

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2013年6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.16

<生徒・保護者をファンにするコミュニケーション術その1!>

前回に引き続き、私の昔話（自慢話？）を一つ。

私が学習塾でアルバイトを始めた 20 代前半から 30 代前半まで（大手学習塾で経営幹部になるまで）、生徒からのプレゼントが、他の先生方に比べると圧倒的に多かったと思います。修学旅行の「おたべ」はもちろん、西陣織のネクタイや日本酒、そして、夏休みの家族旅行でのお土産、最後に卒業記念品とみんなで書いた色紙、色々なものをプレゼントされました（また、もらい物の話しか！・・・笑）。

今になって思えば、生徒たちと私のコミュニケーションが他の先生方よりも濃密だったのではないかと思ひ当たります。私のコンサルタントとしての基本ですが、「学習塾は、どのようなコミュニケーションを取っているかで業績が決まる」ということを、当時から、知らず知らずのうちに身につけ、無意識のうちに実行していたのかもしれない。

ということで、今回は、私が若い頃からやっている生徒とのコミュニケーション術を紹介したいと思います。生徒と教師が固い絆で結ばれるようなコミュニケーションが取れたらどうでしょうか。退学が減るとは思いませんか。私は、日能研の子会社にいた時に、自分の教室で、退学者ゼロの月を何回も経験してします。現在の皆さんは、きっと「そんなこと当たり前じゃないか!」とお思いになるかもしれませんが、その当時は、どの教室も在籍生比率で、退学率が毎月 5%前後だったのです。その当時の進学塾は、「ついて来られなければどんどん辞めさせる!」という方針だったのですが、私はついて来られない生徒をついて来られるようにしようと頑張りました。補習塾で培ったモチベーションの上げ方を参考に試してみたわけです。その当時、一人で 300 名前後の中学生を管理していましたので、それは、もう必死だったわけです。そんな時に、私が見つけたコミュニケーション術を紹介します。

昨年までの私塾界や今年から始まった「塾と教育」のセミナーでもお話ししていることですが、コミュニケーションは、相手に何かを伝達することではありません。この伝達機能は、コミュニケーションの一つの機能ですが、これが全てではありません。コミュニケーションで重要なことは、相手を理解することです。特に、相手の価値観を理解することが非常に重要なことです。この思いで、コミュニケーションを取れば、自分の価値観も相手は理解してくれるようになります。それでは、どういう順でコミュニケーションアクションを起こせばよいのか、前回同様、図式的に書いてみたいと思います。

1. 会ったその瞬間に承認する（こんにちわ!今日もさわやかだな!）
2. 挨拶の時に反応がいつもと違う生徒にもう一声かける
3. それでも反応が悪かった生徒をリストにする
（紙ベースでなくても OK、頭の中でも OK）
4. 反応の悪い生徒の私の授業であれば、反応が悪かった原因を探り、笑顔になるまで関心を示す
5. 反応の悪い生徒が私の授業でなければ、授業担当の講師に情報を伝え、授業中に関心を持ってその生徒を指導してもらう
6. 授業終了後、受け持てなかった生徒を呼んで、話を聞く
（今日はなんか、いつもと違うように先生には見えただけど、何か学校であったのか?）
7. その生徒の良い点を励ましのテコにして、笑わせて帰らせる
8. それでも気になる生徒には、保護者に電話をして、事情を聴く
（今日、A 君元気がなかったみたいなんです、お母さん、何かあったんですかね。お母さんからも聞いておいてもらえませんか）
9. 生徒が帰る時は、挨拶プラス面白いことを一言言って生徒を笑わせる
これが、日常的なコミュニケーションの一場面です。皆さんとどこが違っていましたか。多分、そんなに違わないはずですが、一つだけ違っているとすれば、その日に塾に来た全生徒と私はこの流れをします。私は、若い頃から、生徒全員に声をかけて、エネルギー交換をしようと思っていました。ですから、自分の生徒には非常に大きな関心をもって接していたのです。ぜひ、皆さんの塾でもこの日常的なコミュニケーションの流れを共有してみてください。

次回は、今回書けなかった必殺技を書きたいと思います。乞うご期待!

【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!」の最終回がいよいよ 6 月 30 日福岡で開催致します。福岡会場の一般価格は 7,350 円ですが、中央教育研究所のご紹介であれば、なんと! 5,250 円でご参加いただけます。九州方面、中国方面、四国方面の方々は勿論、日程の都合で東京、大阪に参加できなかった方々のお申し込みをお待ちしております。

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



前回に続いて、論述対策の指導の難しさを考えます。

論述対策の指導が厄介な3つの理由

- 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。

1・2は前回考えましたので、今回は3を取り上げます。

ところで、2012年12月、大阪市立桜宮高校バスケットボール部主将の2年の男子生徒が顧問の男性教諭（懲戒免職）の体罰を受け自殺した事件は、マスコミで大きく取り上げられました。スポーツと体罰というのは、切っても切れない関係という気が実感としてします。その理由として、指導者側に限って見ると、「試合に勝たなければ、自分の地位が保てなくなるプレッシャー」と、「スポーツ推薦で大学進学を目指す生徒・保護者からの突き上げによるプレッシャー」の2つがあるように見受けられます。前者でいえば、「強豪校」を売りに入学者を増やしたい学校サイドからのプレッシャーと相まって、相当なストレスを感じるに違いありません。後者においても、顧問の男性教諭を擁護し、早期の部活動再開を要望する動きが見られた背景といえるでしょう。

何が言いたいのかと申しますと、「結果が出にくい」というのは、指導者に相当のストレス・プレッシャーを与えるということです。そのストレス・プレッシャーが、結果として体罰に結びつくというケースは多分にあるでしょう。まさに、論述対策の指導は、この「結果が出にくい」類に属します。

しかし、本記事 (Vol.01～02 参照) ですでに述べているように、今後、公立中高一貫校入試だけでなく、高校入試や大学入試においても論述中心の入試が始まる可能性があります。そうなったとき、この指導法を確立した塾とそうでない塾では、合格実績に大きな開きが必ず出ます。

では、東京多摩地区を中心に塾を展開する ena (株式会社学究社・河端真一社長) の 2013 年春の公立中高一貫校の実績を少し見てください。

・東京都立立川国際中等教育学校 合格者数 90 名 (一般枠定員 130 名)

それ以外に、海外帰国・在京外国人生徒枠で 12 名合格 (定員 30 名)

・東京都立武蔵高等学校附属中学校 合格者数 78 名 (定員 120 名)

ena は、東京都内で計 11 校の公立中高一貫校の開校に合わせて、私国立中学入試の指導を大幅に縮小し、持てる力を公立中高一貫校入試へシフトさせました。その結果、上記に挙げた立川国際では、総定員 160 名中、102 名の合格者を出し、占有率は実に 63.75% を叩き出しています。武蔵にいたっても、占有率は驚異の 65% に達しています。

結局、残りを数ある大手・中小・個人塾が奪い合っている状況ですが、さらに ena は新規開校を進めており、2 年以内に東京都内だけで約 70 校の開校を予定しているとのこと。「ena の開校で、公立中高一貫校を志望する生徒が全員 ena に流れた。」とは、東京都江戸川区で 3 教室を展開する塾長先生のお話です。

即効性のある指導法がなく、結果が出にくい論述指導。しかし、この指導を「いつかはやらなければならない」というのはご理解頂けるかと思います。

論述対策を、即効性がない点をキーワードの一つに挙げるならば、詰まるところ、「時間と手間がかかるからこそ早い時期から」というのが、やはり鉄則になるのだと思います。

2 回にわたって論述対策の極意というテーマでお話しをしてきましたが、その極意とは、「早い時期から取り組む」=「生徒を低学年から獲得して育て上げる」にほかなりません。

「極意でも何でもないじゃないか!」とお叱りを受けそうですが、そもそも即効性のある指導法がない以上、こういうオチになってしまいます。

次回は「低学年の指導法」を考えます。