

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2019年11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.93

<コミュニケーションの質を上げる！>

消費税 10%の威力は、来年以降はつきりとわかってくるはずですが、ただただ傍観だけをしているわけにはいきません。このメルマガの読者の皆さんは、この機会に様々な手を考え、または、今までやっていたことを深耕していく方向へと向かわなければなりません。

今回は、私が現場で徹底していることを皆さんにご紹介したいと思います。コンサルの現場では、手を変え品を変えてお伝えしていることです。それは、学習塾におけるコミュニケーションの意味です。

私のこのメルマガとは違うメルマガ「塾経営の戦略・戦術等」を読んでいる皆さんなら、耳タコかもしれませんが、コミュニケーションの目的は、相手のセルフ・エスティーム（相手から重要だと思われるという実感）を高めることです。そのために、相手の価値観や感情を徹底的に聴こうとすることです。この相手に最大の関心を示すことこそ、相手のセルフ・エスティームを高めることに他なりません。そして、そういう行為が、心の居場所や関係を創るのです。

ということは、ずばり、コミュニケーションを取る意味は、相手に関心を示すということなのです。

「A君、今日はなんだか元気だな。何か学校で良いことあったのか？」

「Bさん、いつもと違ってちょっと元気がないように見えるけど、何かあったの？」

こんな会話から学習塾の一日が始まりますよね。この声掛けの範囲を拡大することが、コミュニケーションの質を深化させることとなります。

そして、次に、相手の能力や性格に関心を示すことが次の段階です。

「Cさん、最近、英語の学習はどう？壁に当たっているように見えるけど大丈夫？Cさんは、これまで順調に英語が伸びてきたから、ここで壁に当たるのは仕方がないよね。Cさんのように英語が出来る生徒は、皆この時期に壁にぶち当たっているから。Cさんがこの壁を超えられたら、更に英語が伸びるから、めげずに英語学習をし続けるんだよ。長文は、まずは文意が分かればよいからね。単語全てを分かる必要はないから。」

例えば、上記の会話は、適当な例ですが、構造から言うと、相手の現状を受け止め、その現状がマイナスの場合は一般化し、そして、励まし、最後に壁の原因を予測して、アドバイスする。こういう構造です。

スランプの生徒には、このようなコミュニケーションが必要かもしれません。そして、このようなコミュニケーションを取るためには、相手に関心があるかないかが大きいのです。そうしないと相手を観察できないからです。皆さんの校舎に来てすべての生徒に関心を持つことが、コミュニケーションのスタートです。この関心の広さ・深さが、圧倒的に塾運営には影響をします。

それでは、生徒を観察するためには、何が必要でしょうか。これまたコミュニケーションが必要なのです。しかし、このコミュニケーションは、自分だけがするというものではなく、生徒同士などのコミュニケーション場面も含まれます。

ある声掛けに生徒がどんな反応をするのか。生徒とその友人の話方はどういう風になっているのか。また、話す内容はどんな内容なのか。どんな時に笑って、どんな時にムツとするのか。生徒の常態（常日頃）は、明るいのか、静かなのか。等々、しっかり観察してください。

意識的に生徒に関心を向けていけば、そのうち、自然と生徒に関心が向かうはずです。フロイトの「悲しいから泣くのではない。泣くから悲しくなるのだ」を思い出して、意識的に生徒・保護者に関心をもってください。

コミュニケーションの質が、貴塾を圧倒的に強くするはずですよ。

【編集後記】

◇緊急開催◇

ゲスト無し！企業プレゼン無し！約200分ず〜っと中土井節炸裂！

「来期に向けて塾経営を成功させるマル秘ノウハウ公開セミナー」

12/1(日)13:15~渋谷サンスカイルームにて開催！

【参加費(税別)】9,000円

★詳しくはこちらから★

<https://management-brain.net/mbaseminar02/>

中土井流の授業術を徹底伝授するストーリーミング動画

「生徒のやる気を引き出す教師の授業スキル」好評発売中！

「受容」「共感」「承認」をキーワードに、授業で興味や驚き、感動を与え、

生徒のやる気を引き出す方法をお伝えします。

☆詳しい内容紹介・ご購入はこちらから☆

<http://management-brain.com/lp2>

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.57

2020年度から導入予定だった大学入試での「英語民間試験」が延期になりました。萩生田文科相によれば、大学入試英語成績提供システムは、現時点において、経済的な状況や居住している地域に関わらず、等しく安心して試験を受けられるような配慮など、文部科学大臣として、自信をもって受験生の皆さんにお薦めできるシステムにはなっていない。それが理由だそうです。

加えてわたしは、それぞれの資格・検定試験の内容と学習指導要領との整合性が気になっていました。一定の資格試験で合格点を取れば二次試験の英語は満点、あるいは免除という大学もあります。ならば指導要領に基づいた授業など行わずに、資格試験の想定問題集を勉強させたほうがむしろ考える高校も現れるはず。また、授業などどうでもいいやと考える生徒も現れるでしょう。高校授業が成り立たなくなる恐れもあると思っています。

いずれにしても、この制度は粗雑そのものでした。公的機関が行わずとも民間で済むものは民間に丸投げするのがもっとも安上がりでもっとも効率的という、ここ20年来、政権運営者が好んで進めてきた「新自由主義的政策」の最たるものといつてよいでしょう。発表当時から「粗雑」「杜撰」「乱暴」と指摘され、「自信をもってお薦めできるシステムにはなっていない」なかつた制度に固執し、ぎりぎりになってドタキャンした責任をだれがどうとるのか、しっかり目を凝らして見ていたいものです。

恨み節はさておき、本題に移りましょう。

文科相のいう高校生の「経済的な状況」がどうなっているのか、眺めてみることにします。

文科省が1年おきに「子供の学習費調査」を実施しています。18年度調査の結果が12月に発表される予定ですが、ここでは現時点での最新版の16年度版から全日制高校生の家庭の「世帯の年間収入の分布」を引くことにします。

●世帯収入分布(%)

世帯別収入	公立高	私立高	全体
400万円未満	19.2	13.0	17.2
～599万円	25.6	15.8	22.4
～799万円	26.6	21.2	24.8
～1,000万円	14.7	17.2	15.5
～1,200万円	7.2	13.0	9.1
1,200万円以上	6.7	19.8	11.0

400万円未満の家庭が公立高生で19.2%、私立高生で13.0%、全体で17.2%あります。その3倍超の1200万円以上の家庭が公立で6.7%、私立で19.8%、全体で11.0%あります。かなりの格差ですね。

この翌年、17年度の大学進学状況をみると、公立高生の大学等進学率は50.0%、私立高生は64.7%、全体で54.7%でした。

もちろんいくらでも例外はあるでしょうが、ここから推測すると年間収入650万円以上の家庭でないと大学進学は難しいんでしょうね。

国立大学生の家庭の平均年収が841万円、公立が730万円、私立が834万円という、独立行政法人日本学生支援機構の調査結果（「平成28年度学生生活調査」）からもそのことがうかがえます。

ところで、となると、われわれ受験支援サービス業は、どのあたりを対象にビジネスを進めていったらよいのでしょうか。

冷たく聞こえるでしょうが、もともとほとんどが大学に進学しませんので、世帯年収650万円以下は対象になりません。

仮に対象にしたとしても、あまり受講料はいただけません。したがって、満足のいくサービスを提供できません。

それなら、思い切って世帯年収1000万円程度を対象に設定し、それなりの受講料をいただき、受講料に見合う以上のサービスを提供するのが正攻法でしょう。

公立の13.9%、私立の33.7%、全体の20.1%の生徒は1000万円以上の家庭の生徒です。しかもその大部分は大学に進学するはず。です。

こうしてきちんとビジネスを成立させ、そのうえで多少なりとも余剰が生まれたら、困っている生徒に回しましょう。

富の再分配は本来、国家の仕事です。しかし、残念ながら、「自己責任」という言葉が大好きなこの国の政権運営者にはそんな思想はないようです。ならば、民間がどうにかするしかないでしょう。自ら進んであれ、たまたまであれ、「教育という職」に携わってしまった人間として、そうした意識を忘れずに毎日を送りたいものです。

PS・コンサルティング・システム
小林 弘典