

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](mailto:4411@mtf.biglobe.ne.jp)

teaching → learning

これからは「学び」の教育

## 21世紀の文盲とは

字の読み書きが出来ないことではない。

学び、学んだことを捨て、そしてまた学ぶ、

それが出来ない、つまり学習できないことである。

(アルビン・トフラー、アメリカの未来学者)

学びとは、本を読むだけでなく、人との対話や自らの振り返り（経験）によって得られる気づき、発見、そして仕事からのフィードバックなどを含む。

また、**学ぶ=成長する** という意味での「学び」でなければならない。

(只単に記憶しているだけでは成長に結びつかない)

どうでしょうか？

自分が学び、学んだことだけで、日々生徒に向かい合う塾経営をしていないでしょうか？

塾市場も変化しています。また取り巻く環境も激しく変化しています。知り得た情報も、習得した知識も、体験したことも、あっという間に価値がなくなったりしているのです。

何はさておき、これからの塾経営においては営業力が不可欠であることは言うまでもありませんが、**今春の生徒募集どのように取り組みられましたか？**

4月末日現在で 一番多く育脳寺子屋の生徒を集められた教室は

**17名**

次いで、15名、14名そして10名となっています。

MACでは10数年前、育脳寺子屋の初期の頃、朝5時起きで3日間、該当する低学年のいそいな家にのみの絞りをポストイングをしました。それで今があるのですが・・・

新聞折り込みのチラシでは、効率が悪く、費用も高くなります。

年間のチラシ費用を予算化されている場合はそれでよいのですが・・・・・・・・・・今回もチラシ12000部を2回まかれ、30名体験、うち15名入塾と結果を出されているところもありますので、絶対にダメだとは言いませんが、**ご自分の足を使って頻繁にまかれること**をお勧めいたします。チラシの配布業者への依頼はダメです、家を選ばずに配布されますので。

一番ダメなのは、新聞折り込みチラシを1回だけ配布し、反応がないからと辞めてしまうケースです。

基本的にこのような取り組みをされている所は、生徒を集めることにのみに目を向けており、育脳寺子屋の授業内容に関心がないのです。

これに反して、育脳寺子屋の授業内容に賛同し、先生がこれしかないと取り組まれているところでは生徒が集まっているという事実があります。

MACの授業をご覧になり、勉強に取り組む子供たちのキラキラとした目の輝きに驚かれ、自分たちもこのような授業をしたいと思われた方です。

言い換えれば、**「今の子供たちを何とかしたいという先生の情熱」**です。

これからは、”**知的好奇心と情熱**”が人を動かすのです。

育脳寺子屋に加盟しただけで生徒が集まるのでありません。  
集める努力もしないで！！

加盟金ゼロ（現在は10万円）、開設費用ゼロの特典を生かして、大いに行動を起こしてください。

**行動あるのみです、自分の足を使って！！**

ところで、

一流の営業マンとはどのような人か？ 考えたことありますか？

その前に、**旧時代の営業マンの特徴**とは？

- ◇ 本を読まない、勉強しない、仕事以外に好奇心希薄  
(塾の先生も、学習教科以外の本を読むことが少ないのでは？ と思えるときによく遭遇します。)
- ◇ 健康管理に無関心、食生活・睡眠に対する価値観が低い  
(塾の仕事を、夜の仕事と考えている人が多いのでは？  
だから水商売のように、生徒が休むと〇〇君、××さん、どうしているの？と電話をかけ、塾に来るように促しているのですね (>\_<))

- ◇ おしゃれに無頓着、清潔の基準が低い、パブリックマナーが低い  
（塾対象の学校説明会では、生徒には話を聞く態度が悪いと注意をするのに、自分は腕組みをしたり、果てはあくびをしたりしている人が実に多い）
- ◇ 仕事関係以外の人脈作りが面倒、人物評価は肩書き・権威重要視  
（昨今の私学の低姿勢に勘違いをして、横柄な態度で臨んでいる人が少なからずいます。しかしながら、保護者にはとても低姿勢！ 社会経験が不足しているのでは？）
- ◇ 過去の成功体験重視、変化への対応能力が低い、IT苦手意識が強い  
（我々塾を取り囲む環境も、大きく変わってきています。子供たちも大きく変わっています。塾本来の役割・価値を変えないためには、どうすればよいのか？その視点が欠如しており、変化への対応能力がゼロに等しい。）

上記に3つ以上思い当たる営業マンは、旧時代的と判断されるそうです。  
そして、これから先、仕事のモチベーションを維持することは相当困難になるとのこと。

営業マンに求められる価値が、商品知識・説明能力から問題把握・解決能力に変化したのに、顧客の専門家への適応力が低ければ役立たずになってしまうのです。

（ ）内に私の周りでよく見かける塾の先生のことを書きましたが、3つ以上の項目に該当している場合は、塾の存続は難しいのではないのでしょうか？

## ※ 育脳教材の一般売りを止めました

育脳寺子屋の加盟塾も100教室を超えました。そこで、ホームページより育脳トライアルをはじめとする育脳教材の一般販売を中止し、塾に向けての販売にのみ限定しました。

実は、今春、ある地域での育脳寺子屋の教室で、無料体験学習を受け、その後入塾せずに教材の購入をしたのではないかと疑える事例が発生したからです。

## ※ 珠算塾・準2段の実力のほどは？

今春、MACに入塾した6年生、何と珠算塾からの転塾生！  
在塾生の紹介でお父さんと妹と一緒に無料体験学習にやってきたときには、珠算塾に行っているという話は全くなし。最初の授業の時に判明。

「ソロバン出来る？」

「はい！」

「ではこの問題出来る？」

「はい、こんなに簡単です！」

「ソロバンやってたの？」

「はい、準二段です！」

「それじゃ、小数の暗算できるね？」

「できません！」

「それじゃ、掛け算からやらなくてはね。この問題やってくれる？」

「はい」 （そろばんに問題を置いています）

「そうではなく、答えだけを！ 両落としと言うのだけどね。」

ということで、掛け算からの指導になりました。

加減算は、2級レベルの問題をさせました。当然80～90点は取れるだろうと思っていましたが、何と50点。

「どんな問題していたの？」

「そろった桁の問題だったから、いろいろ桁の違う問題初めてだったので！」

「そうか、〇〇の近くにある珠算塾だったら、××速算会だね？」

「はい」

「珠算振興会だね！」

「はい」

珠算の検定試験は、子ども達の集中力が低下し、従来の問題レベルでは、なかなか合格しないので、改訂のある度にレベルが低下しているのが実情です。

この、珠算振興会とは、日珠連のことです。

珠算塾ピコも、ここの検定試験を受けています。

珠算塾ピコでは、例えば  $6+8$  などの計算をする場合は  $6+8$  の答え  $14$  を覚えさせてから 計算をするそうです。即ち、答えが分からないと計算が出来ないのですね。

MACでは8を5と3に分解して、6に3を足して5を引き10を足すと指導しますが、ピコでは、幼児にはどのように体処するのでしょうか？ 答えを覚えさせるのであれば、公文と何ら変わりないですね。

## なぜ、MAC式珠算指導なのか？

学びとは、本を読むだけでなく、人との対話や自らの振り返り（経験）によって得られる気づき、発見、そして仕事からのフィードバックなどを含む。

まさに、MAC式算法は上記の言葉を実践した結果なのです。

30数年前の話です。その当時、精密部品を製造する会社の総務・経理担当の非常勤役員をしていました。（非常勤だったのは、他にも工務店や型友禅の会社の役員、それと自宅では塾をしていましたので）

社長と借入金の話をしていて折、銀行の借入のレートの話になりました。レートが0.5%下がったら金額としていくらになる？ 借金の金額は2億5千万円！ 即答できなかったのです。

この問題、ほとんどの珠算塾の先生は即答できません。高段者を何人も輩出している珠算塾の先生にも試しましたが、全員ダメでした。

出来るとすれば、全日本クラス！ 確かめたことはありませんが（^\_^;）

（珠算界の一流と言われる人と交流がありませんので、ただし、その当時全日本クラスを多く輩出していた高校の先生に、MAC式の算法の話をしましたところ、誰にでも簡単にできるそのような算法は受け入れられないと言われました・・・したがって、**学び、学んだことを捨て、**

**そしてまた学ぶ、と言うことを珠算界ではしませんので**一部の珠算塾、多分5%未満しかこの算法を使っていないと思います）

珠算の導入書も、よりちびっ子たちが喜んで取り組めるように、また先生方がより指導しやすいように、大幅に作り変えようと着手しています。

## ※ 生徒の心と会話していますか？・・・

幼児や低学年の子の指導で一番難しいのは、今、前にいる生徒の気持ちを推し量ることです。

いやな気持ちにさせてしまっただけは、その時点でアウト。

MACでは、ほとんど辞める子はいません。

教材もさることながら、ちびっこの気持ちを常に忖度しているからなのです。

どこを見れば、ちびっこの今の気持ちを推し量ることが出来るのか？

勿論、態度にも出ていますが、やはり一番鮮明に気持ちを出しているところは目なのです。目は口ほどのものをいう。そのものズバリですね。

相手に好意を持っているかどうか、特に恋愛中の女の子の目は違いますね。自分には関係なくともゾクッとします。

そんな目に出会ったことないですか？

ない！ それは残念！！

すみません。話がそれました。

### なぜ、会話重視の自立型個別授業にしているのか？

生徒たちと1対1で向き合うことにより、どこが分かり、どこが分からないのかを判断しているだけでは先生は失格！

もっと大切なのは、生徒の今の気持ちを察知することです。

察知出来なくては、この授業方式をしている値打ちはないのです。

一斉方式では、このように相手の気持ちを考え向き合うことは出来ません。

分かる、分からないも重要なポイントになりますが、生徒たちの心に寄り添うことの方がもっと肝要なのです。

そして、幼児や低学年の生徒を指導するときは、一度にあれもこれもと指示を出さないでくださいね。

一つのことが出来たら、もう一つと段階を追って、ほめながら、そして、にっこり笑ってもお忘れなく！！

でも、小さい子ってかわいいでしょう (^\_^)

こちらがかわいいと思って接していれば、相手も先生が好きになるのですね。



メールにて、いろいろ情報を送信していますが、ご覧になれていますか？

是非、メールを開いて生徒募集にご活用下さい m(\_ \_)m 読んで下さいね！！