

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2013年5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.15

<保護者をやる気にさせる面談術!>

たまには、私の昔話(自慢話?)を一つ。

私が20代後半の現役だった頃です。今では信じられないでしょうが、保護者会といえば必ず立ち見になり(わざと立ち見にさせる)、お母さんから、花束が3~5つ、プレゼントされました。

あの頃は、細身で、元気がよく、生徒にも人気があったので、お母さんからの人気も抜群でした(あくまで「私」の認識ですが・・・笑)。

ついでにもう一つ。

私が、30代前半の現役だった頃、保護者面談では、お母さんからの頂き物で随分と生活を助けられました(なにせ、安月給だったので)。お母さんが面談を終えて帰る時には、何回となく「先生とお話をすると元気になって希望が湧いてきます」と言われたものです。

私が、現役の時に行っていたことが、今のコンサルの基になっているのですが、その当時は、自然と当たり前のようにやっていたことが、実は、学習塾の運営や経営に非常に重要だったことが、コンサルタントになって分かりました。

ということで、今回は、学習塾の「間接顧客」である保護者をやる気にさせる面談について考えてみましょう。夏期講習を前に、そろそろ面談の時期ですから。

セミナーなどで、私が、保護者面談の目的を参加者に聞くと、ほとんどの先生は「生徒状況をお伝えし、保護者の意見を聞くこと」と答えます。皆さんは、どう答えるでしょうか。

残念ながら答えは不正解です。

今挙げた答えは、目的ではなく、手段です。面談の目的は「自分自身を売ること・保護者から信頼されること」です。それ以外に、面談の目的はありません。自分を信頼してもらうために、生徒状況を伝え、保護者の意見を聴き、そして的確にアドバイスをし、生徒の今後の展望を語るのです。そして、その結果、保護者が、子どもに対してやる気になってくれることが重要なのです。

それでは、どういう手順で、面談をすれば、私たちの目的が達成されるのでしょうか。

1. 保護者の生徒評価を確認する
(その際、塾の評価もそれとなく聞いてみる)
2. 保護者の気づかない生徒の良い点を挙げる
(勉強の面、人間的側面の両方)
3. 生徒の課題を確認する
4. 保護者の問題だと感じている点を確認する
5. 解決策を論理立てて説明し、その実行を約束する
6. 問題が解決した時の生徒の変貌を予測する
(今後の展望を予測する)
7. 保護者と塾で、生徒を盛り立てていこうと呼びかける
8. 再度、今後の展望を語り、夢を語る

以上のストーリーを意識して、話を組み立ててみてください。

面談終了時に、保護者が元気になって笑顔で帰っていけば、面談は成功です。生徒のやる気を引き出すことは、学習塾の使命ですが、それと同じくらい重要なのが、保護者をやる気にさせることです。そのために、どういう段取りで面談を実施するのか、是非、考えてください。

【あとがき】

弊社の全国セミナー「個別指導塾集客実現セミナー」の第1回「高校部創設の仕方教えます!」(東京 5/26・大阪 6/2・福岡 6/30)の開催が近づいてまいりました。

手前味噌で申し訳ないのですが、弊社のノウハウを利用して成功した事例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。私もいつも以上に気合を入れてお話しします!

<http://www.management-brain.com/2013/>
電話 045-651-6922 (10:00 ~ 19:00)
e-mail: mailadm@management-brain.co.jp



前回は、公立中高一貫校入試はもちろんのこと、高校入試を含めたすべての入試で「論述中心の入試が始まる可能性」についてお話ししました。おそらくこの次にくる議論とは、「どうやって論述対策をおこなうのか」という点になるかと思いますが、ただし、この対策は非常に厄介だというのが共通認識でしょう。その理由は概して次の3点に集約されます。

1. 一般的な語彙力のもとより、文章構成力といった生徒の総合的な国語力が問われる。
2. 専門用語の暗記だけでは歯が立たず、論理的思考力の劣る生徒への指導が難しい。
3. 即効性のある指導法がなく、結果が出にくい。

では、1つ目から考えてみましょう。

ここで言う一般的な語彙力とは、指示語・接続語を筆頭に、「～せざるをえない」といった言い回しや、「有頂天になる」といった感情語、「とりわけ」といったやまと言葉、「バロメーター」といった外来語などを指します。いわゆる漢字ドリルには登場しないポキャブラリーです。総じてこういった語彙力の乏しい生徒は、近年増加の一途を辿っています。一方、論述問題では文章構成力も問われます。一部には、「『文章の型』を身につければ、文章構成力は格段に高まる」という意見もありますが、それとて簡単なことではないでしょう。

つまり、論述問題には生徒の総合的な国語力が必須であり、先だつてこの指導をおこなわなければ、教科別の論述対策はあり得ないという結論が自然と導けるようにも思えます。

ならば、教科としての国語の指導は現状どの程度おこなわれているのでしょうか。非受験（進学）の小学生クラスでは、多くの塾が算数と国語をセットにして授業を進めているようですが、個別指導では皆無、また中学生クラスでは、英語と数学が指導の中心になってしまい、国語の指導は、定期試験前のみという塾が多いようです。国語の指導がそのように扱われる理由は、おそらく、その指導に特効薬がないため、時間的制約により国語が後回しにされ、結局放置され続けるためだと考えられます。

しかし、「国語は全教科の土台」と言われるように、国語の伸びがなくして、他教科の飛躍が難しいのも事実です。ということは、時間的なゆとりがある小学生（非受験の場合）のうちに総合的な国語力を鍛えておくことが、その後の指導には欠かせないということにもなります。公立中高一貫校入試の場合、本格的な適性検査・作文対策の指導を始める前に、総合的な国語力を養成し終えておく、その後の指導が楽になるのは明白です。「時間と手間がかかるからこそ早い時期から」というのが鉄則ではないでしょうか。

2つ目に話を進めましょう。

論述問題は、とかく理科・社会を中心に出题される傾向が強いため、その前段階として、専門用語の暗記は欠かせません。そのため、一問一答式のドリルをくり返す指導法が採られることがありますが、それだけでは論述対策はおろか、現状では記号選択問題にも対応しにくくなっています。極端ではありますが、聖光学園中学校（神奈川県横浜市）が実際に出题した入試問題を一例に挙げてみましょう。

紙幣の発行高（発行される額）は日々変動しますが、1週間・1か月・1年単位の中では一定の時期に増えたり減ったりしています。これら発行高の増減の時期に関する説明として正しいものを、次のア～エの中から1つ選び、記号で答えなさい。

- ア 週の後半や月の初めに多く発行され、週の初めや月の後半には流通量が減っていく。
 イ 月の後半や6・7・11・12月に多く発行され、月の初めや8月・年末年始には流通量が減っていく。
 ウ 週の初めや6・7・11・12月に多く発行され、週末や8月・年末年始には流通量が減っていく。
 エ 月の後半や週の初めに多く発行され、6・7・11・12月には流通量が減っていく。

答え（ ）

いかがでしょうか。大人でも答えるのに苦労する問題かもしれません。

紙幣の発行に関しては、日本銀行の役割という単元で学習しますので、一通りの基礎知識があるという前提で出题されているのでしょう。しかし、紙幣の発行高に関する記載はどのテキストも皆無です。つまり本問は、会社からいつ月給や年に2回のボーナスが支払われるのかという論点に着目できたかという高い判断力と常識が問われているのです（答えはイです）。

次回も、引き続き論述対策について考えていきます。