

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2010年11月24日発行 編集・発行：中央教育研究所(株) 〒732-0811 広島市南区段原2-15-5 <http://www.chuoh-kyouiku.co.jp/>



感情の論理 vol.45 「人を動かす言葉」

私は常々、「商品を売るな、感動を売れ」という主張をしています。塾にとっての主力商品は言うまでもなく授業(学習指導)です。たとえ正確で効率的な教え方をしていたとしても、そこに感動がなければ支持されることはありません。子ども達が「ほお〜」「へえ〜」と思わず感嘆するような授業が必要です。そのためには、我々塾人の不断の研究心が必要です。

また、これからの時期、受験生への対応には配慮が必要です。進路相談会や保護者会を開催することが多くなると思いますが、そうした場でも感動を創出する工夫が求められます。せっかく教室まで足を運んでくれた保護者・生徒を疲れた表情で帰してはいけません。

今回は、受験生や保護者を前にアジテーションするときに見える「小ネタ」を紹介します。

進路についての話では、次のような挿話はいかがでしょう。誰もが知っているルイス・キャロル著の「不思議の国のアリス」に出てくる一場面です。

道に迷ったアリスが出会った猫に尋ねます。
「失礼ですが、私はここからどちらへまいりましたらいいでしょうか？」
「それは行きたいところをいさ」と猫が申しました。
「私は別にどこへでも」とアリスが申しました。
「では、どちらへ行ってもかまわんさ」と猫が申しました。
(「不思議の国のアリス」岩崎民平訳)

アリスの優柔不断ぶりがわかるよね。でも…進学を前にした君たちの多くがアリスと同じだよ!「高校なんて、別にどこへでも」と言っている人はいないか?

こんな「お話」も使えます。

アメリカ大企業の営業会議で、営業本部長が部下 1000 人に向かって檄を飛ばします。

「ライト兄弟は途中で諦めたか?」
社員が一斉に叫びます。「ノー!」
「チャールズ・リンドバーグは途中で諦めたか」「ノー!」
「ランス・アームストロングは途中で諦めたか」「ノー!」
そして次に「ソーシア・マクスターは途中で諦めたか」と叫びました。すると部下達は明らかに困惑の色を見せて黙り込んでしまいました。

一人の若い部下が立ち上がって、「ソーシア・マクスターとは誰ですか。そんな人物を聞いたことがありません」と尋ねました。

営業部長は平然と答えます。
「知らなくて当然だ。途中で諦めた奴だからな。」

痺れる話です。
これをイチローや松井の名前で問い掛け、最後に「森智勝は途中で…」とやれば、生徒向けになります。ここにエジソンの名言を追加すれば完璧です。

「この世で最も多く、かつ最大の失敗は、成功まであと一歩というところで、そうとは知らず諦めてしまうことだ」

受験生に「諦めるな!」と言うのは簡単です。それで「諦めないぞ!」と思ってくれるならば楽です。しかし、人はそこまで単純な生き物ではありません。「頑張れ!」と言われて頑張る人はいません。「負けるな!」と言われて負けない人?はいません。「真面目にやれ!」と言って真面目にやる人はいません。

だから私は「言葉」を大切にします。確かに、言葉だけで人を動かすことは出来ませんが、人を動かすには言葉がなければ無理だとも思っています。

説明会は「あなた」を売る場所です。「あなた」の力量を見せ付ける場所です。そんな重要な場所に何の準備もせずに臨んではいけません。最大の準備は常日頃からアンテナを立てて情報を収集することにあります。あなたの言葉で生徒を、保護者を感動させてください。



その一「前向きな統合を背景として」

時代はまさに少子化と不況の長期化で、店舗数をむやみに増やすのは得策ではない。小中高、個別と集団などをまとめた校舎の統合を前向きに行いつつ、毎年恒例だった夏からの新校舎開校はやらないことにした。冬から春にかけては、非受験学年をじっくりと指導しつつ、保護者との面談を徹底し、退塾率を下げたい。

(関西K塾)

その二「情報の共有のために何をすればよいか？」

塾長はともかくとして、部門長、ブロック長、校舎長と現場講師がそれぞれ最新情報をどれだけ共有し、的確に把握して反応できるかが課題だ。

夏はどうしても間延びしがちだったが、冬から春にかけては、それを反省し、集客の立案から具体的な動きまで、セクションとラインごとに綿密な予定を立てている。

(東日本S塾)

その三「インフルエンザ対策は不可欠」

「災難は忘れた頃にやってくる」というから、(新型)インフルエンザ対策は徹底したい。夏は脱水対策に明け暮れたが、冬はインフルエンザ対策に集約されるだろう。マスクと消毒液はもちろん、空気清浄器もエアコン一体型に替えた。

(首都圏R塾)

その四「チラシではなく戸別投函と校門配布」

本部がまとめて折り込むチラシ重視ではなく、校舎単位で、地域の一戸建てやマンションに投函したり戸別訪問すること、集客したい学校の校門配布などを徹底したい。また、塾の始まりと終わりにスタッフ全員で生徒の駅までの送迎を支援することも徹底したい。

細かいことの積み重ねとやれることは何でもやる。それが積もり積もって大きな成果を得るのだ。

(東日本U塾)

その五「指導の本質を重視」

継続対策のために個別指導したり保護者面談をするのではなく、その生徒のことをどれだけ考えて指導できるかを現場に徹底したい。

学力の低い生徒の学習意欲喚起と同時に、成績上位者には得意を伸ばす指導も行って、結果として生徒の定着が高くなることが理想だと思う。

(首都圏N塾)

人間関係に学ぶ。

第8回「戦争と教育 和平交渉でも厳しい戦いのあった日露戦争」

米国ポーツマスに戦いの場を移して

日露戦争は、日本海海戦における日本海軍連合艦隊の圧倒的な勝利をもって終結し、米国の仲介で講和会議が米国ポーツマスで開かれることになりました。その時の日本の全権が小村寿太郎で、ロシアの全権がセルゲイ・ウィッテなのです。

陸軍も海軍も連戦連勝をした日本でしたが、大国ロシアの底力は強く、百万の兵をシベリア鉄道で満州に派遣し、起死回生を狙っていました。このとき、すでに日本の財政は最悪の危機を迎えていたのです。

戦費が枯渇している日本軍は一刻も早く講和をして平和を取り戻したかったのですが、国民はそれを知らず、大国ロシアに連戦連勝したのだから、巨額の賠償金と領土などを講和会議で獲得できると信じて疑いませんでした。

講和会議は暗号戦争でもある

交渉する相手がどのようなことを考えているか、これからどう動くか、日露の外交官たちはそれぞれ相手国の暗号通信の解読に躍起となっていました。簡単な暗号により、日本の通信の大半が解読されていることがわかり、講和会議前に日本の暗号は複雑化されたのです。

講和会議は米国で行われていましたが、欧州では日露それぞれの外交官たちが各国の動きも含めて相手国の通信を解読し、できる限り自国が有利になるように努力していました。

取って汚名を一身に受けて・・・

小村寿太郎は、講和会議前に、「自分はこの講和会議を締結させるため、すべての汚名を一身に受ける覚悟である」と考えていました。

その覚悟のもとに、そして陸軍と海軍の早期戦争終結の思い故に、さらには米国のルーズベルト大統領の仲介の努力により、ポーツマス条約は無事に締結されたのでした。しかし、帰国した小村を待ち受けていたのは、詳しい事情を知ろうともしない国民の罵声でした。

◆ 小村寿太郎（こむら・じゅたろう 1855～1911）◆

宮崎県日南市に生まれ、日向飢肥藩の下級藩士の子として生まれたが、大学南校(現東京大学)に進み、第一回文部省海外留学生に選ばれて米国ハーバード大学へ留学し法律を学んだ。帰国後は司法省に入り、外務省に転出、陸奥宗光に認められて清国代理公使、日清戦争後は駐韓弁理公使や外務次官、駐米・駐露公使などを歴任。桂内閣で外務大臣となり、日露戦争の講和会議のため、米国ポーツマスに全権として赴いた。ロシア全権ウィッテと交渉し、ポーツマス条約を締結し、伯爵となる。幕末以来の不平等条約解消のための条約改正について交渉し、関税自主権の回復を果たす。韓国併合に関わり侯爵に列せられたが、その後政界を引退し、三浦半島の葉山の別荘で、結核のため死去。

◆ セルゲイ・ユリエウィチ・ウィッテ（1849～1915）◆

ロシア帝国の領土グルジアの子プリス（現トビリシ）に生まれる。父はオランダ人技術者で母はロシア貴族出身。オデッサ大学物理・数学科を卒業。財務省の鉄道事業局長官として頭角をあらわし、運輸相から財務大臣となって工業化を推進。1903年に首相になるが役割は限定された。国内に飢饉が広がっていることから日露戦争に反対したが、皮肉にもその彼が講和のため米国ポーツマスに派遣されることになった。しかし、外交官として見事な手腕を発揮して、勝者であるはずの日本を翻弄し、賠償条件などを最小限に留めることに成功した。平和主義者で、第一次世界大戦ではロシアが巻き込まれることに反対した。帝政ロシアにおいて立憲君主制の導入を目指し、皇帝に疎まれつつ死去した。