

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2016年01月20日発行 編集・発行：中央教育研究所(株) 〒730-0013 広島市中区八丁堀15-6 <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.47

<受験生ケアをしっかりとる!>

ちょっと遅い新年の挨拶を！

読者の皆さん、明けましておめでとうございます。

2016年が、素晴らしい年でありますように！

さて、今回は、前회가、非常に抽象的な内容だったので、具体的なことを書こうと思います。この時期ならではの受験生のケアについて書きたいと思います。

学習塾の業務のゴールは受験生を志望校に合格させることです。そのために、何年も、何ヶ月も生徒指導を行い、教科指導を行い、進路指導を行って、ゴールに導いていくのです。

しかし、入試は水物ですから、何があるか分からない。万全を期して最終的なつめをしても、当日、熱が出る。当日、雪が降る。当日、事故等の影響で電車が遅れ、会場には、ぎりぎりの到着で、動揺してしまう。こんなことは簡単に起こりえることです。

そこで、重要なのが、メンタルケアです。読者の皆さん、知っていましたか？ 昨年のラグビー日本代表の奇跡的な勝利の裏には、メンタルコーチがいたことを。世界で活躍するアスリートには、大概、メンタルコーチがいます。私たちも受験生のメンタルコーチになって、入試当日、受験生が最大の力ができるように導いていきましょう。

入試が迫ってきたこの時期、何をすればよいのか。まずは、個人別に家庭学習計画表を作成し、どの教科をどのくらい勉強したらよいのかを示すことです。

古い話になりますが、私が、現場にいた時は、大体3パターンぐらいの家庭学習計画表を作って、生徒の名前だけ手書きにして、「君のために先生が作った家庭学習計画表だから、これに沿ってしっかりと勉強をやれよ！」と言って配っていました。生徒は、非常に喜んで「私のために?! 先生ありがとう！」なんて言いながら、もらってくれたものです。

そこで、計画表の作成上の留意点は、生徒がやることを具体的に示しておいた方がよいということです。

入試が近づけば近づくほど、受験生も保護者も不安になるものです。不安を解消するポイントは具体的に示す！ということです。

たとえば、「教科書をやればいいよ」という指示ではなく、「教科書の何ページから何ページを何日でやって、次にこのページをやれよ！」という具合にアドバイスすることです。

この時期に、質問や相談に来る生徒や保護者には、極力具体的に指示することです。曖昧な指示や抽象的なアドバイスでは意味がない上に、不安感を増幅させてしまうこともあるのです。

次に、入試が直前に迫ってきたら、授業中の機会があるたびに、今までの先輩の成功例を話すようにしたいものです。「ここからこういう風に勉強すれば、あの先輩のように入試では成功する

ぞ」というようなことを過去の体験談として随時話して、受験生に成功の代理体験をさせてください。

また、励ますだけではなく、たまには、脅かすこと(=気が抜けないように)が、この時期重要なことです。緊張感を持たせるようにしてください。緊張した中で入試が行われるのですから。

また、入試直前の壮行会を企画します。受験生を集めて、今までの苦しい状況を思い出させ、その苦しい状況を乗り越えてきた経験を思い起こさせ、自信を喚起します。特に「夏期講習で頑張った経験、その経験があるから、入試に臨んでも、しっかりと入試をクリア出来るのだ」と言うメッセージを伝え、「生徒一人ひとりが、この教室にとってかけがえのない生徒なんだ」というメッセージで締めくくってください。感動的な壮行会ができれば、受験生たちは、合格の決意を強くして入試に臨めるはずで。

最後に、入試前日は、夕方から夜にかけて電話で激励し、翌日の注意事項を話し、明日の朝何時に起きるのかを確認した上で、早く寝るように促してください。そして、入試当日の入試応援に向けない学校の受験生には、朝電話を入れることです。

これもまた古い話になりますが、まだ携帯がなかった頃、応援に行く学校の駅前の公衆電話で必死にテレホンカードを入れて電話をしていました。受験生は物凄く驚きますが、元気になります。

「おはよう！今日は元気出して、一生懸命自分の力を出してこいよ！名前書き忘れるなよ！先生は、今日応援に行けないけど、心の中で応援しているからな。頑張ってこい！」こんな電話を入れたものです。

最近では、生徒や保護者の精神力は、非常に弱いと思います。ですから、受験生ケアを徹底したいものです。不安と戦う受験生や保護者の味方として学習塾があってほしいものです。入試時期に、貴塾の本当の真価が問われます。臨戦態勢を整えて、入試に向き合ってください。

【編集後記】

弊社MBAでは、昨年に引き続き、学習塾見学ツアーを2016年2月22日(月)～2月23日(火)に開催致します。敢えて、今回の企画を平日に設定したのは、弊社が主宰する「学習スタジオ クロスロード」の個別指導の1:4の授業を生でご覧いただき貴塾の授業の参考にさせていただきたいことと、そして「自分探究ゼミ」という自塾の目玉指導をご覧いただきたいからです。是非、万障お繰り合わせの上、皆様のご参加をお待ちしております。お問合せは、

TEL 045-651-6922

メール mailadm@management-brain.co.jp

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.11-1

昨年の11月でしたか、野村総研が興味深い調査結果を公表しました。同社では1997年以降3年ごと、15歳～69歳の男女約1万人を対象に「生活者1万人アンケート調査」という大掛かりな調査を行っています。その2015年版の結果です(12年と15年は79歳まで。ただしここでは時系列比較の便宜上70歳～79歳の回答を除外)。

15年間の変化の状況を確認するために、00年の数値と15年の数値を少し引いておきましょう。

	2000年	2015年
平均世帯年収	654万円	645万円
平均個人年収	257万円	272万円
平均世帯貯蓄額	853万円	1,014万円

	2000年	2015年
パソコン所有率	43.4%	80.5%
携帯電話所有率	46.0%	86.1%
デジタルカメラ所有率	11.0%	67.3%

	2000年	2015年
インターネット利用率	27.3%	93.7%
電子メール利用率	19.5%	85.6%
ネットショッピング利用率	4.8%	49.1%

	2000年	2015年
年間国内旅行経験	13.7%	17.4%
年間海外旅行経験	23.8%	17.4%
生活程度(中の中)	53.1%	53.7%
現在の生活に満足	71.1%	75.8%
離婚率(離別状態含む)	3.5%	5.5%

通信関連の変化が著しく、いわゆる知識基盤型社会の到来が明確になったことは確かなようですが、他はあまり変わっていないようです。

ところで、この調査を眺めているうち、われわれ学習塾業界に関連して少々奇妙な数値を発見しました。

「有名な大学や学校に通った方が、有利になる」かどうかとい

う質問に対して、「そう思う」「どちらかといえばそう思う」と回答した割合の変化です。

《男性》

	10代	20代	30代	40代	50代	60代
00年	57.7%	44.1%	48.6%	52.2%	49.9%	53.5%
15年	71.4%	59.3%	65.8%	66.4%	62.0%	61.6%

《女性》

	10代	20代	30代	40代	50代	60代
00年	48.3%	41.7%	42.6%	45.5%	41.7%	49.6%
15年	67.7%	51.7%	57.7%	59.8%	58.4%	52.1%

全体で47.3%から60.2%へと12.9ポイントもアップしています。

ところが、塾の先生方とくに現場を受け持っている若い先生方に何うと、「最近の子どもたちは冒険をしなくなった」「保護者も冒険をさせなくなった」という声の方が圧倒的に多い。

つまり先生方は、生徒・保護者の双方が「1つ上のレベルの高校・大学に挑戦するのを望まなくなった」「受かるところを受けたがるようになった」と判断しているようで、ずいぶん矛盾しています。

繰り返しになりますが、15年の調査では生徒たちの7割弱(10代男子71.4%、同女子67.7%)、保護者たちの6割強(40代の男66.4%、同母親59.8%)が、「有名な大学や学校に通った方が、有利になる」と思っているわけで、00年に比べその割合は大幅にアップしています。

にもかかわらず、講師の皆さん方の耳には逆の声の方が多く入ってきている。

これは一体、どういうことなのでしょう。

1つには、ご自分が働いている塾に通っている生徒層の問題があります。「有名校の方が有利」と思う子どもが7割弱ということは、そう思わない子どもが3割強いるということですから、そうした子どもたちが多い塾では冒険したがらない子どもが多いのも当然でしょう。

さらに、たとえ「有利」とは思っていない、「わたしはそうした競争に加わりたくない」と考えている子どもも少なからずいることでしょう。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.11-2

かれらの口から出るのは「いいよ、受かりそうなところで…」です。講師がそう受け止めるのも仕方ありません。

が、それだけでしょか。

辛口の言い方をお許し願えるのであれば、わたしには実は、講師の皆さん方の多くが本音の部分で、「冒険する必要はない」「受かるところにした方が賢明では…」と書いていらっしやるから、そう聞こえるのではないかという気がしています。

だからこそ、生徒・保護者の弱気な言葉をそのままに受け止め、もうひと押しができないのではと感じています。

しかし、もしそうだとしたら、それでよろしいのでしょうか？

われわれの仕事は、子どもたちの将来の幸せを手助けすることです。

「冒険しない」「受かるところに行く」——それで将来、皆さんがかかわった子どもたちは、本当に幸せになるのでしょうか。

世の中はいま、能力社会と言われていています。これから先はもっともっとそうなることでしょう。

ただし、「能力社会」は「学歴」、とりわけ「学校歴」と無縁ではありません。

とくに人生の入り口部分においてはことさらそうであり、あ

る程度の学校をある程度の成績で出ておかないと、正社員としての就職さえままならないことは、皆さんもよくご存じのはずです。

確かに、いい学校へ行けばいい暮らしが出来るという話は昔話になりました。

が、たとえそうであっても、いい学校に行った方が人生の選択肢が多くなることは事実です。

そのあたりのことをじっくりお考えのうえで、進路指導に当たっていただきたいと思います。

PS・コンサルティング・システム 小林 弘典

日本で一番売れている英会話教材を学習塾用にカスタマイズ

Everyday English
EE kids



- 自宅でも教室でも学習可能。
- ゲーム感覚で楽しみながら、何度でも学習できる。専用タブレットのみでご利用頂けます。

学習塾だからこそできる小学生英語指導

今まであった小学生向けの英語指導とはココが違う!

日本で一番売れている英会話教材を中学英語学習指導要領に対応。

アプリによるデータ供給型だから小学英語必修化でも即対応可能。

学習塾経営のプラスになるコンテンツはココが重要!

学習塾は長期能力育成型モデルより短期集中対策型指導が得意。

小学英語は授業料が安いのでランニングコストは低いことが絶対条件。

生徒・保護者の英語学習に対する本当のニーズとは?

生徒は自分のペースで楽しく学習を進めることが一番大切。

結局、保護者の一番のニーズは「中学校で100点が取れるかどうか」

小学校4年生から始めて中学校の定期テスト満点を目指す。