

「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37回



全少向け形指導のコツ (その4) 「初頭効果」と「終末効果」

★1 拳動、1 拳動丹念に

養正館の形強化練習は、1 拳動につき平均して30分から1時間かけて進みます。よって2時間の強化練習で3～4 拳動しか進みません。その代わり、時間をかけた分、もうその拳動には戻りません（これで結果的に、総練習時間を短くできます）。

まずその拳動の体の使い方を徹底的に研究して、一つの拳動をバラバラに分解します。分解するとひとつの動きが数段階に構成されていることが分かります。それを、指導者がいったん反芻、消化して自分のものにしたあとアウトプットし、階段状に練習メニューを構築します。つまり、幼稚園児でも理解できるように練習システムをつくります。どんな難しい動きでもこのやり方で全員理解できるようになります。

具体的には、まず一つの動きを3 拳動ほどに分解し、1、2、3のように名前を付けます。「1、2、3」のリズムで10回ほど繰り返したら、次に「1、2 3」のように2と3を連結して2 拳動にします。それを10回ほど繰り返します。2 拳動ができるようになったら、「1 2 3」とつなげて1 拳動にして完成させます。3段階の分解でも子供たちに難しい場合は、4段階、5段階とステップを増やして、さらに細分化していけば、幼児でも必ずできるようになります。その時、解説をしながら進めますので、どうしても1 拳動に30分～1時間はかかるのです。

このように、1 拳動を完璧に仕上げていく方法は、私がまだ指導者の駆け出しの頃、泊親会唐心塾の栗田昌彦先生に御教授いただきました。

また、次に詳しく述べますが、私が特に時間をかけて指導する部分は、初めと終わりの数拳動です。

★第一印象に左右されることが少なくない

人は第一印象が大事と言いますが、初めて会った人が笑顔だったら「優しい人だな」、「友好的で友達になれそう」と思い、ムスツとしていたら「怖そうな人」、「嫌われているのかな?」と近寄りがたい印象を受けます。

実際は、長く付き合っていくと往々にして正反対の性格であったりということも少なくありません。しかし、一般に、初めて会ってからしばらくは、第一印象に大きく左右されるものです。このように、初めの印象に強く影響を受けることを「初頭効果」といいます。第一印象が決定付けられるのは、初めの数秒の間との研究結果も出ています。

形の試合を見ていて思うのですが、初めの数拳動でどちらが勝つかある程度予測できることがあります。中盤から後半で挽回する選手もいますが、たいへいは、最初印象どおりに演武が終了します。このように、形試合でも、初めの数拳動がとても大事であると考えます。よって、養正館では、特に初めの数拳動に時間をかけて練習しています。

★ 終わり良ければ全てよし

これに対し、最後の印象で評価が一変することもあります。日本には「終わり良ければ全てよし」ということわざがあります。実は、出典はシェイクスピアです。シェイクスピアの戯曲『All's Well That Ends Well』に、「All's well that ends well; still the fine's the crown; Whate'er the course, the end is the renown. (終わり良ければ全てよし/終わりこそが王冠/道筋はどうあろうとも/終わりに名を上げれば)」という主人公のセリフが出てきます。

「終わり良ければ全てよし」のように、最後に起こったことが記憶に残り印象を塗り替えることを、「終末効果（もしくは親近効果）」といいます。初めの印象だけでなく、最後の印象も大事なのです。このように、形演武で、最後の最後にグラついてしまったり、最後の数挙動を雑に終えてしまうと、審判の印象が悪くなってしまいます。逆に、前半でミスしても、最後の部分で挽回すれば、審判の印象を大きく変えることができるかもしれません。

よって養正館では、最初だけでなく最後の数挙動の練習、さらに入場・退場の練習にも時間をかけるようにしています。

★根性でがむしゃらに長時間努力する？

このような心理的な働きを知っていれば、練習時間をモザイク状に配分することで、効率良く勝率を上げることができます。子供たちは勉強時間も捻

出しなくてはなりませんし、ただダラダラと長時間練習していればよいというものでもありません。いかに短時間で効率的に技術を上げられるか、指導者は常に練習メニューを鋭意、改善に取り組みなくてはなりません。冒頭の「1 挙動の練習に時間をかける」やり方も、何度も同じ説明・練習を繰り返さず、無駄な練習を削ぎ落とし、最短時間で練習を済ませるためでもあります。

『心の野球～超効率的努力のススメ』（幻冬舎）で、著者の桑田真澄氏は以下のように述べています。「決して量ではない。よく言われるような汗と血の結晶がプロ野球選手を生むわけではない。1 番大事なのは質。超効率的に、そして超合理的に練習し、努力することで僕は生き残った。だからこそ、無駄な努力をする必要はないと僕は実感している」。

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9

●チラシ作成8「生徒数が増えない！」

私をご紹介した集客方法で生徒募集をかけたある先生が、「先生、言われたとおりにチラシを配っても生徒数が増えないんですよ！なぜでしょう？」と質問してきました。詳しく聞いてみると、入会者数は順調に伸びています。さらに詳細なデータを出してもらったところ、退会者も同じくらい増えていたのです。これでは道場生は増えません。

「いかに人を増やすか？」ばかりに目が行ってしまうと、いったん入会した道場生への指導がおろそかになってしまうのでしょうか（釣った魚に餌はやらぬ、という男女間に使う慣用語がありますね）。

新規顧客を得るより今のお客さんにリピートしてもらって、商品を購入してもらえようアクションすることの方が、圧倒的にコストが低く抑えられることは、マーケティングの世界では常識です（道場経営では、リピート客、つまり商品を買って続けてもらうことは、道場に在籍して月会費を定期

的に納めていただくことに該当します）。

一般に、自社の商品のファンになってもらうことが、一生その商品を買って続けてくれることにつながりビジネスは成功するのです。

現在在籍している道場生のみなさんに全力を尽くし、満足していただけるよう指導をしていくことが、何よりも最優先されます。チラシを工夫したり、ホームページを作ったり、SNSを使ってどうやって生徒を新規で集めるか日々勉強することも大事ですが、先生のファンである道場生のみなさん、およびその保護者のみなさんを大事にし、親身に指導していくことは、新規顧客を得ることよりもっと優先されることなのです。

指導者に愛されていると感じた道場生、その保護者はクチコミなどで新規道場生をさらに紹介してくれることでしょう。