

「全少」を日本一研究する指導者による提案

ZENSHOに 挑戦しよう！



養正館館長・渡辺貴斗 第25回

男の子と女の子（その9）

男の子への実際の指導 3（立ち位置の工夫）

◆子どもと同じ向きで

ある全国トップレベルのバスケのコーチから聞いた話です。子どもに動きを真似させる時、ミラー式（鏡のように対面で顔を見合わせる）で指導すると理解させるのが難しいので、子供に自分の背中を見せて「直列式」で指導すると理解が早いと教えていただきました。子どもに自分の背中を見せて、指導者が左手を動かしたら子どもにも左手を動かすようにさせるということです。子どもは対面（ミラー式）だとどちらの手を動かすのか、一瞬理解できなくなってしまうのだそうです。

しかしながら相手の顔を見ながら指導するというのも大事ですので、私は、直列式で見本を見せた後で、必ずミラー式でも指導するようにしています。ミラー式の場合、子どもに左手を動かしてもらいたい時は、指導者は右手を動かすようにします。子どもが左手を動かすとき、指導者も左手を動かしてしまうと、子供が混乱してしまいます。指導者の人手が十分にあるときは、一人は直列式になってもらい、自分はミラー式になって説明します。そうすると、子どもたちの理解はさらに深まります。

面倒ですが、指導者は左右対称でも見本が見せられるようにしておくといいでしょう。私は常にミラー式でも見本を見せるようにしていますので、バッサイ大やチャタンヤラクーサンクーなど、左右反対で全部できるようになってしまいました（最近、左右反対の方がやり易く、本来の順番があやふやになり困っていますが）。

◆角度を変えて説明する

私は複数の生徒に動きを説明するとき、片側一方向から見せるのではなく、自分が縦になり、横になり、斜めになり、四方八方から見せるようにします。一方向から見せると、目の前の子どもたちは見本の動きがよく見えますが、両端の子たちは縦方向から見ることになり、指導者の背中しか見えず、何をやっているのかよく分かりません。上級生ですと、見えなければ自分で動いて見やすい位置に移動しますが、低学年はそこまで気が回りません。私もそうですが、指導者はつい説明に熱中し、子どもの立場になって考える心の余裕が無くなりがちです。

そこで、子どもたちの輪の中心で、少なくとも2～3方向に角度を変えて、全ての子どもが見本が見えるように説明するとよいでしょう。教室の授業形式ですと、遠くの子は指導者の動きが見えません。子どもたちが見える角度は大変狭いですので、1方向から詳しく時間を掛けて説明するより、角度を変えてテンポよく視覚的に見せる方が理解が早く、男の子たちの集中力は続きます。

◆指導者の立ち位置

入会したての白帯の幼児に平安二段（松濤館では平安初段）の順番を教えるのは至難の業です。しかし、これにもいくつか指導上のコツがあります。たとえば、三挙動目の左足を軸にして右回転するところを教えるとき、指導者が生徒の左側に立って見本を見せると生徒は左回りに回転してしまいます。何

度やっても生徒は左回りし、最後に指導者は「何て覚えが悪いんだ」と怒り出してしまいます。

しかし、これは、指導者に問題があるのです。生徒に右回りさせたかったら、生徒の右側に立ってから見本を見せなくてはなりません。子どもは指導者を見ながら回るからです。指導者が子どもの右側に立つと、あれほどできなかった右回りが、一発でできるようになります。

◆誰が前に並ぶ？

テクニックセミナーなどに参加させていただくと、参加意欲の高い中高生が前列に我先にと並び、小学生が後ろに並んでいる光景をよく見かけます。

講師の先生は、セミナー参加者が多いときは全員に目が届かないので、通常、最前列のトップレベルの中高生を中心に指導します。「中高生に技を伝授しておくので、あとで小学生に教えておいてくださいね」という意味なのでしょう。セミナーではこれでよいですが、通常の道場での稽古では全員に平等に指導しなくてはなりませんので、背の高い子を前に置くと後ろの小さい子たちは指導者の動きが見えません。そのうち、後ろの子たちは飽きてきます。かといって、初心者の低学年を前に並ばせると、前列はやり方が分からず混乱し、のちに集団全体が崩壊します。

そこで、見本になるが背の高くない子たち（黒帯の低学年など）を前列に並ばせ、あとは、後ろに行くほど背が高くなっていくようにします。そのよう

にすると、前列が見本になり、かつ全員が指導者の説明が見えるようになります。つまり、大学の講堂のように後ろにいくほど高くなるようにします。

さらに、指導者が説明する時は、前列の子どもたちを座らせると、指導者の足の動きまで、後ろからもよく見えるでしょう。

◆聴覚より視覚

詳しい言葉での説明も大事ですが、男の子は長時間の説明は聞いていられないので、視覚的に短時間で理解させることが大事です。子供の立ち位置、指導者の立ち位置や見本を見せるときの角度に配慮し、「言葉での説明」を「視覚的な表現」に置き換えることができれば、集中力をより長く保つことができ、理解度も増してくるものと考えます。

「何でできないんだろう」と嘆く前に、指導者自らが「もっと工夫する余地があるのではないか」と戒めることが、指導の改善へとつながりますね。

PROFILE

■渡辺貴斗 TAKATO WATANABE

1968年4月20日生まれ。7歳から父である館長から空手の手ほどきを受ける。先代の病気をきっかけに養正館を継ぐ。児童心理学や成功哲学を研究して子どもたちの「心をつくる」指導法に切り替え、2013年全少5名入賞、2014年・2015年と2年連続で7名入賞、2016年5名入賞させ全国最多入賞道場となる。道場経営でも、一道場で350名を超える大躍進を続ける。



日本空手道鴻志会空手道場養正館／静岡県沼津市本田町 11-12

Column どうやって道場生 350名に増やしたか？ その2

●チラシ作成1「自分を知る」

チラシ作成でまず考えることは、効果的なキャッチコピー（見出し）です。そのためには、そのキャッチコピーは誰に向けたものなのか、つまりチラシを読んでほしいターゲットは誰なのかを先に定めておく必要があります。ターゲットを定めるためには、自分がどんな指導なら誰にも負けないか、得意な分野は何かを、何よりもまず先に確認することから始めなくてはなりません。

先日、他県のある先生が、道場経営について相談に來れました。その先生は、山間部の過疎地で道場経営されていて、子どもは近所にほとんどおらず、どのように生徒数を増やしたらよいか悩まれていました。

その先生は、介護の仕事をされていて、大勢の高齢者が知り合いにいらっしゃるとのことでした。そこで、子ども

中心の道場ではなく「高齢者専門のリハビリ的な道場経営」を提案させていただいたところ、明るい表情になり帰路に着かれました。

他人と同じことをするのではなく、地域性に合わせ（市場調査、ターゲットの人口調査が重要）、自分の得意とする分野を生かした独自性のある道場経営をすることが大事です（たとえば、一般男性を中心とする古武術の道場、子どもを中心とする競技中心の道場、女性中心のダイエットエクササイズなどの道場など）。

自分の得意分野が明確になると、ターゲットとなる生徒の性別、年齢層などがせばまていきますので、その特定のターゲットに対する効果的な（ピンポイントな）キャッチコピーを冠したチラシを作ればよいのです。

次号ではターゲティングについて考えていきます。

関連
DVD
p156～

