6-14

スタディーイノベーション**数学教室**

018-893-5350

電話受付 15:00～23:30

STUDY INNOVATION 数学教室 令和4年度実績

※以下、**大半が入塾時に中・下位層だった生徒たち**の数学の実績です。

●定期テスト(塾生全員で集計した塾内平均点)

第1回定期テスト**95.1**点

第2回定期テスト**90.7**点

第3回定期テスト**96.8**点

●実力テスト(中3全員の塾内平均点。今年の在籍は4名)

第1回実力テスト**98.7**点

第2回実力テスト**95.5**点

第3回実力テスト**95.3**点

第4回実力テスト**94.8**点

第5回実力テスト**84.5**点

第6回実力テスト**92.8**点

第7回実力テスト**91.0**点

※参考データとして、近隣の中学校では第2回以降全ての回が平均50点台でした。この数字は例年とあまり変わりません。

●模試の県内順位(中3の在籍4名を上から順に。数学のみ)

第1回(受験者数521名) 塾生順位:秋田県1位、3位、6位、16位

第2回(受験者数626名) 塾生順位:秋田県7位、8位、10位、11位

第3回(受験者数833名) 塾生順位:秋田県1位、3位、4位、18位

※これらの実績は上位の生徒だけを抜粋したものではなく、塾生全員で集計しています。繰り返しになりますが、スタート時の学力は大半の生徒が中・下位層で、全員が学年上位レベルまで上がっています。入塾時点で上位層の生徒は毎年2割～3割しかいません。

※上記すべての実績が例年とほぼ変わらずでした。伸ばすためのノウハウが確立されているため、たまたま今年が良かったのではなく毎年このような結果になっています。

塾長のほんでしかし！

第2回 プロフェッショナルとは

この教育業界、嘘をついてお金を取る塾が多いなあいつも怒髪天を突いている塾長加藤貴之ですこんには。

去年の2月に来た生徒の話です。その生徒は大手進学塾に通っていました。小4から中1まで4年間続け、中学に上がってからは点数がどんどん下がったそう。さすがに何とかしなければと転塾を考えたとのことでした。母親が言うには小学生の頃から算数が大の苦手。大手塾の授業もさっぱりわからず、何度も相談したけれど「声掛けしておきますね」と講師に言われたきり具体的な解決方法の提案もなし。「声掛けって何？」と私は思いましたが、黙って聞いていました。声を掛ければ解けるようになるのか。内心ブチ切れです。しかし面談開始からまだ2分しか経っていません。まだ早い。

中1の秋にはその塾に辞める考えを伝えていたようですが、「辞めたらもっと下がるよ」と言われて渋々継続したそうです。結果、さらに下がった。ウチに来る直前に行われたその塾主催の模試では、数学の順位が56人中53位。偏差値が36.5。ほぼ最下位です。

私は言いました。「数学の偏差値、20上げてみるかい？」 そんなの無理、という顔でしたが、私は去年の卒塾生の模試の結果を見せて言いました。「大丈夫。だってほら、この人見てよ。今年卒塾した人の、入塾前の模試なんだけど」。私は算数の点数を指しました。29点。偏差値は35.4と書いてあります。「この人もね、同じ塾だよ。君が行ってたのと同じとこ。ウチに来る前の小6の時点で142人中135位だ。でも中1春から俺が教えるようになって、2年ちょっとでこうなったよ」。そう言って、もう一枚の模試の結果を並べました。比較すると、**得点29点→90点、県内順位135位→8位、偏差値35.4→64.4**。

「前の塾に行ったときの偏差値35.4で、君より低いやん。でもそこからグングン伸びて、2年後の県内順位は134人中のなんと8位だ。ウチに来てからこの模試で数学の偏差値は29上がったよ。同じ模試で」。そのときの驚愕の表情が忘れられません。「いいかい。中学の数学ができるかどうかってのは、センスの問題じゃないんだ。理系文系も関係ない。教える人間の腕、それだけだ。俺の指示通りやれば君もこうなれる」。

信じられない。でも、本当だったらどうしよう、本当に自分もそうなれたら…。その顔は少しずつ、期待の表情に変化していきました。

生徒はすぐに入塾を希望しました。当時この学年の募集は締め切っていましたが、事情を聞いて、この

仕事は受けなければならなかった次第です。

私は許せないのです。上がらない指導をしながら「辞めたら下がるよ」と嘘をついてさらに金を取るうとする塾のことが。その姿勢が。この生徒は悪くない。上げてやらなければならない。

1回目の授業のときに、どこからやり直しを図るべきかを確認するため中1の基礎問題を出题しました。

ある問題の答えに、 $\frac{a}{2}+a$ と書いてありました。「うむ。これ、まだ計算できるね」と言ったところ、顔にクエスチョンマーク。「いや、まだ計算できるときは計算済みのものが答えになるから計算しとこうか」と言うと、自分の書いた答えをじっと見つめ、そのまま固まってしまった。30秒。1分。ああ、こりゃいかん。文字式の概念からしてわかっていない。

さらっと書いていますが、これは大変大きな問題です。中1序盤に習う文字式の概念がわかっていない場合、その次の方程式、比例反比例、平面図形、空間図形、これらが全部わかりません。当然2年生の内容もわかりません。全部文字を使って計算するからです。大手塾はこの生徒がルールすら理解していないのに、それを無視して文字式以降の授業をずつと行っていたということでした。

冒頭の「嘘」とはこのことを指します。ルールがわかっていない状態のまま進めてたらそりゃ駄目ですよ。トラベリングが何かわかっていない人を紅白戦に混ぜ続けていたって練習にならないに決まっています。にもかかわらず、そのまま続けていればやがてできるような話しぶりは嘘でなくて何なのか。わからなくなった原因が塾にあるのに。躓きの元を探ろうともしていないのに。そのまま続けたって上がりません。

ゲームでもスポーツでも勉強でもそうですが、ルールがわかっていない人に対していきなり定石や応用を教えようとしたら、どんなに懇切丁寧に説明してもわかるようにはなりません。これは教わる側の頭の良し悪しの問題ではありません。教える側が、順序を無視してしゃべっているのが原因です。つまり教える人間に必要なのはプレイヤーとしての腕ではなく、学歴もなく、相手にわかってもらおうという想いの強さです。わかってもらいたいなら2を教える前に1が理解できているか必ずチェックします。わかっていなかったら先に1を理解させるのが順序。これは学習指導の経験がない人にもわかる、当たり前話です。

順序を無視するのは理解してもらおうという気がないということ。わからせるよりも『予定していたカリキュラムを進めること』を優先する塾が多いですが、そんなことをすれば理解の順序は滅茶苦茶になります。もはや何を目的に指導しているのかわかりません。成績を伸ばすためにやっているのか？ カリキュラムをこなすためにやっているのか？ やればいいのではないのです。理解していなければ意味がない。

目的と手段をはき違えたら上がるものも上がりません。

つまり講師の腕とは、要するに相手を伸ばそうと思っているかどうかの、**想いの強さ**のことです。「何とんでもわかってもらうんだ！」という熱意が工夫を生み、わかりやすさにつながるわけです。**それが腕です**。そこに有名大卒とか医学部とかは関係ありません。高学歴でも熱意がない人は相手の理解度を斟酌して工夫をこらすなどしませんしできませんから、説明も下手です。むしろ「しゃべっても理解できないあいつが悪い」などと、自分の工夫のなさを棚に上げる人、よくいます。「あの人頭はいいのに説明は下手なんだよなあ」と思ったことは誰しも経験があるでしょう。プレイヤーとして優秀なと教えるのが上手いのは全然違います。指導の上手さは相手への想いと熱意からくるものです。

よく学歴を前面に押し出した広告がありますが、あれを見るたびに「この塾は自信がないのかな」と思っています。学歴の七光りでも言うべきでしょうか。腕のない講師が考えそうな宣伝方法です。

理解度が低い生徒であっても教える側の工夫ひとつで理解させることはできます。工夫には努力と、本当にこの生徒の成績を上げてやりたいという想いが要ります。多くの塾はこの二つを惜しんでいます。これでは塾通いしているのに上がらない生徒が多いのも無理はない。塾は金さえもらえればいいのか？ 違うでしょう。教育事業は金が第一であるべきではない。

ルールと理屈、この二つがわかっているかどうかは各単元の導入の肝であり、この先の授業を理解できるかどうかには直結する最重要ポイントです。講師は必ず理解度を生徒に確認しなければなりません。

重要なのは『理解』です。『答えの出し方を知っている』ではありません。答えの出し方の手順を暗記して数字を当て嵌め、答えが合っていることをもって「この生徒はわかっているな」と判断する講師のなんと多いことか。これは話が全然違います。

理解しているかどうかは、答えが合っているだけでは判断できません。「なぜそうなるのか」。その理由こそが最も重要です。それを生徒は説明できるのか？ させているのか？ ウチの塾では必ず説明させます。なぜなのか、どういう理屈があつてその式になっているのか。重要な問題では私は必ず聞いています。私に聞かれることを知っているから、生徒はいい加減に授業を受けることができない。この心持ちができていないために私の話がすんわり入るのです。この状況を作り上げた上で、とことん「なぜ」を伝えて理解させる。そして説明させる。

当然、説明させるのも「文章や公式を暗記させて暗唱させる」といったエセ理解ではありません。生徒の説明を聞いて、理解が甘いと判断したら即興で問題を作り変えて、「じゃあこの場合は？」と別のパターン

でもすぐに確認します。エセ理解を許さない。講師が授業形式で理屈をしゃべるだけでは絶対に生徒全員ができるようになってなりません。中・下位層なんか特にそう。そこにはやはり、工夫と情熱が要るのです。初等数学なんて簡単です。指導者の工夫と情熱で、どんなに数学が苦手な生徒でも導くことはできます。

翻って他塾では、そういう口頭試問を生徒に逐一しているわけではありません。たまに小テスト形式で答えが合っているかどうかを確認するだけ。それでは理屈がわかっているかどうかはわかりません。

これは中3の実テ・模試・入試ではつきりと数字に表れます。中1から理屈がわかって学んでいる生徒はそれらのテストで初見の問題にぶち当たっても大体一発で解けます。わからなかったとしても解説を読めば「ああ、そうか」とすぐに合点が入る。わざわざ教えてもらわなくても簡単に理解します。一方、これまで理屈を重視せずに答えの出し方だけ暗記してきた生徒はそうはいきません。「わかりません。やり方教えてください」と、解法手順を覚えようとする。理屈ではなく、答えまでの作業手順を暗記しようとするのです。それを覚えたって他の問題は解けません。しかしその生徒は「覚える」以外に道がない。なぜならば、それしかやってこなかったからです。もうそれしかできません。その人にとっての勉強はもはや『ものを覚えること』でしかない。問われているのはどれだけ覚えたかではなく、考える力はあるか、なのに。

そしてそうってしまった原因は、ずつとそう教えてきた講師にあるわけです。悲惨の一語。下手な塾に行くところになります。そうならない人はその塾に入った時点で既に地頭が良い生徒だけ。彼らは下手な授業を受けても自分で正しい解釈ができるため、地頭さえ良ければそういう指導でもノーダメージなのです。

問題なのは、こんな指導が100人に聞けば100人が知っている大手塾で行われているという事実です。秋田高校合格者数〇人と、それを塾の強みとして宣伝している大手塾。大手だから安心と思っはいけません。今もこんな指導が行われているのです。

ついてこれていない生徒には今すぐ別メニューを用意しなければならないことぐらい、素人でもわかります。そういうメニューが今ないのなら、すぐに作ればいい。人員がああだ、経費がこうだ、時間がどうだ、そんなものは関係ない。本気で相手の成績を伸ばしてやるよという意思があるなら、プロ意識があるなら、理解を無視したアプローチには絶対にならないはず。全てはそれを起点に組まなければなりません。学歴なんか関係ない。お前に、生徒を伸ばす意思が、あるか。それだけです。

私は生徒の伸ばし方がわかります。わかるから、わからないのに嘘をついて金を取っている塾に憤慨するのです。

今日も私の怒髪は天を突きます。

塾長：加藤貴之