

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2014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.28

## ＜夏期講習の継続作戦＞

この原稿をお読みになっている皆さんは、今まさに保護者面談の真っ最中ではないでしょうか。個別指導の教室では、夏期講習の提案を、集団指導の教室では、夏期講習の意義と選択講座の提案を保護者の方に一生懸命語っているのではないのでしょうか。また、6月の後半は、3学期制であれば、期末テストがあります。ですから、6月は、保護者面談やテスト対策で非常に忙しい時期です。そして、夏期講習の講習生（一般生）の集客をそろそろ始める時期です。ちょっと気が早いかもしれませんが、今回は、夏期講習の継続について取り上げます。

折角、チラシやイベントなどで苦労して集めた講習生（一般生）を、夏期講習だけで終わらせるとしたら、そんなにもったいないことはありません。多くの講習生（一般生）に9月以降も通ってもらい、自塾の発展につなげたいものです。

### 1. 継続公式

学習塾の業務の本質は、コミュニケーションです。集客にせよ、継続にせよ、欠かせない重要な行動です。集客の側面では、コミュニケーション機会をどれだけ創造できるかが大切なことですし、一方、継続は、すでに目の前に対象となる生徒がいる状態にあるので、彼らに対し、どのようなコミュニケーションをとっていくのかという「質」と、どのくらいの頻度でコミュニケーションをとるのかという「量」が問題となってきます。

$$\text{継続確率} = \text{コミュニケーションの質} \times \text{量}$$

質が良くても、その回数が適度でなければ、確率は下がります。一方、質が良くないのに、数だけ増やしても

それはかえって継続には逆効果です。講習生（一般生）が、「この先生、うざい!」と思うので。

### 2. 講習前の仕掛け

スムーズな継続を実現させるために、一般生をなるべく在籍生と同じ心理状態で講習に臨ませることが大切です。在籍生のように「慣れた状態」、「塾に対して抵抗がない状態」にするにはどんなことが可能なのかを考えてほしいと思います。以下に講習前のコミュニケーションについて例を挙げていきます。

#### ・講習前面談

⇒生徒一人ひとりに対して、講習中の目標設定面談を行います。志望校、現在の成績、定期テストの結果などのほか、生徒の個人情報など、なるべくたくさんの情報を聞き出してください。生徒の個人情報とは、「趣味、好きなこと、嫌いなこと、家族のこと、将来の夢」などです。学習以外のことをたくさん聞いておきたいものです。

#### ・夏期講習ガイダンス

⇒講習生を対象にガイダンスを集団で行います。塾のルール、困ったときの相談先、入試情報などを説明するとよいでしょう。

#### ・イベント参加

⇒すでに講習参加が決まっている生徒に対しては、在籍生対象のイベントと一緒に参加させるようにしてください。すでに塾の一員であることを認識させ、ロイヤリティを高めておきましょう。

#### ・宿題を課す

⇒講習参加までに間がある場合、生徒に応じて簡単な宿題を出したり、講習までに塾に呼んで、宿題チェックと補習を通して、個人的なコミュニケーションを取りましょう。

### 3. 講習中のコミュニケーション

講習中のコミュニケーションは、2つのベクトルで考えます。まずは、生徒に対するコミュニケーション。そして、もう一つは、保護者に対するコミュニケーションです。生徒に対しては、授業に来る日は必ず接点を持つような仕掛けを作ります。保護者には定期的な DTS（デイリー・テレフォン・サービス）を行うのが基本です。

#### A. 生徒に対して

##### STEP 1. 個人担当を決める。

講習生（一般生）全員に、講習中の相談の窓口となる個人担当を決めます。個人担当は、講習生（一般生）が10名前後であれば、室長で、それ以上の講習生（一般生）が集まった場合は、信頼できる講師と分担しても良いと思います。個人担当は、講習生（一般生）が困ったときのお世話役を決めることで心理的不安感を取り除くのが目的です。個人担当は、生徒だけでなく、保護者とのパイプ役にもなります。

##### STEP 2. 講習生（一般生）と顔を合わせる仕掛けを作る。

授業ごとに講習生（一般生）と個人担当が必ず顔を合わせる仕掛けを作ることが大切です。弊社がお勧めしているのが、「講習カード」です。講習生（一般生）には、事前に日付の入ったカードを渡しておき、授業後、個人担当にスタンプを押してもらおうというルールを決めておくのです。こうしておけば、授業があったときに必ず顔を合わせることができます。スタンプを押す際に、「今日の授業どうだった?」、「分からないところない?」、「明日、お母さんに電話するからね」、などと声をかけます。

##### STEP 3. 授業アプローチ

当然、授業も継続には重要な要素です。生徒の学力レベルに応じてアプローチを変えることが非常に重要です。

学力の低い生徒は、勉強において「成功体験」をほとんど持っていないものです。ですから、このような生徒に対しては承認行為が非常に重要となります。例えば、「よく来たね!」から始まり、「おいしいね、もうちょっとだよ!」、「すごいじゃん、よく出来たね!」、「集中して勉強できたね!」、「よく宿題をやってきたね!」など、結果や行為を頻繁に認めてください。夏期講習中に小さな成功体験をたくさん積み重ね、自信をつけさせましょう。

一方、学力の高い生徒に対しては、承認行為をすることはもちろんですが、その他に難しい問題も与えていき、危機感と達成感を与えていくと良いと思います。この層は、志望校や目標も当然高くなるので、「9月以降はこんなことやるよ」というように先を見せてやりながら授業を進めてください。

##### STEP 4. 宿題の調整。

生徒が家で勉強している姿を保護者に見せるために、宿題の出し方には細心の注意を払ってください。集団指導の場合、クラス全員に同じ宿題が出されますが、講習生（一般生）に対しては、状況を見ながら、個別に課題を与えるという「特別扱い」も必要となります。

特に学力の低い生徒の場合、間違っても「難しい宿題」を出さないようにしてください。難しい宿題とは、授業で扱った以上のレベルの宿題、予習的な宿題です。授業の復習となる問題、場合によっては、授業で扱った問題をもう一度解きなおすという宿題でも構わないのです。やればできるという宿題を出してください。

一方、学力の高い生徒にはプレッシャーをどんどんかけていきましょう。時には「チャレンジ問題だから、やってみよう!」というプラスアルファの宿題を与えることもしてみてください。

## B. 保護者に対して

保護者には講習期間中、DTS でコミュニケーションを取ってください。

### ①夏期講習前日

夏期講習中の担当であることを伝え、翌日の授業開始時間、授業科目を伝える。

### ②夏期講習初日 TEL I

初日の生徒の状況を報告する。プラス評価を強く打ち出す。夏期講習のすべてのことを相談する窓口として、個人担当があることを再度強調して TEL を終了する。

### ③講習一週間経過 TEL II

講習中の学習状況を伝え、保護者からも生徒の先生への評価や保護者自身の評価を率直に聞く。今度の日程を再度伝え、9月以降の継続を検討してもらうように伝える。ここで初めて営業色が少し出る。生徒にはこの電話の前に継続グッズを渡しておく。

### ④講習終了一週間前 TEL III

講習後の継続の確認をする。当然この電話の前に生徒の意思確認はしておくこと。夏期講習での生徒の頑張りを9月以降も続けることの重要性を強調すること。

### ⑤終了報告学習ガイダンス

夏期講習終了直後に三者面談または二者面談で夏期講習総括と学習アドバイスをする。

電話については、事前に家庭に電話をして差し支えない時間を確認しておくといいでしょう。もちろん、個人担当がDTSを行います、「終了報告学習ガイダンス」は、室長か社員が9月以降の継続の確定していない生徒に対して優先的に行ってください。

コミュニケーションを徹底的に図って、9月以降の継続をしっかり行ってください。

#### 【あとがき】

弊社主催全国セミナー、学習塾の「再生と拡大」セミナー第一回は、6月29日（日）福岡会場が千秋楽となります。苦境からV字回復を成し遂げた学習塾の塾長様をお招きし、塾成長に必要な戦略・戦術をお話しいただく予定です。テスト対策、夏期講習の準備でお忙しいとは存じますが、ご参加いただき明日からの活動のエネルギーとして頂けましたら幸いですまずはホームページでチェックしてみてください。

<http://www.management-brain.com/2014/>

電話 045-651-6922 (10:00 ~ 19:00)

e-mail: mailadm@management-brain.co.jp



このシリーズでは、公立中高一貫校が大学合格実績面ばかりではなく、実践する教育内容に素晴らしい部分があることを確認してきました。たとえば、人間関係を構築するためのコミュニケーション力をはじめ、自分の意見をきちんとわかりやすく伝える自己発信力、主体的に問題に取り組み解決していく問題解決能力など、人間力の育成には欠くことのできない能力を育成することに長けていることを見てきたわけです。ただし、中高一貫教育というものは公立中高一貫校が最初から形作ってきたものではありません。戦前の旧制中学校が行ってきた中等教育のスタイル・精神を私立一貫校が継承し、精緻化を進めてきたものであることを確認しておく必要があるでしょう。

たとえば、東京の麻布中・高等学校のカリキュラム編成は大学以降の高等教育へとつなげる中等教育カリキュラムとしては、一つの理想形とも言えるほど優れたものです。兵庫の灘中・高等学校の「6年間持ち上がり方式」は、一つの学校の中に六つの教育委員会があると言っていいほどの、それぞれの学年を構成する担任団による独特の気風を感じさせるものです。そしてそれぞれの学年団が、切磋琢磨しているところに灘パワーの源泉があると言われる。多くの私立一貫校は建学の精神に基づく価値観を軸にした個性的な教育を展開することで、中高一貫教育を普及してきたのです。

それに比べますと、公立中高一貫校は、文字通り「公立の枠」がありますので、そこまで個性的ではないと言っていいでしょう。そして、歴史という点では浅いことは否定できません。ただし、私立一貫校が何十年にも渡って展開してきた中高一貫教育のエッセンスをうまく活用しているところにその教育の妙味があるのではないのでしょうか。私立中高一貫校が試行錯誤して獲得したものを、最初から活用することは、私学の側からすれば多少苦々しいところはあるようですが、それくらい公立中高一貫校の活用実態、実践のレベルは優れているということなのです。

本稿では、公立中高一貫校と私立の展開する一貫教育の違いを示したいと思いますが、公立中高一貫校が展開する教育内容は、私立一貫校が長い年月をかけて磨いてきた一貫教育のエッセンスを活用しているのですから、実践の歴史は短くても、私学が長年に渡って実践し、歴史に耐えただけの堅固さと安定感を最初から持っているというメリットがあることは強調しておきたいものです。

では、公立中高一貫校の私立一貫校はどのような違いがあるのでしょうか。まず、確認すべきことは学費が圧倒的に安いことが挙げられるでしょう。そして、私立一貫校以上に、地域との強い連携があること、そして地域からの協力が得られやすいというメリットがあります。その背景にあるのは、地域の人々の「われらが学校」的意識の強さなのです。これはフィールドワーク（校外学習、体験学習）などで、自治体、研究機関、企業などへの訪問、取材などに関して、私立以上の配慮がなされる可能性があるということです。また、自治体のバックアップがありますから、施設・設備面での充実も期待できるのです。そして、教育内容にも、地域の特性などに即してアレンジしてきている新味があることも忘れてはいけません。

最後に、公立中高一貫校のマイナス面も話しておかなくては公平ではないでしょう。それは公立学校には教員の異動があるということです。このため、システムとしては一貫したものを展開しても、指導する人材の一貫性には若干乏しいところがあるということです。もっとも、公立中高一貫校では、異動の影響ということについては、十分に研究、検証していることであろうから、その影響が最小限となるような工夫もなされていることでしょう。