

料金後納

ゆうメール

育脳寺子屋通信

〒616-8156 京都市右京区太秦西野町20

育脳寺子屋MAC

TEL 075-871-0374

FAX 075-882-3777

URL <http://www.mac-terakoya.com>

e-mail 4411@mtf.biglobe.ne.jp

teaching → learning

これからは「**学び**」の教育

今、おもちゃ業界では、家族みんなで取り組むゲームがキーワードになっているのを、ご存じですか？

私たちの塾においてもキーワードは「家族」だと考えています。

すなわち、通塾してくるお子さんの後ろにいる保護者を塾の応援団にすることが、お子さんの通塾の継続性につながるからです。

そのためには、通塾しているお子さんがどのような取り組みをしているのか、を知っていただくことが肝要だと考えています。

その観点に立って企画作成したのが

『親子で育脳トライアル』

なのです。

対象はお子さんと母親だけでなく、特に、日頃お子さんとコミュニケーションの取りにくい父親をも対象としています。

子供たちにとってはウーンと先の話になりますが、就活の際、父親とよく話をしている人は多くの内定をもらっているというデータも上がっています。父親との日頃のコミュニケーションが大切なのですね。その**父親とのコミュニケーションの場を提供**しているのです。

もちろん、保護者に、なぜこのような場を提供するのかの説明は欠かせませんが、育脳寺子屋と近隣他塾との差別化にもつながりますし、同封の保護者の感想文にもありますように、必ず良い評価につながり、生徒集客においても成果を出すことでしょう。

ところで、これからの子育ては、子供が大学に入れば終わりではなく、将来、就活に困らない子を育てることにあると言われています。

子育ての最後のゴールは「就職」なのです。

以下、『就活に負けない子供の育て方セミナー』より

就活は大学生になってから、本人が頑張ればいいんじゃないの？

いえ、いえ

ところが、大学生になってからでは間に合わないのです。
採用側は、大学に入る以前を見ているのです。

就活も、3つ内定を取れる学生と、内定ゼロに2分しているのです。
(今の子供の成績と同じく両極端になっています)

内定ゼロの学生には、詰め込み勉強への反発から、即効で就活を終わらせて遊びたい学生が多いのです。

・・・・育脳寺子屋の詰め込み勉強はNO、自立・自律学習を実施しているのは、
実は就活でのこのような影響を考慮しているのです。

すなわち、自分の能力を客観視して、ちゃんとリサーチをし、下準備をして就活に望める学生が少ないのです。

子育てのプロセスで、就活は決まる！

就活に強い子 = 人に好かれる子、社会に望まれる子！

具体的には、

- ・ 自営業の子は、生きることへの危機感を身近に学んでいることから、多くの子が「内定3」をゲットしています。
- ・ 『働く妻』 + 「積極的に子供に話しかける妻」は子供の就活には最強のコンビ
- ・ 父親とのコミュニケーション量は、子どもの就活に大きな影響を与えています。
もう一点、祖父・祖母との会話もポイント。面接時に、年上、おじさんと話すことに慣れていることにつながるからです。

もちろん

家庭で、常日頃から将来像を強く意識させることが大切なのは言うまでもありません。

以上

如何でしたか？

子育てのプロセスで、就活は決まる。

とのことですが、小・中学生時の学習の仕方も大いに影響しているのは間違いありません。

今後の、育脳寺子屋のキャッチフレーズは

『就活にも負けない子を育てます』

すなわち自立・自律学習の大切さを訴えます。

そこで、「社会で役立つ人づくり」を前面に、

『中信ビジネスフェア2012』に出展し、

一般企業の反応を確かめます。

開催日時	平成24年10月17日(水)	10:00~17:00
	18日(木)	10:00~16:00

会場	京都府総合見本市会館(パルスプラザ) 京都市伏見区竹田鳥羽殿町5 竹田駅西口から無料シャトルタクシーが出ていますのでご利用ください。
----	--

もちろん、

『親子で育脳トライアル』、を持参し、ブースに来ておられる多くのお父さんにもPRし、その反応を確かめます。

就活で「内定3」をもらえる子にするには、小さいころからの父親とのコミュニケーションがポイント！

その父親とのコミュニケーションの場を提供する日本で初めての『育脳教材』！！

という触れ込みなのですが(*^_^*)

『親子で育脳トライアル』、現在は年中から小3バージョンまで作成済みですが、生徒や保護者の要望に応え、また今回のビジネスフェアに向けて、小4バージョンも作成します。

12月には、小学生全員に配布し、塾内での販促活動として取り組みます。その際「父親とのコミュニケーションの重要性」を念頭に、目先ではなく、先を見た就活までも視野に入れた取り組みをしていることをアピールしていきます。

何が根幹？

「この問題は、このように考えたら・・・、分かった？」

「……」

今、返事をしない子が増えています。というより、ほとんどの子が返事をしません。ところが、MACでは、成績のいい子は、きちっと返事をしています。

ということは、返事をきっちりできる子にすれば、成績も上がると考えてよいのでは？

また、返事が出来なければ、企業が一番求めている「コミュニケーション力」の不足につながってきます。

そして、一流大学を出て、一流企業に勤めても、1年以内に約3分の1の人がドロップアウトして、ニート化しているという現実があります。

このようなことを前提にして、先行きを展望しますと、大手塾のように成績結果だけを追うのではなく、中小塾だからこそ出来ることがあるはずです。

「徳」「知」「技」 いずれが**根幹**であり、いずれが**枝葉**なののでしょうか？ ここに中小塾の取り組むべき答えがあります。

いろんなことができるということがその人の一番本質か、本幹か？

人を愛するとか、人に尽くすとか、人に報いるとか、人を助けるとか、耐えるとか、忍とか、物をきれいにするとか、心を一点に集中するとかいうような働き、言い換えれば「徳」と、「物を知る」とか「腕が立つ」とかいうことと、どっちが本幹なのかということです。

勉強ができれば、立派な人間？

おそらく誰もそのようには考えてはいないでしょう？

ところが、ここだけに価値を見出している人も少なからず存在します。技能や知能は第二義的なものであるにもかかわらず。

ところで、今やあらゆる価値観が崩壊していく時代に入っています。

インターネットの発達による多量の情報、世界のグローバル化といったことを要因に、『これさえあれば、一生安心だ』というものがなくなってしまったのです。

一昔前であれば「学歴」や「大企業」というものが絶対的な価値を持っていましたが、今や学歴があっても無職、大企業でも倒産する時代になっています。

このように時代は変化しています。

近所の八百屋で買っていた野菜でさえ、検索されインターネットで買う人が増えてきており、まさに「究極の競争社会」に突入しているのです。私も、その一人ですが(^_^;)

学校で学んだことは役に立たない！

このようにあるビジネス誌には書かれています。

それでは、社会に出て役立つものは何？

やはり、まずは「ハイ」という返事！

先日、九州ルーテル学院大学客員教授 大畑誠也先生の講演を聞きました。

この先生は、熊本県で廃校寸前の県立天草東高校を3年間で蘇えらせた実績のある方で、例えば挨拶についても、

「挨拶がよい人間は挨拶だけがよいのではなく、授業中も真剣に聞いているし勉強もする。掃除もまじめにしている。学校行事にも積極的に参加している。欠席、遅刻も少なく、服装、態度も良い。これらはすべて関連しており、その象徴が「挨拶」である」

と述べられています。

さらに言えば、**挨拶がよい人は仕事もできるし、明るく元気でコミュニケーション能力も高く、人間関係もうまく保たれているから** なのです。

ところで、『ハイ』という返事は、何を表していると思われますか？
大畑先生によれば、

応答・承諾・肯定・同意・尊敬・謙譲・服従・素直・愛

などを表す言葉である、と。

躰の3原則の1つに『ハイ』という返事ができることとありますが、挨拶、返事ができる子はいつの間にか素直になり、周りの人からも好かれる存在になるから、何とか気持ちの良い「ハイ」

という返事をさせたいのですが・・・

ところが森信三先生の「母親のための人間学」によれば、

「躰」というのは、遅くても「小学校入学まで」に躰けないと、後日どんなに努力してみてもダメと書かれています。

特に履き物を脱いだら必ず揃えることは、小学校へ入学してからでは「手遅れ」とのこと。

このような躰は、子供の『我』が強くなってきたからでは、頭ではそうすることがよいと分か

っていないながら、反抗してしまうからだそうです。したがって、『我』の出ないうちに躡けることが、躡の根本原則とのこと。

この頃は、子供だけでなく、大人でも気持ちのよい返事のできる人が少なくなってきました。

区役所や病院でも、名前を呼ばれてもほとんどの人が返事をしません(--;)
子どもだけの問題ではないのです。

気持ちの良い返事は、コミュニケーションの第一歩です。

「『ハイ』という返事は、0.2秒で」、を実行し、即行動に移した人は、みな周りの人から認められ、社会で活躍しているという事実があります。

今、子供たちの将来のために、森先生の論に負けることなく、子供たち全員が気持ちの良い『ハイ』という返事ができるような秘策を練っています。

このようなことに取り組むことも**塾の付加価値**と考えていますが、如何でしょうか？

そこで、MACでは入塾時に次の3項目を保護者をお願いすることにしました。

- ・ 塾を休むときには、必ず連絡して下さるよう。

(無断で休まれると、通塾時に事故のでもあったのかと心配しますので、と説明)

- ・ 育脳トライアルが1冊終了時には、必ず感想を書いて提出すること。

(お母さんが子供さんの取り組んでいることに関心を持つことが、子供さんの能力を伸ばしますので、と説明)

そして、新たに

- ・ ご家庭でも、子供さんが「ハイ」という返事が出来るように、フォローして頂くように。

(「ハイ」と気持ちの良い返事の出来る生徒は、良い結果を出していますので、と説明)

ところで、

育脳寺子屋加盟塾で順調に生徒数を伸ばしておられる教室では、

- ・ **先生が授業内容に大いに共感されている。**
- ・ **授業内容に自信を持ち、子供たちとのやりとりを楽しんでおられる。**

このような特徴が見受けられます。

成功する人の12カ条

- 12
 - 11
 - 10
 - 9
 - 8
 - 7
 - 6
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
-
- 1 人間的成長を求め続ける
 - 2 自信と誇りを持つ
 - 3 常に明確な目標を指向
 - 4 他人の幸福に役立ちたい
 - 5 よい自己訓練を習慣化
 - 6 失敗も成功につなげる
 - 7 いまここに100%全力投球
 - 8 自己投資を続ける
 - 9 何事も信じ行動する
 - 10 時間を有効に活用
 - 11 できる方法を考える
 - 12 可能性に挑戦しつづける

失敗する人の12カ条

- 12
 - 11
 - 10
 - 9
 - 8
 - 7
 - 6
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
-
- 1 現状に甘え逃げる
 - 2 愚痴っぽく言い訳ばかり
 - 3 目標が漠然としている
 - 4 自分が傷つくことは回避
 - 5 気まぐれで場当たりの
 - 6 失敗を恐れて何もしない
 - 7 どんどん先延ばしにする
 - 8 途中で投げ出す
 - 9 不信感で行動できず
 - 10 時間を主体的に創らない
 - 11 できない理由が先に出る
 - 12 不可能だ無理だと考える