

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2012年7月20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.5

### ＜小学生をどう集めるか＞

前回は、夏期講習集客に向けてのイベントについてお伝えしました。夏期講習も目前になりましたが、集客状況はいかがでしょうか？

これからは、一般生（講習生）の継続に向けての業務が開始します。前々回で継続について触れましたが、是非、もう一度お読みいただき、継続率 100%を目指して下さい！

さて、講習が終わると、来年度に向けて「基礎数」を高めるための集客業務が重要になります。基礎数とは、卒業生（中3・高3）が抜けた後の来春の在籍生の数です。例えば、在籍生徒数が 100 人、卒業生が 40 人の場合、基礎数は 60 人です。60 人で来年度のスタートを切るということです。

卒業生が多い塾の場合、来春までに基礎数（＝卒業学年以外の学年）を集めておかないと、当然ながら、経営的に非常に苦しくなります。卒業生の抜けを 1 年かけても集めきれず、縮小再生産のループに陥る学習塾も少なくありません。

この基礎数を高めるために重要なのが「小学生」（非受験）の存在です。小学生のうちから生徒を集め、中学部に『安定供給』を続けていくことが、塾が拡大していくために重要なポイントとなります。そこで、今回は、小学生の集客について少しお話ししたいと思います。

生徒集客のためには、当然、「魅力」がなければならないのですが、貴塾には、小学生にとって、どんな「魅力的な何か」が存在しているでしょうか。

最初に、根本的に言えるのは、授業が魅力的でなければ話にならないということです。まず授業の点検をしてみてください。

集団、個別にかかわらず、授業は「生徒参加型」になっているでしょうか。先生が一方向的に説明して終わるのではなく、生徒に作業させたり、発問したりしながら、授業が進んでいるでしょうか。先生の説明や話し方はテンポがあってスピーディーでしょうか。学年や学力によって話の速度は変えていきますが、総じて「ちょっと速いぐらい」が生徒にとっては丁度いいでしょう。そして、発問をした後は、ちょっと間を置き、考える時間を作ります。こうして授業のリズムが生まれます。

また、1 回の授業に驚きはあるでしょうか。驚きとは「あっ、そうか!」と生徒の知的好奇心が喚起されることです。驚きを生じさせるためには「発問」が重要な鍵となります。例えば、「草食動物の目はどこにありますか?」と「草食動物の目は、

なぜ横についていますか?」という発問の質の違いを考えて下さい。驚きを生じさせるための発問は明らかに後者です。他にもありますが、学校とは一味も二味も違う演出が授業にあることが重要です。

授業が魅力的なものに向かっていけば、次に授業の援護射撃をしてくれるようなイベントを考えることが大切です。

私がお勧めしたいのは、「読書感想文発表会」です。

課題図書を決めて、読書感想文を各生徒に書かせます。それだけではなく、生徒はプレゼンテーション用のレジュメを模造紙で作成します。本の内容や、本にまつわる出来事や知識を模造紙に色ペンなどを使ってまとめるのです。そして、発表会の日取りを決めて、順番に発表します。すべて学習につながるからです、保護者から見ても好ましいイベントとなります。家庭や地域や学校での話題にもなりますので対外的なアピールにもつながります。

そして、イベントを行ったら、必ず、保護者にその様子を伝え、成果物を見せることが重要です。ですから、生徒が作成した模造紙は、教室に掲示として貼り出したり、塾通信で紹介したりします。

更に大切なのは、そのイベントを継続的に行うことです。それにより、子どもの成長過程が保護者に目に見える形で残るからです。保護者にとってもイベントが待ち遠しいものになるし、口コミの発生も起きやすくなります。感想文は年度終わりに文集にして保護者に配布しましょう。

魅力的な何かを作りだすために、何か特別なことをする必要はありません。当たり前のことを、その塾なりの工夫を加えて、皆で楽しむことが大切です。是非、生徒や保護者の視点に立って興味深く面白い何かを追求してみてください！

#### 【あとがき】

弊社の浅井正美が立て続けに 3 冊の本を出版いたしました。最新刊は『塾最強コンサルタント直伝!⑦ 《板書&指導例でわかる》プロ教師の中3英語「達人」レッスンプラン』(明治図書)です。(中1、中2のレッスンプランも発売中です。) 自己研鑽の一冊として、また、講師研修のテキストとして、ご購入いただければ幸いです。

<http://www.meijitoshu.co.jp/detail/4-18-251718-1>

セミナー専用 HP

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

電話 045-651-6922、[mailadm@management-brain.co.jp](mailto:mailadm@management-brain.co.jp)

さあ、夏期講習が始まります。この夏…いえ、一年で最大のイベントです。大いに盛り上げてください。

このメール・セミナーは「感情の論理」をテーマに進めているのですが、ここで基本理論を復習したいと思います。

人は感情と行動が相互綿密に結びついている生き物です。「意欲（感情）があるから行動する」と同時に、「行動することで意欲を高めるメカニズム」を体内に有しています。ほとんど「卵が先か、鶏が先か」と同じなのですが、これは他の動物にはない性質です。それを感情の面から見ることを「感情の論理」と呼び、行動の面から分析することを「行動科学」と呼びます。両者は根っこの部分でつながっています。

感情が動くことを感動と言うのですが、人が行動に移すのは感動のレベルまで達した時です。ビジネスの世界では顧客満足度が重要と言われます。しかし、人は満足では動きません。

とあるレストランの例です。来店した客に「満足」「ふつう」「不満」の三段階で評価してもらうアンケートを採ったところ、90%以上の客が「満足」と回答しました。ところが追跡調査をしてみると、その「満足」と答えた客のうち70%が二度と来店していないのです。満足しているのになぜ???

答えは簡単です。人は「満足」を当たり前と思っているからです。ビジネスは客と店の相互理解によって、商品とお金を等値交換する行為です。120円と缶コーヒーを等値交換しているのです。その缶コーヒーを飲んで「120円分の満足を感じた場合」に、人は満足と表現します。ところが、客にとってそれは「当たり前」のことなのです。「120円払っているのだから、120円分の満足を得るのは当たり前だ」と考えます。

客は120円分の期待値を持って缶コーヒーを入手します。その期待値に届いて当たり前であり、そのレベルでは行動に移さないので。いわゆるリピーターにもならなければ、知人に口コミ・評判を広げることもありません。上記のレストランで言うと、高い料金を払っているのだから、美味しい料理を食べさせてもらうのは当たり前なので、それだけではリピーターになるという行動に結びつかなかったのです。

この期待値を超えた部分、それが感動です。人は満足では動かないのですが、同時に、感動を味わうと「行動に出ざるを得ない性質」を持っています。映画に感動した人は、友人に「ねえ、あの映画見た?」と自ら話題にします。口コミ・評判が広がるメ

カニズムはここにあります。

塾経営もビジネスである以上、同じ原則が生きています。ほとんどの客（保護者）はこう思っています。「高い授業料を払っているのだから、熱心に指導してもらうのは当たり前でしょ?」

この塾に対する期待値を超えないと、塾の口コミ・評判は生まれません。つまり、塾（教師）が言いそうなこと、やりそうなこと（予想）の範囲内の言動に終始している塾は、いつまで経っても評判が作れないことになります。

ちなみに、期待値に届かない状態が不満です。不満も行動を誘発します。まずは不買、不満度が高い場合は悪評を上げるという「負の行動」を生じさせます。

こうして分析していくと、最も効果があるのは「相手（客）の期待値を0の状態にしておくこと」という結論に達します。どういうことか…。

結婚祝や出産祝をもらった時、そのままにしておく人はいないでしょう。必ず「お返し」をします。そうしなければ、自分の中のバランスが取れないからです。人は誰かからの好意に対しては自らの好意で返そうとします。これを「作用・反作用の法則」と言います。

こちらから笑顔で「おはよう」と言えば、相手も笑顔で「おはよう」と返してくれます。コンビニのレジで「ありがとう」を言えば、無愛想だったバイトのお嬢さんも「ありがとう」を返してくれます。そうしないと、感情のバランスが取れなくて気持ちが悪くなるからです。つまり、等値交換を期待せずに行なった行為は、少しのエネルギーでも必ず返ってくるのです。そして、ほとんどの場合、増幅して返ってきます。

塾もビジネスですから、対価を求めるのは当然です。しかし、それだけに終始していると等値交換の範囲から抜け出すことはできません。生徒・保護者が「塾なのにそこまでしてくれるの?」「全く期待していなかったのに、ここまでしてくれた…」と驚愕するレベルのサービスを提供することです。必ず、増幅して返ってきます。それが企業の拡大再生産の本質です。「損して得とれ!」の真意です。

さあ、夏期講習です。生徒も保護者も、ある期待値を持って、夏期講習を迎えます。その期待値を超える熱い講習を実施してください。暑さに負けて緊張感のない、だらけた?授業には絶対にしませんように。(特に受験学年以外が要注意です)

あなたの奮闘を期待します。

首都圏を拠点として、直営と FC を全国に展開している拓人は、特色ある個別指導で成長してきました。スクール IE、幼児教育のチャイルドアイズ、英語で遊ぶ Kids Duo、英会話スクールの WinBe という 4 つのスクールを運営しており、対象も幼児から大学受験生まで幅広い。How to teach だけではない個別指導の在り方を検証してみます。

## ■超・個別指導『夢 SEED』で幅広い生徒対応

「学習する場所を強制しません。他塾でも学んで OK」というフレーズに思わず、「まさか?!」と叫んでしましますが、このスクール IE の『夢 SEED』とは、生徒それぞれのオーダーメイドテキストのことを言います。

生徒の志望校合格に合わせて、必要な学習だけを抽出したオーダーメイドテキストが渡され、相性の良い講師が個別指導しますが、生徒の性格や個性なども考慮した設問もあり、無理と無駄がなく志望校合格への指導が進むこととなります。

無駄がなければ生徒の負担も軽くなり、同時に指導する講師の手間も省かれ、楽しく学習できるということです。

## ■『やる気スイッチ』とは？

スクール IE には、『自分力開発研究所』というものがあり、松田正男社長自ら所長になっています。スクール IE で学んだ（学んでいる）約 4 万人のデータから、「成績向上が顕著だった生徒の ETS（やる気アップシステム）データを抽出」し、その ETS において、生徒の何が変化したのか、成績が上がった理由を科学的に分析した上で、生徒のこの部分に変化をもたせれば成績が上がる、という仮説を提案して、そこから臨床的な検証を行い、検証結果を各サービスにフィードバックしてサービス向上につなげるというものです。これはスクール IE が展開する

日米韓など 5 カ国で研究を行っています。

全国的に生徒の学力や意欲、そして志望校に合わせて教材の質や量、進度などを個別に設定するという傾向が目立ってきています。

スクール IE は、いち早くそれを科学的な検証によるデータ分析で指導に活用しているわけです。この方向性は今後も拡大すると予想されます。

## ■個性とは確率？

スクール IE が目指している『夢 SEED』による個性化教育とは一体何でしょうか？ 一人ひとりの性格や能力、そして学力に基づいた効率的な学習を可能にするものということですが、これは数万人の過去のデータから導き出されます。好きな科目ばかり、楽な問題ばかりやっている生徒がよくいますが、そのような生徒に科学的な根拠のある指導で、進むべき方向を示すわけです。

ただし、生徒の器は限定されたものではなく、ずっと広げていくべきものです。その可能性、より高い目標設定のもとに、心理学や脳科学も加味しながら、「確実に生徒の学力が向上する方法」を模索する、それが『夢 SEED』なのです。



## 協役の研究 第四回 「レナードの朝 ロビン・ウィリアムス」



すでにロバート・デニーロの回で紹介したように、映画「レナードの朝」では配役は当初、デニーロが医師で、ウィリアムスが患者という予定でしたが、台本を読んだデニーロのたつての希望で逆になったというエピソードがあります。今回は、そのロビン・ウィリアムスが登場です。

### ■ポパイでデビュー

1951年、米国イリノイ州シカゴの裕福な家庭に生まれたロビンには、地元の高卒卒業後、マリン大学で演技を学び、奨学金を得てジュリアード音楽院の演劇科に3年間在学、演技力に磨きをかけました。ジュリアード時代からの親友だった故クリストファー・リーヴ(スーパーマン役)の息子ウィルの後見も務める人格者でもあります。

舞台でのコメディアン経験を経て、映画『ポパイ』の主役を得たり、テレビの『モーク・アンド・ミンディ』というシリーズに4年ほど出演して有名になりましたが、同時にストレスからか、ドラッグとアルコール依存症となり、それを克服し、俳優として見事に復活しました。

### ■ノミネートだけは負けない

1987年の『グッドモーニング・ベトナム』、1989年の『いまを生きる』、1991年の『フィッシャー・キング』で三度にわたるアカデミー主演男優賞にノミネートされましたが、いずれも対抗馬に敗れました。しかし、1997年の『グッド・ウィル・ハンティング 旅立ち』でオスカーを獲得、個性派俳優の頂点に立ちました。主役というよりも、作品全体を支える演技派として、監督から信頼されている彼らしい受賞・ノミネート歴だと思えます。

### ■抜群の歌唱力と個性的な演技力

1999年のアカデミー授賞式で、映画『サウスパーク』の主題歌『ブレイム・カナダ』を熱唱して満場の喝采を受けましたが、これ先立つ1986年に米国随一の歌劇場、ニューヨークのメトロポリタン歌劇場において、伝説のコメディを行い、2002年には自作自演で、ブロードウェイシアターのスタンダップ・コメ

ディを行って高い評価を得ました。

映画においては、『ストーカー』で恐ろしいストーカー役、『インソムニア』のサイコ殺人の犯人役などもこなし、コメディ作家兼俳優から、歌唱力のある舞台俳優、そして『ミセス・ダウト』での家政婦に女装する中年男性役、さらにはディズニー映画の声優まで、実に幅広い領域で活躍しているのです。

### ■チャリティーの主旨

薬物中毒やアルコール依存症の経験から、チャリティー活動にも力を入れており、妻とともに慈善団体を支援するための財団を立ち上げ、様々な募金活動や災害支援などを積極的に行っている。

『レナードの朝』では、デニーロの難病について過去の特効薬で一度は成功したかに見えたが、次第にその効力が薄れ、医師という立場の彼は台詞の少ない「雰囲気だけの演技」で観客に喜怒哀楽の変化を伝えていました。笑っているように見えても、彼の心の奥底は深い悲しみに満ちており、それがわかった時あふれ出てくる涙を抑えることができなくなりました。この映画が事実に基づいて作られたものなので、あえて彼も際立った演技を控え、「心の演技」をしたのだと思われます。これは、様々な個人的な苦労を経たベテラン俳優だからこそ可能なのでしょう。

