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「学ぶ教育」

お陰様で、育脳寺子屋の教室展開も丸3年が過ぎ、4年目を迎えることが出来ましたが、加盟塾の今春の生徒の募集状況は如何でしょうか？

ところで、教室で生徒を指導する際に何を主眼として取り組まれていますか？

勿論、成績アップ！！

だから定期テスト対策授業を売りにしている塾が多いのですが、塾が成績アップするのは当たり前前で、生徒が自塾に来ている付加価値を考えることが肝要かと考えています。

文科省のスーパーグローバルハイスクール指定

嵯峨野高校コスモス科に合格した生徒が、下記のような感想文を書িয়েくれました。

氏名 N. S

小学校から通って一番役立ったのはそろばんで培った計算能力だと思っています。勉強と生活の上で必要不可欠なものであり、すべての基礎となるものなのでこの能力は他の塾や学校では身につけられないので良かったと思っています。

自学自習の形で自分のペースで学べるようになったのも良かったです。その分楽にも十分あって勉強が好きになりました。トライアルやことばの7-7など特徴のあるテストと楽しい先生方、小学校の学習を踏まえての中学校での勉強すべてが価値のあるものでこのMACでしか得られない特別なものでした。

受験に受かってほっとしていますが、本当はこれからなので少し息抜きをしながら気持ちを引き上げてやっていきたいと思っています。長い間支えて下さりありがとうございました。高校生活も頑張ります！

このような結果を出しましたが、嵯峨野高校コスモス科に向けての特別な授業はしていません。彼に求めたものは、勉強に対する取り組み姿勢です。

以前、下記のような『人生において絶対成功しない4つの条件』を、お知らせしました。

一つは、言われたことしかしない人

二つは、楽をして仕事をしようとする

—— そういうことが可能だと思っている人

三つは、続かないという性格を直さない人

そして

四つは、ふてくされる直ぐに不貞腐れる人である

人生の大則より（絶対普遍の真理）

彼は、4つ目の直ぐに不貞腐れる人だったのです。

問題を解いて持ってきた時、間違っていると、とても不機嫌になるのです。時間をかけて、そのような態度をとらないように指導しました。そして結果を出しました。

結果を出している生徒は、押しなべて「素直」、説明を受けた時にも「はい」と明瞭に返事をします。

そのような経験則から、まず取り組み姿勢の基本から指導しています。そうすれば、結果は後からついてくるのです。

小学生時より

「挨拶」

「返事」

「丁寧に文字を書く」・・・読めない文字の場合は書き直しをさせます。

「忘れ物をした場合は、その日は授業を受けさせない」

- ・ トライアルの感想を書いてもらっていません
 - ・ 消しゴムを忘れました
 - ・ ソロバン持ってくるのを忘れました
 - ・ 宿題忘れました
- e t c

全て、「はい、さようなら」と言って、帰させます。

泣いて帰る子もいますが、そのような子は、二度と忘れ物をしません。

大体、よく忘れ物をする子に、勉強のできる子はいません。

良い結果に結びつけてやりたいので、心を鬼にして取り組んでいるのです。

子ども達にとってどちらが親切でしょうか？

3月の懇談会でも、中学生の保護者が

「子どもが厳しい措置を受けた時に、何もそこまで！ と子どもと一緒に不満を言い合っていました。今では、厳しくしてもらってよかったと思っています」

とおっしゃっていました。

『直ぐに結果の出るものは、直ぐにダメになる』という言葉があります。

教室運営も、長期的な取り組みが出来ないと生き残っていきません。今、目の前に生徒がいることに安心してはいけません。ましてや、賑やかな生徒でもいいからと、塾本来の生徒ではない生徒をいくら集客しても、次なるステップには進めることはありません。

地道に戦略を立てコツコツ積み上げていくことが結果につながります。

勝敗は準備の量で決まる。運、不運ではない。スポーツでも勉強でも、練習の量、苦しみの量の多い方が勝つ。経済戦争も同じ。戦い始めた時点の準備の量で決まる。だから、3年後、5年後に向けて手を打たなければならない。

『右肩上がり』を達成する方法」より

本部M A Cの今春の生徒募集状況は、3月末日現在で、新小1、小2、小3とも、ほぼ定員の15名に達しており、新小1の複数の保護者からは、昨年の春に配布していたチラシが気になっており、今春、子どもが1年になるので、1月に体験申し込みがありました。

更には、来年の小1の保護者から、今から予約することは出来ないかという問い合わせも来ています。

通塾生の小学校区が今春1校増え、現在12の小学校からM A Cに通っています。

ところで、**生徒募集は相変わらず新聞の折り込みですか？**

新聞の折り込みチラシでは、10,000枚で1人の反応があれば、良いと言われていますが、この頃では、購読者が減少しているにもかかわらず販売店に持ち込む部数は、従来と変わっていません。と言うことは、実部数は公表されている部数とは違い、ひどいところでは、その5割ぐらいだと言われています。しかも、塾が対象とする若い保護者は、新聞を購読していない人が多いのです

従って、やはり採るべき方策は、自らの足を使ったピンポイントのポスティングがお勧めです。

ポスティングをする業者に頼むと、とりあえず数をはけばとのことで、M A Cにも他の塾のチラシがよく配布されています。他塾のことが分かり、重宝していますが(^_^;)

営業の基本は、訪問件数よりも『訪問回数』、「こんにちは」「さようなら」の挨拶だけで良いので、何回も訪問することが肝要とされています。

チラシの配布も同じことが言えるわけで、同じ家に何回もポスティングする方が効果が高いのです。

人間の脳は、アル物事に関心のあるときは直ぐに反応しますが、ないときは全く反応しません。何か習い事でもと考えているときに、チラシが配布されたときには、そのチラシに反応しますが、その時以外は、目に入ってこないのです。

例えば、街中で赤い色をしたものを探して！ と言われると、ポストや消防車以外にも赤い色をしたものを数多く見つけられますが、意識していないときには、目に入っている、赤とは、はっきりと認識することはありません。

「なんとかなる」で、何とかなつた試しは一度もない。

正解はお客様が持っている。 それなのに多くの会社は自社で決めようとする。

決定で大切なのは 「正しさ」ではなく「早さ」

社長にとって 最大の敵は「時代の変化」

過去と他人は変えられない。

未来と自分は変えられる。

プラス^{プラス}の事柄と マイナス^{マイナス}の事柄があると、多くの人は マイナス^{マイナス}の事柄に気持ちを奪われる。

「失敗したら困るな、失敗したくないな」と考える。ところが「失敗したくない」

と、考えて行動すると、「失敗すること」が目的になるため本当に失敗する。

プラス^{プラス}と マイナス^{マイナス}があれば、 マイナス^{マイナス}は目をつむって捨てる。「どうやったらできるか」

と ^{プラス} + に考える。

(『右肩上がり』を達成する方法 より)

チラシの印刷代も、大変安くなりましたので、自分の足を使って配布する気になれば、数千円で済みます。

『生徒を集められるのか、集められないのか』

は、生徒の指導のところで述べたのと同じく「取り組み姿勢」に尽きます。

今春、勢いのある教室は、一般のお母さんが昨年12月に開校された山形市の教室と、同じく姫路の教室です。

山形の教室からは下記のようなFAXを2月と3月に送信していただきました。

★2月分の教材、別紙の通り宜しくお厚直し致します。

1か月経った生徒さん達が 今月に入ってから特に、
本当に別人のようにキチンと一つ一つ取り組み姿勢や
集中力のUPが見られ、見ていて嬉しいやら、おもしろいやらの毎日です(笑)

たいていおそろい、色々な事が どんどん出来るようになる子と皮膚を見て
こちらもお母さん、やりがいと楽しさを感じ、感動してしまう毎日です。

小1の男の子は、「僕はお医者さんになって、がんを三台にあげるとい
だから、勉強頑張るとい」と言っており、本当に学校をとても楽しんでます。
絶対にこういう子たちの今の志を潰さず、サポートする大人になりたいですね。
一回一回が真剣勝負と、卒業の寺子屋時間になっていきます。

★3月分の冊子教材(合計10冊)を発送します。

《体験受付状況》

・2/21(土) 現在 小1(女):1名... チラシ見て入電予約、4月~入塾検討。

・2/23(月) 現在 小1(女):1名... 先日よりお母さんが希望していたのが、
本人が勉強の習事に気がすすまなかった。
他の習事と曜日がかぶっていて保留中だった。
でも、今通っている子(英語の知り合い)が、楽しく通っている
話を、お母さんに話し知り、急に、気が変わった様子です。

※その他にも、もう1人、現在年長の女の子(4月~1年生)の同居のおじいちゃんより
先週、チラシを見て入電あり、近々、本人と親の都合を聞いて、改めて
TELし、体験させるとのこと。(おじいちゃんも、月謝等支払ってくれるようです。)

～4月からの年中(女)さんで、現在の確定が7名、上記3名の体験も、
恐らく、このあとじわじわと入ってくるであろう、チラシを見ての体験申込みを
想定すると、4月頃までに10名は、見えています。5～6月頃までに、15名程の目標も
も急須におきながら、今回のチラシ配布の交差も期待したいと思っております。

3月末時点で11名の生徒が入塾していますので、目標とされている15名は、前倒しで達成できそうですね(^_^)

ところで、

生物にとって、「強さ」とは何でしょうか？

鋭いキバやとがった爪を持つことではありません。生き残るものが強いのです。

(昆虫界で、最も強いとされているのは蟻)

であるならば、生き残るためにどのように行動すればよいのでしょうか？

ところが、加盟塾にはなったけれども、全くその動きの見えない教室が見受けられるのです。なぜ、加盟されたのでしょうか？

先日、東京に住む小学生と中学生のお子さんを持つお母さんより電話が入りました。

加盟したいとのこと。聞けば、「地域には基礎・基本からしっかり教えてくれる教室がない。周りにも同じように困っている人が多くいる。だから加盟して教室をやりたい」とのこと。まさしく**正解は、お客様が持っているのに、自塾で決めていませんか？**

加盟されたが、生徒獲得に向けてアクションを起こされていない先生は、生徒の成績を上げるのは教科書準拠でなければ！と考えるおられるのでしょうか？
それならば、最初から加盟される必要はないのでは？

先日、育脳トライアル1冊終了時の低学年の保護者の感想文に下記のようなものがありました。

先日、学校のジョイントプログラムのテストで算数と国語で
100点を取りました。おどろきました。
育脳トライアルをはじめ、MACで楽しくいろんな勉強を
しているからでした。
普通のテストもよくできていますが、本人を喜んでいた。

教科書準拠の指導では、近隣他塾との差別化は図れないと、育脳寺子屋に加盟されたと考えていたのですが・・・テリトリーの保証も、生徒集客をされないのなら意味をなしていませんし、本部に対してはどのようにお考えなのでしょうか？

それより、寺子屋の理念に共感された方に取り組んでいただきたいので、近々に退会の措置をとらせていただこうと考えていますので、ご了承ください。