

「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34回



全少向け形指導のコツ（その1） タイムマシーンに乗って

今年の全少には、養正館から20名が出場し、9名（組手2・形7）の入賞者を輩出することができました。

若い指導者の皆さんから、形指導においてどのように指導したら良いかと質問をたくさんいただきましたので、数回に分けてこの場をお借りしてお答えしていきます。

★君は全少で5位で終わるでしょう

毎年、全少向け形強化練習の最終日（全少3日前）に、形選手を集め、全国での現状レベルをそのまま正直に伝えていきます。

「君は、全少で2位か3位までいくでしょう。でも優勝はしません」、「君は全少で優勝できます。最悪でも2位にはなります」、「君は全少で1回戦負けか、うまくいっても2回戦までしか行かないでしょう」、「君は基本形でベスト8まで行って、指定形で負けて5位で終わるでしょう」などと预言します。

毎年多くの形選手を見てきたので、私の特殊技能とでもいいでしょうか、9割近くの確率で本番での順位を的中させることができるようになってきました。

優勝を狙っている子は、「5位くらいでしょう」と言われれば愕然とします。しかしながら、気を遣っておだてたり、怒鳴って叱っても仕方がないのです。相手を大人として扱い、プロの目で本当の全国での位置を伝えるのです。

★タイムマシーンに乗って見て来たら……

ただし、言いつ放しではありません。たとえば、「今、先生は、タイムマシーンに乗って全少の表彰式を見てきました。そうしたら君は、ベスト8で負け、5位で悔し泣きしていました」と淡淡と穏やかな表情で伝えます。優勝しか考えていない勝気な子は、半分怒りに満ちた目でこちらをじっと睨んできます。

そこで、すかさず、「でも未来のことは今から変えることができる。今からなんとかすればいいんだよね、この3日間で。最後の追い上げをすれば、まだ優勝する可能性は十分にある。でも、やってもいいし、やらなくてもいい。それは、自分で決めることだからね」と。

すると、その子の目から怒りが消え、代わりに炎が現れ闘志の目に変わります。私は、そのような言葉を残して道場を去り、毎年、強化練習最終日を終えます。私のできることはここまでで、あとは本人次第なのです。

★低い順位を言われて奮い立つ

小学校6年間、全ての全少に出場し、全てに入賞（6回入賞のうち3回は優勝）した小6の江藤風沙選手は、小2のとき全少の3日前、「今年の全少は、5位くらいかな？」の私のぶっきら棒な声掛けに、怒りと共に奮い立ち、3日後の本番では何と初優勝してしまったのです。あとでお母さんに聞きました

が、本人は鬼の形相で最後の3日間、黙々と練習したそうです。

毎年ほとんどの選手が、私の予想と同じか、順位を上げて結果を残していきます。過去に戻ることはできませんが、未来はいくらでも変えることができるのです（低い順位を言われて奮い立つタイプと、高い順位を言われて自信を取り戻すタイプがいますので、子供のタイプを見極め、少々、予想順位を上下させて本人に伝えますが）。

★自分の本当の気持ちが一番！

さきほどの「タイムマシーン」の話もそうですが、私は怒鳴りながらの稽古はしません。まず第一に、その子の潜在的な部分でのやる気や、能力を引き出すことを考えます。本音を言いますと、怒鳴らない指導はラクだから、というのも多分にあります。怒鳴りながらの指導は疲れますし、お互いに嫌な気分になり、建設的ではありません。

怒鳴ったり、褒めちぎって、やる気にさせるのは表面上のものであり、体の内部から燃え上がるようなやる気ではありません。言い方を変えれば、アメやムチで第三者が外から操っているとでもいいかもしれません。やらされている感じになってしまうのです。

自分自身が本当にやりたくて仕方がないように促してあげられるといいですね。それには、褒めたり、

怒鳴ったりするのではなく、本人の胸の中にすでにある答えを、自分で見つけられるように導いてあげるだけでいいのです。自分の中にある答えを見つけた後は、信じられないほどのやる気を見せます。人は、自分で決めたことには素直に従うことができますね（他人からの指示・命令には従いたくありません）。

叱ったり、叩いたり、怒鳴りながらの指導でも、全国上位の結果を残すことができるでしょうが、その子は大人に脅されて稽古しているの、空手が嫌いになって、いつか空手界から去ってしまうかもしれません。特にジュニア選手の指導においては、将来のオリンピック日本代表選手を育てるためにも、空手が好きな気持ちが続けられるように導いていくことが、幼少からメダルをとらせることより優先されるでしょう。

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。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、2017年9名入賞させ、全国最多入賞数の記録更新中。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



どうやって道場生350名に増やしたか？その7

●チラシ作成6 「反応率と成約率」

営業において、DM（ダイレクトメール）やテレアポ（電話勧誘販売）で成約に至る確率は、「せんみつ（1000件に3件）」すなわち“成約率0.3%”と言われています。しかし、現実には、せんみつどころか、「まんみつ（1万件に3件）」です。

キャッチコピーなど工夫した渾身のチラシを、新聞折り込みに3万枚入れても、電話での反応は良くても10件弱です。

そのくらい反応率は低いと考えておいてください。しかし、このように、広告に大金をかけて、反応率が低い状態を続けていると経営破たんします。

たとえば、新聞や宅配情報誌の折込手数料は1部4円（チラシのサイズによる）、カラーチラシのコストは印刷代等で1部5円（デザイナーに頼んだり、両面印刷にするとさらに高額）程度かかります。これを、3万枚折込するとして計算してみましょう。

$(4円 + 5円) \times 3万枚 = 27万円$

27万円のお金がかかります。このチラシに反応して電話を掛けてきた人が9件とします。さらに、見学して最終的に入門までした人は3人だったとします。つまり、成約までした一人あたりに、9万円かかっていたことになります。この一人には、2年半在籍（月謝3千円とする）してもらって初めてペイできます（これを顧客生涯価値 Lifetime Value と言います）。

$90,000円 \div (3,000円 \times 12ヶ月) \rightarrow 2年6か月$

この数字では、道場の賃貸料・光熱費・交通費・指導者給与などを無視していますので、実際はもっと厳しくなります。

このような計算をしながら、広告を効果的に打っていかないと、赤字経営に陥ります。

よって、いかにコストのかからない方法で配布できるか、いかに反応率と成約率を上げられるかがカギになってくるのです。

次号はどの程度の範囲に、何枚を、何回（頻度）配布したらいいのか考えます。