

**あの人はなぜ
いつも目標を達成するのか！？
個別指導の室長が
勝ち癖をつけるための+1%の裏技**

恵仁舎教育研究会 著



【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は恵仁舎教育研究会に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。
著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】


このレポートに記載されている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader を下記のページよりダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

目 次

はじめに.....	6
第1章 即決入会の+1%.....	8
(1) 直来対応.....	8
(2) ペーシング.....	10
(3) 即決を促す言葉.....	12
(4) どうしても即決できない時.....	15
第2章 成績UPのための+1%.....	18
(1) 本当に個別??.....	18
(2) 宿題.....	19
(3) 集団授業.....	21
第3章 講習会のための+1%.....	24
(1) 親ってすごい!!.....	24
(2) 理科実験教室.....	25
(3) 講習面談時の約束.....	27
(4) 講習生.....	28
(5) 講習のカリキュラムが間に合わない時.....	31
(6) 講習前の紹介入会.....	32
(7) なにがなんでも達成する!!.....	35
(8) 講習中の宿題.....	37
第4章 継続のための+1%.....	39
(1) 当たり前のこと.....	39
第5章 退塾防止のための+1%.....	41
(1) 問題のある生徒.....	41
(2) 退塾したいと言われてしまったら.....	43
(3) 退塾を考える時期.....	44
第6章 信頼される室長になるための+1%.....	47
(1) 頭の悪く見える話し方.....	47
(2) どちらが?.....	50
(3) 講師にも信頼される.....	53



あの人はずいぶん目標を達成するのか！？

おわりに..... 55

あの人はずいぶん目標を達成するのか！？

いつもお世話になっております。恵仁舎教育研究会



個別指導塾 戦略コンサルタントの大貫健司です。

「お前誰だよ！？」とおっしゃる方は
こちら↓をご覧ください。

<http://ameblo.jp/keijinsya/>

はじめに

このようなレポートや、メルマガ、ブログ等のメディアを始めてから、様々なご意見を頂戴します。初めてご覧になる方からは「すごいなあ～」というものが多く少しでもお役に立っているのかと思うと体重が減り、筋肉が落ちても気にならない今日この頃です。(笑)

また、「何で無料で公開するんだ！？」という、古くからのクライアント様のご意見もあります。その時の答えは決まっています。

僭越ですが「私は戦略コンサルタントですから」とお答えします。

戦略コンサルタントの仕事は「何が問題かを突き止め、その答えを考える」ということで、「知っていることを教える」ことではないからです。

このようにご説明すると、ほとんどのクライアント様はご納得くださいます。

従って、知識は無料、または実費で公開しています。

セミナーなども知識をお話するものですから、

<http://seminark.client.jp/>

会場費とトントンなら良い方で読みを誤ると持ち出しの場合もあります。

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

それはさておき、目標を達成できない方というのは、達成した方の半分しかや
っていないとしたら論外ですが、あと1%のあがきで達成できる方がほとんど
です。

そのような方のお役に立てれば望外の喜びです。

そしてこのレポートは、裏メルマガで一度公開したものを再構成したものです。

毎回お読みいただいている方は、復習にご活用いただければ幸いです。

第1章 即決入会の＋1%

(1) 直来対応

面談中に直来があったら、あなたは、どうしていますか？

まさか「面談中なのでまた来てください！」とは言わないでしょうが……

近い方はいらっしゃいます！

基本直来は契約するまで返したらだめです！

「え？だって面談中でしょ？」

面談スペースが2か所以上ある教室なら問題なく、

座っていただきましょう。

なくても、授業スペースでもどこでも、

座れるところなら座ってもらい来塾者アンケート

(以前は名簿で何名も書けるものを使用していたところが多かったですが、

今は個人情報保護法がらみでアウトです！！)

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

に記入してもらいましょう。

先にいらっしゃっている保護者様には、

学校情報でも、何でもいいです。

書籍や資料をお渡しして、

出来れば付箋を貼って、

「お母様、ここ大事ですから読んでおいてください。」と真顔で！

ぶっちゃけ内容は何でもいいです。

その間に、後からいらっしゃったお客様の対応をする。

これを交互に繰り返して、同時に入会とれます！

これを繰り返して、私は最大7組入会させたことがあります。

今は、そんなに重なることはありませんが……

やりがちなのは、「(今の方があと〇〇分位で終わりますから、そうですね。

〇〇分後にもう一度いらしていただけますか？」

その〇〇分間に、お母様はミスドかスタバでも行って、

時間潰してくれればよいですが、よほど強力な紹介等で

「ここに入ろう！」と決めていらっしゃった方以外は、

「どうせだから、△△塾も見ていこう！」となりませんか？

そして、その塾に強力な室長が待ち構えていたら……

もう、返って来ませんよね。

一つ一つの間合せを確実に取っていきましょう。

(2) ペーシング

ペーシングの一番シンプルな方法の一つに

オウム返しがあります。簡単に相手に共感している姿勢を示す

効果的な方法です。

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

ただし、オウム返しだけでは芸がないので

バリエーションを加えていきましょう。

私が会社員時代受けたコンサルタントのセミナーで、

すべての保護者さんのど真ん中に命中する言葉というのを

教えていただきました。

「幼いですね～。」

という言葉です。

お母様はご自身のお子様のことを、皆様幼いと思っていらっしゃるから

どのようなお母様にも効果的とのことでした。

早速使ってみました。

1:9 くらいで惨敗(^^;

中には露骨にムツとされるお母様もいらっしゃいました。

それを改良して、出来たのが
「そういうお年頃ですよ。」

これはほぼストライク……

保護者：「親には何も話さないんですよ。」

室長：「そういうお年頃ですよ。」

お母様はお子様がなんでも

「おかあさん、あのね……」と話してくれたあの頃に思いを巡らせます！

(3) 即決を促す言葉

有名なハーバード大学の実験です。

コピー機を使おうとしている人に対して、

「コピー機を先に使わせて下さい」と頼んで、

どのくらいの確率で承諾してくれるか……理由の有無と内容によって違いはある
のか？

という実験です。

「コピー機を先に使わせてくれ」とただ単純に頼んだ場合、

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

60%の人が先に使わせてくれました。

「急いでいるので、先にコピー機を使わせてください」と

一見まともな理由をつけて頼んだ場合、94%の人が先に使わせてくれました。

そして、「コピーをとらなくてはいけないので先にコピー機を使わせてくれ」と、

かなりテキトーな理由をこじつけて

頼んだ場合でも、なんと 93%。

まともな理由の時とほとんど変わらない確率で先に使わせてくれたのです。

以上の結果により、理由を付けることが大事であり、

その内容は関係ない。という理屈なわけです。

が、心理学を鵜呑みにしてはいけません。

そりゃ確かに、コピー機を使う順番がどうのと言う、

ぶっちゃけ どーでも良い事なら理由の内容はあまり関係ないでしょう。

が、どーでも良くないことなら話は別です。

例えば、

「遊ぶ金が欲しいので 100 万円下さい！」と頼まれたらどうでしょう？

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

100万という大金を、そんな下らない理由であげたりしないですよね？

「ふざけるな！」と断ると思います。

では、「母のガンの治療費にどうしてもあと100万円必要なんです。」と頼まれた場合はどうですか？

「…いや、後で返せよ」というツッコミはあるものの、

そう言った理由なら無下には断れないと思います。

このように、利害関係や、自分と相手との親密度などにより、

“どんな理由か？”…その内容が重要になる場合だってあるのです。

心理学は、飽くまで“人間の心理にはそーゆー側面もある”

という程度の話に過ぎない場合がほとんどなので、

鵜呑みにせず参考までに考えるようにしてください。

ただし、次にご紹介する一見理由になっていないような

理由はかなりの威力を示します。

面談だけではなく電話でアポイントをとるときにも有効なのが「時期が時期ですので、早い方がよろしいと思います！」

この言葉でほとんどの保護者は「そうですよね～」となります。

ご自分なりの、理由を考えてくださるわけです。

テスト前であろうが、テスト後であろうが

生徒さんの勉強には、大事でない時期などないのです。

(4) どうしても即決できない時

入塾面談は、即決が基本ですがどうしても取れない時もあります。

1. 「主人と相談する」

良くあるパターンですよね。

その際には、

「そうですよね。大切なお子様の勉強のことですから

ご家族でじっくりとご相談ください。

ただ、時期が時期ですので(こういう時にも使えます)……」

と申し上げて体験の APO をとるなり、テスト勉強に来させるなり

次に来塾する理由を述べて日程を確定しましょう。

2. 他の塾も見たい。

他を見るというのが本当ならあなたの塾に

先にいらっしゃってくださったわけですから、

少なくともいらっしゃる時点では、保護者様のご興味は

あなたの塾にあったわけです。

他を見るというのは、あなたとの面談で

感動が足りなかったのかも知れません。

ここで、「何とかして……」と思って引っ張っても、

ウザがられては、元も子もありません。

「いろいろご覧になって、お母様も〇〇君も一番

納得する塾に入るのが一番ですよ。」

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

ここで、多くの保護者様は「えっ？」という表情をされます。

更に続けて

「他の塾では、こういうところをよくお聴きになった方が

良いですよ！」

「こういうところ」というのは、言うまでもありませんが、

あなたの塾にあって他の塾にはないメリットです。

これだけで、気が変わって即決される場合もありますが、

そうでない場合も必ず次回の APO(お電話でも構いません)を必ず

取りましょう！

第2章 成績 UP のための＋1%

(1) 本当に個別??

個別指導といいながら、ただテキストを順番にこなすだけの塾があります。

あなたの塾は違いますよね？

12月なら集団塾の受験生なら過去問に集中しているケースが多いです。

ただ、集団塾は早慶受験クラスは作れても、早稲田実業クラスとか

慶応義塾女子クラスとかは作れないわけです。

そこに個別の勝機が1つあるわけです。

個別なら、出題傾向を見てその子の不得意分野を強化することも

出来ますし、勉強しなくてよいところは外すこともできるわけです。

或いは、今の段階では過去問が無理な子もいるかも知れません。

勤のいい講師は、言われなくてもいろいろ考えて、

私たちの想像以上のことをやってくれる講師もいます。

でも、それはごく一部です。

きちんと話し合う必要があります。

形式だけの個別は淘汰されます。

でも考えてみれば当然のことですよね。

(2) 宿題

「宿題をやって来ない生徒はどうしたらよいですか？」

というご質問をよく受けます。

とてもシンプルな方法で 80%以上の生徒さんはやってくるようになります。

小中学生なら、今まで宿題で出していたテキストをコピーして表紙をつけてあげてください。

表紙には〇〇君 Special とか書いて、by△△(講師名あるいは室長名)

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

これだけでやってくる率がドラスティックに変わります。

「高校生ともなると、そう簡単に騙されないでしょ？」

だまされるんだな～これが(笑)

表紙は同じ、中身にひと手間……

一日ごとに、一行で構わないのでコメントを手書きで書いてあげてください！

例えば、アンダーラインを引いて「ここがポイントだぞ！！」とか、

今日は○曜日だな！明日は塾の日だけど、今日まとめてやってないだろうな！？とか

私は集団塾の講師の頃からこれやってます！

たいへ～～～ん！確かに集団の時は大変かも、

でも、そのころは「時間がない？寝なきゃいいじゃん(^;)」って時代でした。

あの人はずいぶん目標を達成するのか！？

個別なら全然平気ですよ！

ほら、これも差別化(笑)

(3) 集団授業

某大手個別指導塾は「塾なのに家庭教師」という、キャッチ・フレーズで有名です！

そっくりそのままパクった塾もありますが、ポイントはそこではありません。

今日は「個別なのに集団」の話です！！

多くの個別指導の塾長さん、室長さんが集団授業を躊躇します！

理由の1つとして、近隣の集団塾に比べ講師力が弱い！

大貫；「どこの塾のなんていう講師に比べて、塾長の所の何先生が

弱いのですか？」

塾長・室長；「いや、具体的には……」

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

まあ、理由になっていません！

その理由であれば、もっともっとリサーチして

- ・競合する塾の講師の死角をつく！
- ・全く別の路線で行く！

大きくこの2つです！

講師に聴くと、

「うちの友達いー、Eで講師やってるんですけどおー、

チョーいい加減らしいですよ」

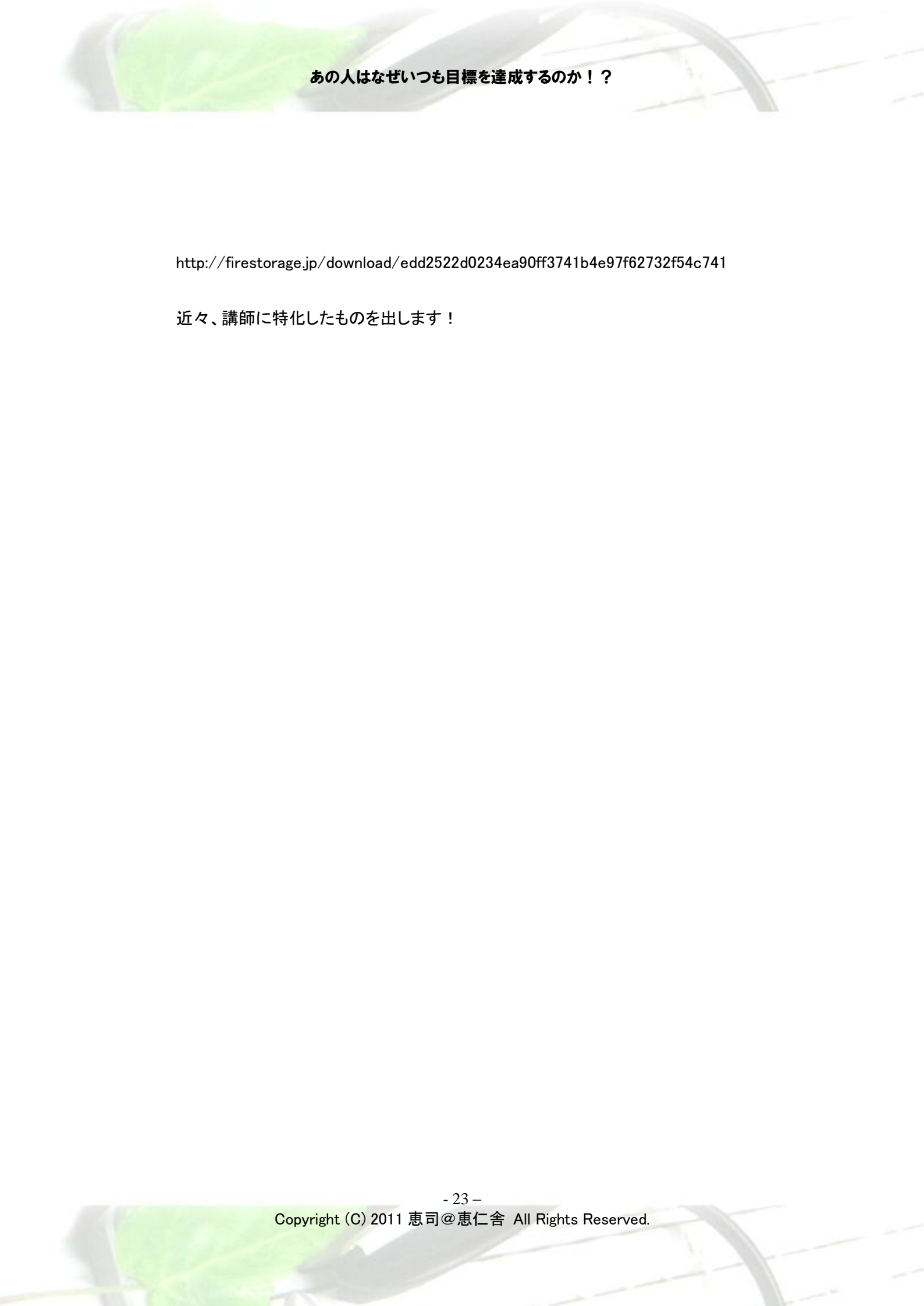
とか話してくれます。

実際緩いところもあります！

講師の育て方ですか？

育成するなって言いませんでしたっけ？(笑)

とりあえず、こちら↓をもう一度ご覧下さい。



あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

<http://firestorage.jp/download/edd2522d0234ea90ff3741b4e97f62732f54c741>

近々、講師に特化したものを出します！

第3章 講習会のための＋1%

(1) 親ってすごい！！

既存の教室に室長として赴任する。

或いは、地域担当マネジャーや SV として着任する。

通常授業の受講回数や講習のカリキュラムをみると、

生徒さんを見なくても明らかに足りないことが

わかる場合があります。

早速、ご挨拶をかねて電話→面談です。

最初、保護者様は提案の金額にびっくりされます！！

まず軽く「主人と相談します。」攻撃で、こちらを試してきます！

こちらは、そのような攻撃は攻撃の内に入らないので

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

思い切り共感します！

そして、本格的に根拠を提案する！

即決にならなくても、数日後に必ず電話がかかってきます。

保護者：「室長、講習会増やすのまだ間に合いますか？」

室長：「「今なら(結構大事^^)間に合いますけど、お母さん厳しいって…」

保護者：「だから、車売りますよ！しょうがない(笑)」

室長：「え—————」

保護者：「もともと、平日、主人は乗らないんで、一台あれば十分なんですよ」

親ってスゲー！！と思う瞬間です(^^)ココから本文をお書きください。

(2) 理科実験教室

講習で忘れてならないのは、

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

小学生の理科実験教室です！

目的は、講習！楽しい！行かなきゃ！と

生徒さんの潜在意識に植え付けることです。

そんなの、言われたからやってるよ！という方、

言われる前からやっているよ！という方、

あ！忘れてた(××)という方。

いらっしゃると思います。

あ！忘れてた(××)の方は、今からでも講習の

メニューに加えてみてはいかかでしょうか？

2～3名から5～6名のグループ授業で構いません。

販促の一環と捉えて採算度外視もアリです！

ポイントは、楽しい！と思ってもらうこと！

必ずノートをとらせること！

しかも図入りで！

そして、他の教科の時で構いません。

講習後も時々そのノートを教室に持ってきてもらい、

実験教室の様子を生徒さん自身の口から語ってもらいましょう。

そうすることによってより深く意識に刻まれます。

授業中無理なら、室長が授業前後にやりましょう。

ただし、思い切り楽しく！

(3) 講習面談時の約束

冬期講習の面談で、保護者様と約束したことを

講師としっかりとシェアし、教室長立ち合いで

生徒さんと再確認することは、されていると思います。

その後、講習中に進捗状況を保護者様にお電話しましょう。

過去に保護者様に電話をし

「暮れの、忙しいときに何の電話かと思えば、、、」

と言わんばかりの対応を受けた方もいらっしゃると思います。

それは、日頃のコミュニケーションの方に問題がある場合が

多いと思います。

自信がなければ、あらかじめ電話をしますと

お伝えしておくのも一つの手です。

(4) 講習生

講習生？外部生？

いろいろな、呼び方があると思いますが、

あの人はずいぶん目標を達成するのか！？

要するに講習だけ受けたいとおっしゃる生徒さんです。

各塾で、いろいろなトークを考えて取り込みなさいと言われるます。

はたして、そのトークでどれだけうまく行きましたか？

おそらくあまりうまく行かなかったのではないのでしょうか？

何故なら、室長自身に講習がフロント・エンドという意識が希薄な場合が多いからです。

生徒さん、保護者様は講習会を受けようと思っいらしているわけですから、

どんなトークを駆使しても、かえって印象を悪くすることさえあります。

一度は、講習会の受講を受け入れて講習会の提案をした方が良いでしょう。

そのうえで、参考までに・・・ということで入塾した場合のカリキュラムを

提案すればよいのです！

講習をフロント・エンド商品だと、いうと怒る人がいます！

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

講習で稼いでいる塾もあります！

……んん、上司の皆さんは、

プレッシャーかけすぎじゃね？って思いますね(^^)

あなたは、

お客様が、講習を欲しい(変な日本語?)とおっしゃるのだから、

何故、講習が欲しいか聴きましょうよ！

そうです！これドリルの話です。

ドリルが欲しいというお客様は殆どの場合

ドリルが欲しいわけじゃないですよ。

そう、穴をあけたいわけですよ！？

大手の個別指導塾の室長さんは、

何故、講習が欲しいか聴く余裕もなく

入会したほうが良いですよーっておっしゃる方

多すぎです！

(5) 講習のカリキュラムが間に合わない時

カリキュラムが間に合わない時……

生徒さんと呼んで、テキストの目次を見せます。

冬期講習のレポートにあるような、カリキュラムの

フォーマットの白紙の物を用意して、

その場で「この単元はできる？」とか、

聴きながら、怪しいものはその場で1～2問

解いてもらってもいいでしょう。

講師の先生が同席できれば一番良いですが、

室長だけでも、講師の報告書や

予め講師からヒアリングしたメモなどがあれば可能です。

講師に書いてもらうのが基本ですから、

どうしても一人で多くの生徒さんを抱えていて

間に合わない先生がいる場合、あとは冬期からの

入会生には有効です！

(6) 講習前の紹介入会

兄弟の紹介って難しいとおっしゃる方がいます。

え————？？？？？

じゃあ、何の紹介なら簡単なんですか？って話です。

お兄ちゃん、お姉ちゃんに良い授業を行い、

成績もパッチリ！くつきり！上がっていれば本音はともかく(笑)

建前上兄弟、姉妹同じようにしてあげたいというのが保護者様です。

だったら、他の塾行くわけじゃないですか？

ま、中には途中から N 教とかに入信してしまっている保護者様もいらっしゃって、

手強いケースもありますが、

基本兄弟姉妹は全員入会させましょう。

まずすること！

- 1.兄弟姉妹リストを作る
- 2.いつものように情報収集 & 講師とシェア
- 3.兄弟分の講習テキスト発注

ここまでは良いですよね!?

在塾生の講習面談が終わり申し込みもいただいた。

室長;「ところでお母様、下の〇〇ちゃん来年は確か〇年生ですよ？

お勉強のご様子はいかがですか？」

保護者様;「本当にやらなくて困ってるんですよ～～。」

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

(とおっしゃるのが 80%以上の保護者様です。

残り 20%は、あ！営業だ！！と思って、「下のは大丈夫です！」的なことを

おっしゃる場合もありますが、それはまた次回以降)

やらないんですよ~~~~！！ とおっしゃったうち何割かは

「あれ？勧誘？」と思い、「しまった」と内心思っているところへ

室長；「そうですか？それはご心配ですよね～～。」

ここで、お母様の気持ちは動揺しています。

何故なら、勧誘なのか？何なのか？わかりかねているからです！

そこで、発注していたテキストをやおら取り出し、

室長；「実はこれ余っているので、〇〇ちゃんに冬休みの間、

ご自宅でやらせてみてください。え？もちろん差し上げます。」

保護者様；「ありがとうございますー。」

室長；「お母様、時々見てあげてくださいね！」

あの人はずいぶん目標を達成するのか！？

保護者様;「最近小学生でも、難しくて……」

室長;「そうですね！もしわからないところとかあったら、

質問に来させてください。お姉ちゃんと一緒に来られますよね。」

年末の忙しい時期、ただで、塾に行ってお勉強してくれれば、

お母様にとってこんなありがたいことはありません。

で、質問に来たら

「俺たちもう仲間だろ！？」状態にすればいいだけです。

ノウハウは全開しつつも、スクリプトは最小限なので、

ご自身でよく練習してご使用ください！

(7) なにがなんでも達成する！！

申し込んでくれたコマ数よりも、早めに予定を終わりそうな生徒さんが

いたとします。

あなたならどうしますか？

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

受験生なら、第2志望の過去問、小学生(非受験生)の英語、

その他の学年なら通常授業で受講していない教科等を提案します。

その際にひとコマ余りそうな生徒さんなら、3コマから4コマで終わる

区切りのよいものを提案します。

あなたの教室のひとコマあたりの平均単価が

いくらかわかりませんが、仮に3,000円として3コマ増やした生徒さんが

10名いれば、9万円の売り上げアップです。

たかが9万円と思うかもしれませんが、

かかる時間は2時間もかかりませんから、時給4.5万円です(笑)

日頃からコミュニケーションが取れている保護者様なら、

すんなりとってくれます。

書面は必ず送付してください。

空いているコマに(1:2の契約なのに生徒さんが一人のコマ)に

授業を入れればマンマ利益です！

(8) 講習中の宿題

宿題の出し方は、生徒によって変えていると思いますが、

大きく二つに分けられます！

1. こちらの都合
2. 生徒さんのため

大きく分けるとこの二つですよね！？

1. は習熟度の確認であったり、定着であったりします。
2. は自信をつけさせるとかモチベーションを上げるとかです。

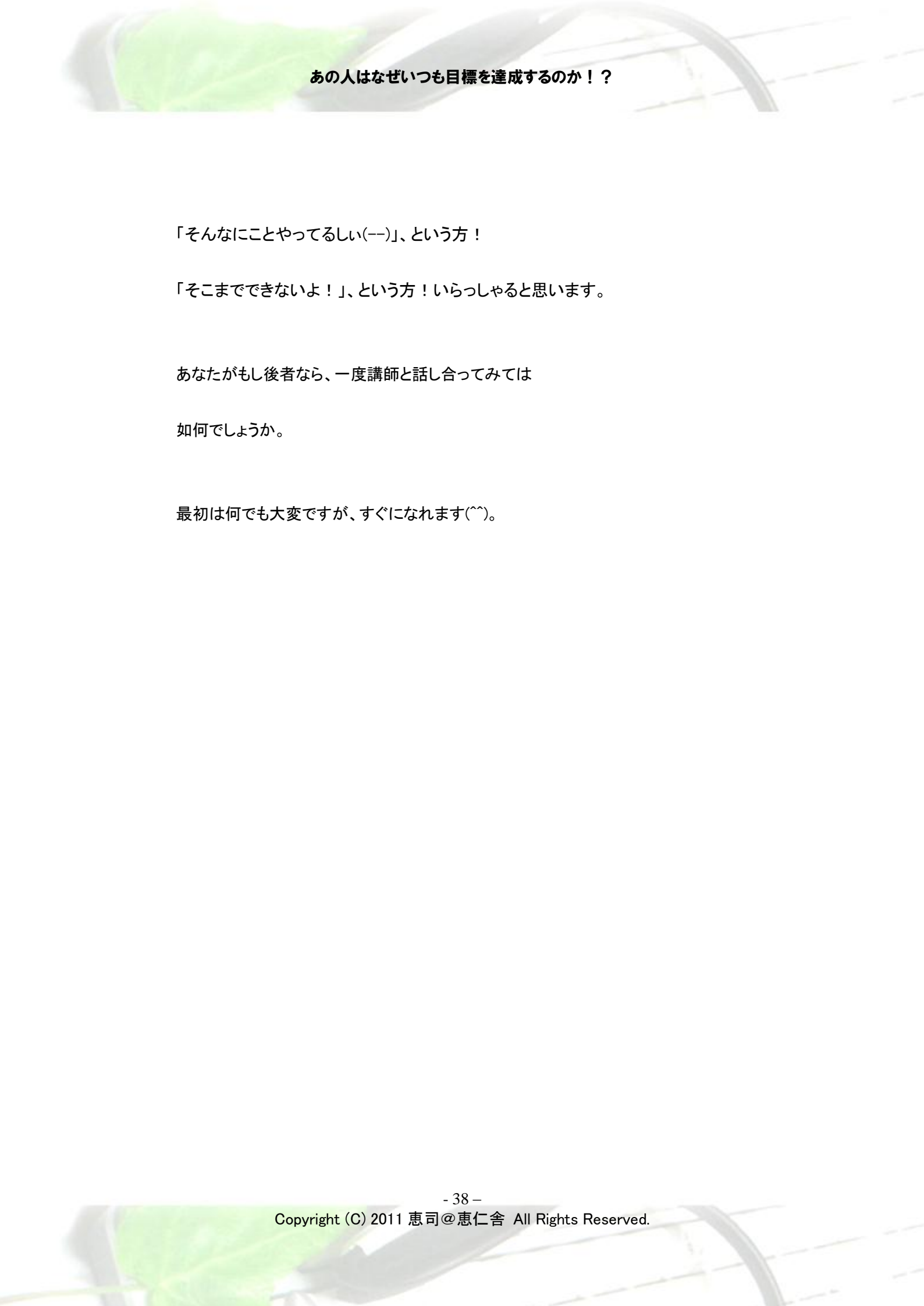
1. 2. どちらも大切です。

1. は、ほとんど皆さんやっつけていらっしゃいますが、
2. は、あまり気を配っていないところが見受けられます。

授業中の感じで、いつもテストや宿題で 60 点(あるいは 60%の正答率)の

生徒さんに、宿題で 80%くらいの正答率の問題を出すと、

モチベーションは上がります。(錯覚もありますが、それでよいです^^)



あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

「そんなにことやってるしい(--)」, という方！

「そこまでできないよ！」, という方！いらっしゃると思います。

あなたがもし後者なら、一度講師と話し合ってみては

如何でしょうか。

最初は何でも大変ですが、すぐになれます(^_^)。

第4章 継続のための＋1%

(1) 当たり前なこと

中学継続(小6→中1)、高校継続(中3→高1)の継続は、

各塾でキャンペーンを実施しています。

そうすることによって、かえって生徒さん、保護者様に

「あ！辞めてもいいんだ！」という意識を

植え付けている教室が多いように思えます。

講師とのコンセンサスは万全でしょうか？

小学生を専門に教えている講師は中学生の指導に自信がない場合があります。

中学生を主に教えている講師は、高校生の指導ができないと思い込んでいる

ケースがあります。

確かに、上位校に進学する生徒を担当する場合

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

難しい場合も無いとは言えませんが、

思い込みというケースがほとんどです。

講師に担当生徒さんが進学する予定の中学、

高校の教科書を見てもらいまず確認しましょう。

反応は、

1. 指導できる。
2. 予習すれば指導できる。
3. 全く歯が立たない。

私が、教室長の時は3. の、ケースは皆無でした。

そして、講師から3月～5月の塾での学習計画を提案してもらいましょう。

4年生で、就職が決まっている講師はどうするか？

その時、講習会でいつもと違う講師に担当してもらったことが生きてきます！
親は子供のためなら何でもします。

条件付きですが……。

第5章 退塾防止のための＋1%

(1) 問題のある生徒

生徒さんは無条件で愛してあげてください！

私もあなたも人間なので、

素直で言うこと聞く子はかわいいし、そうじゃない子は憎らしい！！

と思うことってありますよね！？

そして、そのこのためって思って激しく叱責したりとか・・・

でも、そういう子っていろんなところで、「お前のためだから！！」みたいな

扱いを下手すると物心ついてからずっと受けて来ているんですよ。

もちろん、他の生徒に悪影響を与えるようなことがあれば

注意しなければいけません。

その時も、褒めることから入りましょう！

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

探せば何かあります！

そして、アイ・メッセージを使って・・・

御存知と思いますが、アイ・メッセージというのは

自分はこう思うな、というものです。

「先生は、〇〇君がこうしてくれたらすごくうれしいよ！」

困みに、ユー・メッセージだと

「〇〇君はこうすべきだ！」「こうなさい！」的なものですね。

アイ・メッセージで話された相手は、照れることが

最大のレジスタンスになってしまうのですね。

いきなりでは、気持ち悪がられるだけなので、

入塾時からこのようなスタンスで接していれば、

退塾したとしても悪評は流されないとしますよ。

(2) 退塾したいと言われてしまったら

男女の仲でもそうですが、どちらかが

別れると決めたら、修復はかなり厳しいですよ(^_^;

退塾も保護者様が連絡をくださる時は、

かなり決定的な場合が多いです。

ただし、継続可能な場合もあります。

今は、電話をいただいたときに、

下手に慰留するのはコンプライアンス上問題があります。

それでなくても、そこで慰留するのは得策ではありません。

一度教室にお呼びして、お話を伺いましょう。

その時の、エクスキューズとしては、

「退塾届を書いていただかなくては、

ならないので一度教室にお越しただけでないでしょうか」

そして、退塾届を出して、保護者様が一安心した時に

もう一度入塾面談と同じことをします。

(3) 退塾を考える時期

年度の変わり目、成績が返って来たとき、講習前後、要は入塾を考えるのと同じ

時期に保護者様は退塾を考えます。

成績が下がってからでは、遅すぎます。

テスト、提出物、授業中の態度など事前に指導するのは当然です。

それでもなお、成績が下がる可能性のある生徒さん、

或いは STAY の可能性のある生徒さんの保護者様には、

事前にお電話をして状況をお伝えしましょう！

その際に、「〇〇君、全然宿題もやって来ないし、下がると思いますよ。」

と言う室長さんはいらっしゃらないと思いますが、

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

いくつか注意が必要です。

まず、塾ではとても一生懸命に授業を受けていたことをお伝えし、

「ご家庭でも、がんばっていたでしょう！？」

とお聞きすること。

頑張っていたけれども、習熟度が十分でない分野とその理由を

述べて、今後どういった対策を取っていくのかをお話ししましょう。

余程でない限り、これで最悪、今回退塾だけは防ぐことができます。

さて、冬期講習の申込み回収は順調でしょうか？

いつも真っ先に出してくるご家庭がなかなか出してくれない場合、

もうレッド・カードと言っても良いでしょう！

冬期から他塾に移ることを検討している可能性が大です。

それ以外のご家庭でも、提出が遅い場合は要注意です。

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

まず、生徒さんの情報を再度確認し、講師からヒアリングするのは

当然として、他の生徒さんからも情報を

集め保護者様にお電話することをお勧めします。

保護者様も辞めるといのはなかなか言いにくいものですから、

「慣れが出て来ちゃっているみたいで

冬期だけ集団にいかせようと思っている・・・」

か、なんか言うかもしれません。

これが出たら、EVEN です。

理由は何でも良いです。面談に持ち込みましょう。

そこから、また入塾面談時と同じことをします。

第6章 信頼される室長になるための+1%

(1) 頭の悪く見える話し方

頭の悪く見える話し方とは、いったい

どんな話し方かというと、

「相手がわからない専門用語を頻繁に使う」

ということです。

実は自分に自信がなかったりする人に限って、

ハッキリを言うのと同じような感覚で、

専門用語を多用していることが多いです。

これは、相手には理解できないであろう難しそうな

単語を使う事によって「なんだかすごそうだ」と

思ってもらうことが目的なわけですが、

これは逆効果ですね。

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

なぜかというと、

「専門用語で語っている = 自分の言葉では語れない」

と相手に思われてしまうからです。

もちろん、その言葉をお互いが知っている場合や、

あなたが教師のような立場だとして、

相手にも意味を知っておいて欲しい場合には、

専門用語とか共通言語の方が、より

ニュアンスも伝わりやすくなるので、使った方が良いです。

でも、相手に伝わらなさそうな場合には、

難しい言葉は、

できるだけ封印してしまうことをオススメします。

では、本当に頭が良く見える話し方とは

いったいどんな話し方なのかというと、

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

「相手の言葉で語る」ということです。

一見、「自分の言葉で語る事が大切」ということと

矛盾しているように聞こえるかもしれませんが、

自分の言葉で語るには、実は

相手の言葉で話す事が大切です。

これは、小学生の子に対して、何かをわかりやすく

説明しようと思ったら、自然と

その子でもわかるアニメや学校の友達に例えて

伝えようとする事を考えてみるとよくわかると思います。

というわけで、

あなたが、部下や友達や異性に対して、

「どうだ、俺ってすごそうだろ！」なんて気持ちで

難しく語ってしまっているとしたら、

今日からは気をつけるようにすることをお勧めします。

難しいことを、こちらが理解しやすいように

噛み砕いて解説してくれる人の方が、

よっぽど素直に尊敬できるし、信頼感も持てますよね。

塾でありがちな残念な専門用語と言えば、コマ(穴コマ、増コマ、等)

準拠(準拠ワーク、準拠テキスト等)

電話帳(全国入試問題正解などの入試問題集を意味しますが、

電話帳そのものをあまり見かけなくなった今は死語?)などがあります。

カコモンも微妙ですね。

保護者様がお使いになっていればよいですが、そうでない場合はつかないほう

が良いです。

(2) どちらが？

面談の時など、話題が次に移っているのに

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

(あるいはあなたはそう思っているのに)

保護者様は、前の話題を引きずっていると感じたことはないですか？

私も「この人大丈夫！？」と思った時もありました(笑)。

しかし多くの場合、私やあなたの説明不足というより

ヒアリング、サーベイ不足だったりします。

保護者：「先生は学生さんですか？」

室長：「学生が多いですが、採用時には合格率〇〇%の厳しいテストを

行っておりますし、その後も所定の〇時間の研修を課して

それに合格した者のみ授業を行っていますのでご安心ください。」

室長：「続いて授業のカリキュラムについてご説明したいと思いますが……」

保護者：「あの…、それで先生なんですけど……」

あなたは、まさか冗談でもこんな面談はされていませんか？

あの人はずいぶん目標を達成するのか！？

まず、保護者様は「先生は学生さんですか？」とお聞きになっただけで

学生が良いとも悪いともおっしゃっていません。

まずそれを確認しないと会話が成立しません。

上の例で言うならば、

室長；「学生の講師もおりますが、社会人の講師もおります。

お母様は学生の講師だと何かご心配な点はございますか？」

或いは、「学生の講師に対してどのようにお考えですか？」

あたりが正解でしょう！

保護者様の中には、学生の講師が心配な方もいますが、

学生講師を希望される方もいらっしゃいます。

不安というよりも疑問を解決してあげてください。

良いも悪いもわからないで、採用条件や研修の話をするのは

不安を煽るだけです。

(3) 講師にも信頼される

講師が書いてくれたカリキュラム、授業報告書、授業カルテ等を、
書き直してもらうのは、結構勇気のいる作業です。

それだけに、これをしっかりと行っている教室は、

生徒さんの成績も、業績も著しく伸びています！

そして、講師のスキル、マインドも上がっています。

講師に気持ちよく書き直してもらうには、

日頃からのコミュニケーションが大事なのももちろんですが、

予め書き直しがあることを伝えるのと、

「どんな先生でも書き直し有だよ」という

雰囲気作りが大切です。

そして誉めるところは誉める！

見つからなくても誉める！

あの人はなぜいつも目標を達成するのか！？

まずいところは、何故そう書いたのかを聴き一度共感する！

そのうえで、こうした方が〇〇君(生徒さん)のためにも

「いいんじゃないかな？」

「お母様も安心するんじゃないかな？」

と質問して考えてもらうことが大事です。

これが上手な室長がいる反面、逆をやっている方もいます。

「これだめ！ここだめ！」と散々チェックしておいて、

「今回はこれでいいから、次回からこうやって！」

次回には忘れていきます。

おわりに

最後までお読みいただき誠にありがとうございます。

このレポートがあなたの目標達成の一助となることを願ってやみません。

著者： 恵仁舎教育研究会

メールアドレス： keijinsya@gmail.com

ブログ：<http://ameblo.jp/keijinsya/>

2012年2月19日に

「2月19日に真夏の宴を語る3時間」

2校目出店したい方！新車に乗り換えたい方！

自分の限界！に挑戦した方！この国の将来！を憂うかた！

子供たちの未来のために！黙ってられない方！

是非ご参加ください！

URL：<http://ameblo.jp/keijinsya/>