

前回に引き続き、授業以外の業務に焦点をあてて「塾教師の仕事」について考えます。

嫌う人が多い生徒集客業務

新人教師ばかりでなく、ベテランの教師にも嫌う人が多い業務です。前にも書きましたが、「授業のみが崇高な仕事で、営業は一段下の仕事」と見下している人さらには「自分は営業をするために塾の教師になったのではない」と言い放つ人さえいるくらいです。「先生と呼ばれる職業ゆえのプライドでしょうか。

しかしながら、授業がうまくいけば口コミだけで生徒が集まった時代はとうに終わっています。せめて、新しくこの業界に入った方々は、もともと前向きに取り組みませんか？

考え方を考えてみよう

まずは、考え方を考えてみます。少し本題から逸れますが、先日ある塾のミーティングで、「なぜ退塾を出してはいけないか？」という質問を教室長に投げかけてみました。そのときに、「生徒数が減るから」、「教室の売り上げが減るから」という一見「横断解答」に聞こえる答えが返ってきました。しかし、そうでしょうか？生徒数を増やせ増やせと言われ続けていると、ついノルマのように感じてしまいがちですが、本当は「退塾されてしまったら、もうその生徒に指導することができなくなるから、彼らの人生に関われなくなってしまうから」ではありませんか？

同じことなのです。みなさんが、授業に自信があり、志望校合格などの夢をかなえたい、学ぶ楽しみを伝えたい、



小林由香 (こばやし ゆか)

生きる力を与えたい、と本当に思うのであれば、少しでも多くの生徒と出会う努力が必要になりますね。営業活動とは、出会いのきっかけを作ることなのです。

塾の営業活動は、塾生の兄弟にお誘いの電話をかけた後、学校の校門前で案内を配ったりすることが中心になると思います。新人のみならず、教室の方針に基づいて、まずは上司の指示通りに、これらの業務を前向きにやることをお勧めします。

日報・ミーティング

最後に、日々の日報記入

元大手市場学習塾校長。新経営サービス入社後は、新入社員から管理者層まで、幅広く教育研修を展開するほか、人事・賃金制度策定業務を専門分野としてコンサルティング活動を行っている。特に、学習塾出身者ならではの視点で、業界にマッチした人事制度、給与の決め方、講師のモチベーションアップ、アルバイト講師の戦力化などのテーマでのコンサルティング実績は豊富であり、全国に多くのクライアントを持つ。

連絡先
 (株)新経営サービス・
 人事戦略研究所
 TEL. 075-343-0770
 FAX. 075-343-4714
 http://jinji.jp
 E-mail : kobayashi@skg.co.jp

やミーティングについて考えます。これらは、日常的な業務であることが多いため、ついおろそかにされがちです。しかし、日報記入のような小さな仕事、実はとても大切なことです。

一つは、情報共有という側面。自分の授業のときは毎回宿題を忘れてくる困った生徒が、他の先生の授業では真面目に取り組んでいることもあります。このような場合、教師は自分の側(指導方法など)に、何か問題がないか自問してみる必要があるでしょう。また、

学校情報や、担当生徒のクラブの情報なども、他のスタッフの日報から把握することが出来ます。

もう一つの大切な点は、これらは格好のケーススタ

ディになる、ということだと思います。仮に、自分の受け持ちクラスに今は目立った問題がなくても、他のクラスは出来事から、「こんなときはこうやって対処するんだ」と学ぶことができます。受身でなく、積極的に活用する気があれば、日報やミーティングはルーティンではなく、生きた教材となるのです。

最後に、塾業界に限らず、「報告・連絡・相談(報・連・相)」を確実にを行い、スタッフ間でコミュニケーションをとることは、社会人の基本であることを付け加えておきます。新年度が始まって半年が経ちましたが、授業だけでなく、社会人としても自身を成長させていきましょう。

第6回

授業だけではない! 『先生の仕事』②

(株)新経営サービス・人事戦略研究所コンサルタント

小林由香