

「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38回



## 全少向け形指導のコツ (その5) 何でできないのかなあ？

### ★おまえ達、何でできないのかなあ？

「休日には、いろいろなセミナーに出掛けて研究もし、チャンプDVDも観て最新の指導法も取り入れています。全力で指導しているつもりですが、なぜウチの道場生は上達しないのでしょうか？」と嘆く、ある先生の実際の指導を見たことがあります、10年前の私自身の姿が思い起こされました。

私は指導者駆け出しの頃、熱血教師ならぬ熱血指導者の自分に酔って、一人で汗を流し、大声を出して走り回って説明し、いざ子供たちにやらせてみると思いの外できていなくてガッカリしたものです。

子供たちができないのは私の話を聞いていないからだ<sup>ほか</sup>と決めつけ、気持ちよく教えていた気分は一気に怒りに変わり、「なぜ話をしっかり聞いてくれないのか！ やる気はあるのか！」と怒鳴り、自分と子供たちとの温度差に愕然としたものです。今思えば、私自身に原因があったことは明白です。

### ★壊れた電話？

指導者は「教えきった！」という自己満足ではなく、本当に相手に「伝わっているのか」を幾重にも確認しなくてはなりません。

「伝言ゲーム」は、英語で「broken telephone (壊れた電話)」と言います。伝える側の説明が複数の意味にとれたり、受け取った側の勝手な思い込みや勘違いもありますので、伝言ゲームは正に「壊れた

電話」のように最後の人になると先頭の人が出たこととは別物に変わったりします。また、コピー機でコピーを繰り返すと、どんどん劣化していき、最後には文字がつぶれて読めなくなりますね。これは、情報が100%伝わっていないからコピーを繰り返していくと劣化していくのです。

このアナログコピーと同じで、子供たちへの説明は、100%どころか50%程度しか伝わっていないと考えてください。指導者は、説明を終えたあとで、子供たちに一人ずつ何を言ったか質問していくと、ほとんどの子供たちが理解していない現実<sup>どな</sup>に驚くことでしょう。1回目で50%、2回目で75%、3回説明すれば90%程度は伝わるでしょう。3回説明しても、それでも一人か二人は理解していない子がいます。時間が無いからと1回の説明で済ませてしまうとほとんど何も伝わっていないので、その状態で稽古を進めていくのは時間の無駄となるのです。

経営の神様、松下幸之助氏も「100を部下の人たちに伝えようとするならば、そのことに責任者は10倍の1000の思いを込めんといかん」と言っています。

### ★抽象的な言葉で声掛けしている

形指導のときに、愕然とした声かけをされていますか？「もっと速く！」「もっと強く！」「もっと腰を落とせ！」など。速く動くには根性論では限界が

あります。体を速く動かすコツ、速く動ける身体操作を順序よく教えてあげれば、がむしゃらな努力など不要です。

腰が高い子には、「腰を落とせ！やる気があるのか？」と言うのではなく、なぜ落とせないのか考えます。指導者には物足りないできでも、その子は限界まで腰を落としてしているのかもしれませんが。筋力がそこまで無い、足首の柔軟性が欠けている、幼くて「腰を落とす」という言葉の意味がそもそも分かっていない（低く、なら分かる）など、原因はやる気の無さではなく他にあるのかもしれませんが。まず、何が原因かを検証し、指導者は一人一人、その子に合った指導をしていく必要があります。子供によって、腰を落とせない理由がそれぞれ異なるからです。子供たちにも分かる言葉で伝えれば、子供たちはどんどん変わっていきます。

腰の高いやる気のなさそうに見える子も、実は案外全力でやっているのかもしれませんが。

### ★正しく定着する前に何度も繰り返す？

ある空手部の練習風景を拝見した時、試合直前でもないのに学生にいきなり何十回も形を全力でやらせ、ヘトヘトにさせていました。練習前後の休憩時間に、動きを確認するなどの自主練習する者は一人もおらず、休憩後に再び来る次の特訓に備え、ただじっと座って体力を温存させているだけでした。一年中、いつもそのような方法で練習しているとのこ

とでした。

根性論で何度も何度も繰り返し「通し練習」させると、子供たちがうまくなったような気がします。しかし、この方法は試合直前のみ、もしくは計画的に行うべきで、基礎を作る準備期にはあまりお勧めいたしません。まだ、身体操作の方法が分かっていない状態、体のクセが直っていない状態で繰り返し練習したら悪いクセが定着してしまいます。

間違った方法で100回やったら、そのクセを修正するために正しいやり方でさらに100回やらないと元に戻りません。まず、猫足立ちのかたちを修正するなど、正しいかたちができるようにし、それができてから、初めてその部分を複数回やって、正しいかたちを体に覚え込ませ定着させる、といった順序で練習することが大切です。

指導者は、子供たちの1分1秒も無駄にしない練習メニューを常に考えなくてはなりません。

#### 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10

### ●チラシ作成9「キャッチコピーはアンケートから」

キャッチコピーの作り方の回で、「道場の強みをコピーに落とし込んでください」と述べましたが、「道場の強みが自分では分からない」というご質問をいただきました。他人の長所、短所は分かるのに、案外自分のことは分からないものです（道場の強みも自分では気づかないものですね）。

私は、保護者のみなさんからアンケートをとっています。これにより、指導者である私自身が思い込みで決めつけてしまわぬよう、客観的に第三者の言葉を拝聴できるシステムをとっています。

長い間、「落ち着きのない子に、礼儀・しつけを教える」が養正館の一番の強みだと信じていましたが、アンケートをとっていくと「引っ込み思案で、イヤと言えない消極的な性格が積極的に変わった」、「すぐにあきらめたり、何を

しても続かなかったのに、試合や審査を通し、目標に向かって頑張ることが学べた」などが多く、思いがけぬ回答に驚きました。

他にも養正館の長所をたくさん指摘していただき、多くの点に気付かせてもらいました。これらの統計をとって、上位からキャッチコピーに落とし込んでいくのです。うまくいっている近隣道場のチラシを真似るのではなく、自分の道場の本当の強みを知ることが重要です。

たとえば、ある親子が見学に来てみたら、「あいさつ・返事ができるようになります、とチラシに書いてあったのに誰もあいさつしていない。チラシの内容と全然違う」では詐欺（さぎ）みたいなものですから入会してはもらえませんね。