NPO 塾全協 東日本ブロック
2014 年度 経営研修会　レポート

日時：2014 年 12 月 7 日（日）　PM3:30～5:30

場所：菅原進学教室（江戸川区）

テーマ：冬期講習チラシについて

講師：小林弘典氏(PS・コンサルティング・システム代表)

参加者：9 名

文と写真：NPO 塾全協全国事務局長･東日本ブロック広報局長 中村基和

数年前 3 つの塾を小林氏と参加者が訪問し、小林氏の診断を受ける形の経営研修会が行われましたが、今回は参加者が自分の塾のチラシと入会案内を持って来て皆で見ながら小林氏の批評を聞くという形で行われました。

まずは小林氏の総論。自分さえ良ければ良いという経営者は駄目。経営者は利他的でなければならない。この言葉にはぎっくり！私も自分なりに税理士や女房とぶつかりながら利他的に（生徒、父兄、従業員のために）やってきたつもりでいますが、自分に厳しく言えば、果たして今までどうだったろうかと不安にさえなりました。また、授業が始まる前に前回は何をやったか、今日は何をやるか、何をやったかと丁寧に説明するかどうかで効果が違うという統計にも驚かされました。社団の「塾講師検定」でもそれがチェックポイントの一つになっているのも納得です。さらに授業の初めと終わりに挨拶をしているかどうかも効率に影響する。生徒が来たときは声をかける。疑問形が良い。ハイタッチをすると一番良いとのことでした。ハイタッチは何か恥ずかしくてなかなか出来ませんが、疑問形で声をかけるのは早速取り入れさせて貰いました。本当にコミュニケーションが取りやすい雰囲気になるのです。

次に各塾のチラシや入会案内を皆で見ながらの講評。トップバッターは私の塾でした。私の塾のチラシも入会案内もホームページも「こんな勉強の仕方では勉強の仕方では成績は上がりません！　。よく考えないで答えばかりを知りたがる。時間がルーズである.....」で始めていましたが、こういう否定的な表現だと相手が引いてしまう。「これを肯定的なもの、例えば「時間がルーズである」を「時間をちゃんと守る」に変えた方が良いといわれました。なるほどそうかと、帰ってからすぐに入会案内とホームページの言葉を変えました。

そのあと参加者全部の塾のチラシ類を小林氏は講評してくれました。まさに「個別指導」で好評でした。

研修会のあとの懇親会で小林氏に「私の塾の授業料は高すぎはしないかと訊いたところ「弥生町は微妙ですね」という答えが帰って来て驚きました。本当に微妙な地域なのです。流石プロ！　又の機会を楽しみにしています。