

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2012年5月21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/>



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.3

<夏期講習継続作戦>

前回、前々回で「ポスティング」、「校門配布」という集客活動についてお話ししましたが、実践していただけたでしょうか。おそらく、行動していない先生のほうが多いと思います。「知る」と「やる」の壁は高く分厚いものです。知ったことを即行動に移す人はおそらく2割程度でしょう。

ですから、チャンスなのです。誰もがやらないからこそ、やれば差が出るのです。たとえ失敗に終わっても、それが「経験値」となって後に生きてきます。やって初めて分かることが多いのが人生というものです。是非、実践して下さい！

さて、夏期講習も近づいてきました。今年は、中学生で新学習指導要領が実施され、春の通塾を見送った生徒が夏に駆け込んでくる可能性が高いはずです。

しかし、せっかく夏期講習で生徒を集めても、通常授業に継続してもらわなければ成功とは言えません。そこで、今回は講習の継続作戦をこの早い時期から考えてみましょう。

夏期講習の継続は、実は講習前から始まっています。講習の申し込みをした、その時から実質的な継続作戦が始まるのです。以下にポイントを挙げていきます。

1. 一般生（講習生）へ事前学習シート（プリント）を出して、講習の授業にスムーズに参加できる仕組みを作ります（最小限のプリント枚数）。その後、講習前に塾へ呼んで、そのプリントをチェックしながら、個別ケアを行います。

このとき、学習指導だけではなく、しっかりとコミュニケーションをとるように心がけます。勉強のことだけでなく、生徒のことについていろいろ聞いて下さい。一般生とのラポール（親和性）を高めることが重要です。

彼らが在籍生に近い心理状態で講習に参加できるように導くことができれば継続確率はかなり高まります。

2. 一般生の個人担当を決めます。個人担当とは、保護者との窓口、一般生のケアの責任者です。基本的に室長、専任講師が個人担当を務めます。「個人密着」を心がけて下さい。

3. 講習出席カードを活用します。講習生カードとは、一般生が必ず授業担当者と話ができる仕組み作りのツールです。

その日の授業が終わったら、一般生はカードを持って、授業

担当者のもとに行きます。担当者はカードにハンコを押すのですが、その際、その日の授業や勉強について生徒とコミュニケーションを取ります。これが重要です。

また、1クール終わる毎に個人担当がハンコを押し、全クール終わると室長がハンコを押します。

4. 保護者への報告を常態化します。報告は個人担当が行います。

- 1回目：講習開始前日のTEL。
- 2回目：講習初日のTEL。
- 3回目：前半最終日のTEL（休みの確認）。
- 4回目：講習後半のTEL（継続のプッシュ）。

5. 講習報告書を出します。講習での授業の取り組みや2学期以降のアドバイスを記入して、継続グッズに入れます。（前半終了時1回／後半終了時1回）

6. 講習の最後に一般生と生徒面談を行います。（学習アドバイスと2学期に向けての継続）。また、継続が決まっていな生徒に対しては、保護者も交えて3者面談を実施します。

継続作戦には、シナリオが大切です。どういシナリオで一般生を継続させるか、スタッフ一同で確認し、役割分担をすることが大切です。よほど素晴らしい授業でもしない限り、ただ、漫然と夏期講習の授業を行なっても、なかなか継続してくれません。

今回の6つのポイントを参考に貴塾の継続作戦を組み立てて下さい！

【あとがき】

弊社の全国セミナー「個別指導塾原点回帰セミナー」の第1回「集客したけりゃチラシにこだわれ！」（東京 5 / 27・大阪 6 / 3）の開催が近付いてまいりました。現在、資料最終確認の段階です。

手前味噌で申し訳ないのですが、弊社のチラシ作成ノウハウをふんだんに盛り込んだかなり内容の濃いものをお伝えできそうです。この原稿を執筆している時点での残席が東京 16 席、大阪 24 席です（現在はもう少し減っていることでしょう）。私もいつも以上に気合を入れてお話しします！

セミナー専用 HP

<http://www.management-brain.com/2012/kobetusyuukyaku>

電話 045-651-6922、mailadm@management-brain.co.jp

ゴールデンウィークが終り、春期の募集活動もひと段落しました。これからは年度最初の定期試験に向けて日常業務を充実させていく時期です。そして、少しずつ夏期講習の準備を進めましょう。

たいていの塾は5月に夏期講習の内容を決定し、6月から案内を塾内生に配布するスケジュールになっていると思います。ぜひ、その「案内文」を見直してください。多くの塾が「定型」の案内文を作成しています。たとえば、こんな風に。

表題に「夏期講習のご案内」と掲げ、次のように続けます。「(簡単な挨拶文の後に) さて、今年も例年通り下記の要領で夏期講習を実施します。内容をよくお読みいただき、受講を希望される方は6月30日までに申込み用紙をご提出下さい。(後略)」

味もそっけもない文章です。この「案内」を子どもから手渡された母親の第一印象は間違いなく「ああ、またお金が掛かる…」です。そして、冷蔵庫にマグネットで貼り付けてそのまま忘れてしまいます。

コミュニケーションの意味は「意思を伝え、相手に(自分が望むように)行動してもらうこと」です。ただ意思を伝えるだけの行為は、コミュニケーションではなくインフォメーションです。なぜ案内文を出すのでしょうか。当然、夏期講習を受講してもらいたいからです。ならば、その目的に合う文章を考えなければなりません。読んだ母親が「これは夏期講習を受けさせなければならぬ」と思ってもらえるような文章です。例えば…

表題：この夏、生きる力の尻尾(しっぽ)を掴め!

リード文:10年ほど前のことである。中1の高志君(仮名)は1学期の期末試験の英語が84点だった。勉強が苦手な高志君にとって、それは他教科より20点近く上回っていて、本人も保護者も満足していた。しかし、私は大きな危機感を持っていた。

「このままでは英語が苦手科目になってしまう」

嫌がる高志君と保護者を説き伏せ、夏期講習を受講して

もらった。そして、英語を徹底的に学習させた。その甲斐あって、休み明けの実力テストで高志君の英語は100点だった。彼にとって人生初めての満点だ。これに自信を持った高志君は、その後も他教科は相変わらずだったが英語だけは上位をキープし続け…今、某有名私立高校の英語教師を勤めている。そう、あの夏、高志君の人生は確実に変わったのだ。人生が変わる瞬間とはドラマのようにドラマティックなことではなく、何気ない日常の中に潜んでいる。

夏休み、暑さの中で勉強を続けるのは辛くつまらない作業かもしれない。しかし、だからこそ本当の生きる力が身に付く。この夏、生きる力の尻尾を掴め!(後略)

いかがでしょう。これは私の塾経営時代の実話に基づく物語です。こうした物語をあなたの塾でも数多く抱えているはず。物語を通して趣旨を伝えることで、相手の感情に訴えることができます。もう一つ、例を挙げましょう。

中1の妹が言った。

「お兄ちゃんがこんなに勉強するとは思わなかった」

中3の本人が言った。

「自分でもこんなに勉強するようになるとは思わなかった」

そして母親が言った。

「息子は変わった…」

そう、人は変わるのだ。

この夏、君の人生を変える夏期講習を実施します。(後略)

簡単な三段落ちのテクニックです。

あなたの塾の夏期講習は数万円を支払っても受講する価値のある「商品」のはずです。ならば、それを一人でも多くの子供に提供することが社会貢献であり、正義です。パソコンに保管されている「昨年度の案内」を修正して簡単に作った案内と、脳に汗をかいて新たに作った案内のどちらが相手に伝わるか…言うまでもありません。ぜひ、今年は前例主義を廃し、あなたの熱意が伝わる「案内」を作成してください。

■キーワードは「ONE」

リソー教育グループの「進学個人教授 TOMAS」は、塾業界が集団指導から個別指導に足を踏み入れて以来、タブーとされていた「生徒一人に講師一人」の文字通り「マンツーマン = 一対一」は採算がとれないという常識を覆して、生徒数と売上を増やし、28年連続増収増益という安定した成長を維持してきました。

参考としたのは、当時世界的に注目されていた、中国の「一人っ子政策」です。少子化時代には、必ずクオリティの高い教育が求められると確信して、白板付き一対一の専用個別指導教室にこだわった展開をしたのです。

また、個別指導教室は生徒数100人以下でないと難しいという常識も覆して、一校あたり250~400人の大規模経営も実現しました。

さらに、個別指導塾は勉強の後れた子どもたちが科目別の弱点克服を主体に通う補習塾だという常識も打ち破り、より質の高い個別指導の追求によって、それまでの個別指導塾にはなかった高い進学実績を出すことを可能にしたのです。

これらの原点になっているのは全て「ONE」という考え方であり、TOMASはオンリーONEの教育サービスで飛躍的な成長を遂げ、塾業界で確固たる地位を築いてきたといえるわけです。

■アナログからデジタルまで多彩なラインナップ

一対一の個別指導にとどまらず、リソー教育グループは、「インターネット双方向テレビ電話システム」による『ハロー e ステーション』の私学への導入、そして私学からの要請による『スクール TOMAS』、マンツーマン英会話の『インタートーマス』、指導保育 + 学童の『伸芽'S クラブ』など、タネを蒔いてきたことが順調に軌道に乗りはじめており、アナログからデジタルまでの教育サービスがバランスよく展開できています。

生徒数増加と業績好調を背景として、首都圏では、城

北地区の池袋に延べ床面積1100坪の新築の本部ビル、城南地区の渋谷にも本部ビル、そして横浜にも延床面積500坪の地区本部ビルを一棟借りして、それぞれの地区本部機能アップと教室を集中化して本格稼働していく予定とあります。

■『勉強+1』とは？

リソー教育が考える「プラス1」とは、子どもたちの『個性開花』ということです。人間社会は大人になればなるほどコミュニケーションが大事であり、世界で活躍するためには外国語が話せるだけでも知識が豊富なだけでも駄目で、様々な体験を通じて沢山のひととの交流が必要になります。それをすることで世界に通用する人材づくりになるということが『勉強+1』という考え方だったのです。

決められた時間割指導に強制的に従わなければならない集団指導では、個性教育はできないと確信していたからこそ、圧倒的な差別化に成功している今があるのではないのでしょうか。子どもたちの個性は百人百様であり、まさにマンツーマンでなければ個性教育は不可能であるという真意がここで理解できると思われます。まず哲学ありき。それを確信して具現化をひたすらにやってきたから、リソー教育は特異な境地に立つことができたといえます。



脇役の研究 第二回 「ディア・ハンターの クリストファー・ウォーケン」



まずは大リーグのお話から。前回の田口壮選手が、日本人選手として大リーグの「ユーティリティプレイヤー」の先駆けだとすれば、川崎宗則選手はそれを受け継ぐにふさわしい「マリナーズの25人目の選手」といえるでしょう。田口選手と同じように、川崎選手も内外野すべてのポジションが務まるようにトレーニングして覚悟を決めておかないといけません。負け試合にピッチャーを温存し、ユーティリティプレイヤーに救援させることも大リーグでは珍しくないのですから。塾にも彼らのような使い勝手の良い社員や講師がいてくれれば大助かりだと思います。

さて、脇役力(ワキヅカラ)の第二回は、クリストファー・ウォーケンです。最近すっかり老けた悪役ばかり演じている彼ですが、ロバート・デニーロやメリル・ストリープと共演した『ディア・ハンター』の頃はすらりとした長身の若者でした。

■ベトナム戦争を題材とした映画

ベトナム戦争の映画なのに、なぜに題名が「ディア・ハンター」なのか？ 原題も『The Deer Hunter』です。

製鉄所で共に働く彼らが、自分たちの町(ピッツバーグ郊外にあるロシア系アメリカ人移民の町クレアトン)の山で一緒にやっていた週末のレジャーが「鹿狩り」だったのですが、これは鹿と人間の命、狩りと戦争の時間の流れの違い・・・などを象徴しているようで興味深いものがあります。鹿狩りとベトナム戦争という、全く関係の無さそうなものが、実は、よく考えてみればとても似た要素を含んでいた・・・それに気づかされたマイケルは帰還してから親友たちと行った鹿狩りでわざと鹿を逃がします。

「なぜ俺はニックを救いに行かないのか？」

その答えは、陥落間際で大混乱するサイゴンにしかありませんでした。

主役のデニーロの冴えた演技もさることながら、精神的ダメージを受けたウォーケンの役に入り込んだ迫真の演技は観る者を圧倒し、彼はこの作品でアカデミー助演男優賞を受賞しました。脇役だからこそ特殊な役に嵌り込むことができたと言えるかもしれません。

■ロシアンルーレットの宿命

自分たちの親の祖国であるロシアが産んだ恐怖のゲーム・・・「ロシアンルーレット」が、捕えられた主人公たちを襲います。ベトナム兵たちはドブネズミのようになった米兵同士を拳銃に

数発の弾を込めて「ルーレット」のように回し、自分の頭に向けて引き鉄を引かせる。負けた兵士は当然死んで、そのまま泥の河へと流され、勝った兵士はまた別の兵士と戦われる・・・その繰り返しの中、仲間三人のうち一人が精神的に狂いはじめましたが、ここで「マイケル(デニーロ)」と「ニック(ウォーケン)」の二人が決死の策略を巡らすのです。弾を増やして戦い、空砲のあとに残った弾で敵のベトナム兵たちを打ち殺して逃げるというものです。彼らの策略は幸運にも成功し、三人は流木を筏のようにして下流に向かい、そこにまた幸運にも味方のヘリコプターが救助に現れます。しかし・・・ヘリにはニックだけが乗り移り、マイケルとスティーヴンは再び川に落ちて、さらに運悪くスティーヴンは足に重傷を負ってしまいました・・・。

三人共助かって帰国したように思ったのですが、ニックは「ロシアンルーレット」ゲームの暗黒の魅力に囚われ、陥落間際のサイゴンに残って勝ち続けていました。帰国してニックのことを知ったマイケルは、軍に無理を承知で頼み込み、ベトナムに戻ってサイゴンの街、その奥深い場所へと自ら入って行きました。しかし・・・結局、マイケルと対決したニックは喪失していた記憶が蘇った瞬間、自分の頭を撃ち抜いてしまったのでした・・・。

■役柄は民族性の違いもあるのか・・・

「笑っていいとも」にも出たことのあるウォーケンは、ドイツ系の父親とスコットランド系の母親からニューヨーク市で生まれています。69歳になる今も映画出演に対する情熱は衰えず、悪役から老け役までどんな役がまわってきても最善の努力を怠りません。

それでも、最近では大好きな踊りが映画の中でできなくなったことが残念のようです。ミュージカル出身の彼から踊りを取ってしまうのは、とてもかわいそうなことなのです。しかし、踊りが減ったからこそ、彼の演技力に否応なく磨きがかかったことは確かです。マフィアのボスから精神異常者のような役まで、一体どんな役作りをするのか不気味なほど、まわってきた役を自分のものにしてしまう彼は、ハリウッドで「仕事を選ばない名優」として有名になっています。

イタリア系の父親を持つデニーロが、自分の気に入らない役はやらないのとは対照的であり、これは親のルーツの違いとでもいうのでしょうか、民族性が性格に反映されているような気がしてなりません。