

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2016年07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.53

<モチベーションを高める!>

夏期講習の在籍生動員はどうだったでしょうか。例年以上に上手くいったでしょうか。このメルマガが出る頃は、夏期講習の集客の真っ最中だと思いますが、ぜひ、最後まで講習生の獲得に尽力してください。

さて、読者の皆さん、私たち学習塾の最大の課題は何だと思えますか。「成績を上げること」「テストの点数を上げること」「志望校へ合格させること」、色々あると思えますが、その前提として、生徒・保護者のモチベーションをどう高めるか、ということが学習塾の最大の課題であると思えます。

職員や協力者のモチベーションを高めるのは、どの業種にも共通した課題ですが、実は学習塾の場合は、先の生徒と保護者、そして職員と協力者の4種類の顧客のモチベーションを高める必要があるのです。

ではまず、モチベーションについて説明します。

モチベーションは色々定義されますが、期待値(=賞賛の大きさ)×可能性(勝算の確率の大きさ)と定義できます。

モチベーション

$$= \text{期待値(=賞賛の大きさ)} \times \text{可能性(勝算の確率の大きさ)}$$

この定義で考えると、モチベーションを上げるということは「<期待値>と<可能性>のどちらかを上げる」あるいは「両方上げる」ということです。

具体的に生徒、保護者、それぞれのモチベーションを上げるにはどうしたら良いのかを見ていきましょう。

生徒のモチベーションを上げるには

<期待値>とは

- ① 生徒本人が自分を期待してくれること
- ② 生徒が望むことが達成され、生徒本人が思いきり喜びること
- ③ 他人からの賞賛や評価が大きいこと

——です。ですから、まず生徒に①～③までのどの期待値を伝えたら、生徒が最もやる気になるかを考えてそれを伝えることです。ここがポイントです。それには、生徒面談でその生徒が最もやる気になるのはどれかを知ることが有効です。

次に<可能性>を上げるにはどうしたら良いか。

- ① 達成したい目標に対してスキルを提示し、

- ② これからの達成ロードマップを提示して、生徒の達成可能性を示す。

この二つをしっかりと伝えて、生徒のモチベーションを上げるようにするのです。

自分には能力があるのだ！という実感を持ってもらい、今からこういうスキルでこういう道のりで目標を達成していくぞ！という意識を生徒に持たせるのです。

保護者のモチベーションを上げるには

では次に、保護者のモチベーションを上げるにはどうしたら良いかを考えます。

それは、子どもに対する期待値を保護者と共有することで。また、その際、保護者の知らない子どもの良い点を新しい期待値として提示できれば、さらに良いと思えます。保護者の目標が達成可能かどうかを、生徒に行ったのと同じように提示して、保護者の子どもに対する期待感を高めることが非常に重要なことなのです。

そのためには保護者をやる気にさせる面談や保護者会を実施することがとても有効です。

夏期講習が終わりに近づいて、継続に不安のある生徒には、生徒面談で今のことを意識して話してみると生徒のモチベーションが上がり、継続になるケースが多く出るはず。また9月から全生徒を対象に生徒面談を実施して、モチベーションを高めるようにしたらどうでしょうか。退学の予防になるはず。生徒に対する仕組みとは、生徒のモチベーションを上げることです。そういう意味でも、夏期講習前にも生徒に対する仕組みは大切なものです。

【編集後記】

中土井鉄信が理事長を勤めるNPO法人ピースコミュニケーション研究所主催のセミナー『教師サポートセミナー』が8月6日(土)に開催されます！テーマは、今、注目の『アクティブラーニング』！

対象は、学校の先生方、及び教育委員会などの学校管理・支援機関の方々、これから教師を目指す社会人・学生の方々です。なんと受講料は無料！

ご興味のある方は是非ご参加ください。

▽お問合わせ・お申込みはこちらまで▽

TEL045-651-7030 Mail: peacecom@tbu.t-com.ne.jp

▽詳細はHPにてご確認ください。▽

<http://www2.tbb.t-com.ne.jp/peacecomken/>

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.17-1

ランドセルや靴などでおなじみの株式会社クラレがここ2年程、小学校6年生とその親に「将来就きたい職業」と「就かせたい職業」を聞くユニークなアンケート調査を行っています。

今年3月末の卒業時に行われた調査結果が先般、発表されましたのでそれぞれのトップ10を紹介しましょう。

有効回答数は男の子が364票、その親が292票、女の子が398票、その親が300票。まずは男の子が将来就きたい職業から(以下、左から順位、職業、希望者の割合)。

【順位】	【男の子が将来就きたい職業】	【%】
1位	スポーツ選手	17.6%
2位	研究者	9.1%
3位	エンジニア	6.3%
4位	ゲームクリエイター	5.8%
4位	医師	5.8%
6位	教員	4.1%
6位	建築家	4.1%
8位	会社員	3.0%
9位	宇宙飛行士	2.5%
9位	鉄道・運輸関係	2.5%

スポーツ選手はサッカーと野球とで約7割。ほかにもテニスやバスケットボール、卓球、アーチェリーなどが挙がっているようです。3位のエンジニアの内訳はロボット関連が39%、自動車と電気・機械関連がともに9%、システム関連が8%。

一方、男の子の親のほうは、

【順位】	【男の子に将来就かせたい職業】	【%】
1位	公務員	13.0%
1位	研究者	13.0%
3位	エンジニア	9.2%
4位	医師	7.9%
5位	会社員	7.2%
6位	教員	5.1%
7位	スポーツ選手	4.8%
8位	建築家	4.5%
9位	医療関係	3.8%
10位	消防・レスキュー隊	2.4%

こちらはやはり現実的で、子どもではランクインしていない公務員が1位でした。

次に、女の子が将来就きたい職業は、

【順位】	【女の子が将来就きたい職業】	【%】
1位	保育士	6.8%
2位	教員	6.5%
3位	看護師	5.8%
4位	薬剤師	5.0%
5位	動物園・遊園地	4.8%
5位	デザイナー	4.8%
7位	医師	4.5%
7位	ケーキ屋・パン屋	4.5%
9位	漫画家・イラストレーター	3.5%
10位	マスコミ関係	3.0%

男の子に比べてずいぶん分散していますね。女の子のほうが興味関心の範囲が広いということでしょうか。上位3つの保育士、教員、看護師は、女の子にとって時代を超えた憧れの職業のようです。

10位のマスコミ関係のなかでは、編集者が42%、記者・ライターが25%。意外にもテレビ局は8%しかありませんでした。

女の子の親が就かせたい職業は、

【順位】	【女の子に将来就かせたい職業】	【%】
1位	看護師	13.3%
2位	教員	9.7%
3位	公務員	8.7%
4位	薬剤師	6.0%
5位	保育士	5.0%
5位	医師	5.0%
7位	研究者	4.0%
8位	医療関係	3.7%
9位	栄養士・調理師	3.0%
9位	アナウンサー・キャスター	3.0%

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.17-2

男の子の親同様こちらでも看護師、教員、公務員、薬剤師、保育士という、現実的で安定している職業が上位に並んでいます。これが親心というものなのでしょう。

ところで、われわれのビジネスは言うまでもなく、預かっているお子さんの「学力を向上させ」て、お子さんや保護者の希望する「上級校に合格させる」ことで成り立っています。

そのため通常は入塾の際、入塾願書に志望校を記入してもらっています。

わたしはここに今後、もう一つ加えて「希望する将来の職業欄」を設けたらよいのではと思っています。

ご存知のように昨今、とくに地方の公立高校に関しては定員割れが目立つようになりました。そうすると「高校合格」はこの先、学力を向上させるためのモチベーションとしては機能しづらくなってきます。そこで、「将来の職業」をその代用として位置付けたらどうかというわけです。

さらに、ここで詳しく申し上げる紙幅はありませんが、こうした「将来の職業」の意識化は実は、20年に始まる「高大接続システム改革」ともかなり強い関連を持っています。

同改革をヒトコトで言ってしまいますと、「人材と職業との

最も効率的なマッチング」を図ろうとする改革であり、とりわけ基礎学力テストあるいは希望者評価テストの後で行われる個別の大学の「個別選抜」は、大学が提供できる「職業準備教育」と個々の人材の「意志」や「適性」を確認する検査ととらえてもさほどの外れではないでしょう。

そうした意味でも「将来の職業欄」の設置をお勧めしておきたいと思います。

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



- 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。