

「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39回



全少向け形指導のコツ (その6) ほのめめ時を逃さない！

★悪いところばかりに目がいく

私もなかなかできず、保護者のみなさんからお叱りを受けることがあります。形指導の時、悪いところばかりに目がいき、ただただ修正点を指摘するばかりになってしまいます。そしてそれが改善されても認めてあげることができず、指導者失格だと落ち込むこともあります。

私は若い頃は、形指導において、悪いところを直すことが形指導者の仕事だと思っていたので、修正点を見つけることに躍起になっていました。子供たちは悪いところばかり指摘されるので、どんどんやる気がなくなっていきました。良いところを見つけてそれを伸ばしてあげれば、修正しなければならない点も自然と直っていくものです。

悪いところばかり指摘していると、「ボクは下手なんだ」と卑屈になっていきます。「もっと上手になりたいんです」と欲が出てきたら、初めて、直すべきところを指摘してあげると素直に受け入れてくれます。

受け入れ態勢の整っていない子に、否定的な言葉ばかり投げかけても、拒否反応を示すだけです。やる気の無い子も、稀に頑張^{まれ}って力を入れて稽古する時があります。そういった時に見逃^ましてしまいがちですが、そこで、すかさず「今日も頑張っているなあ」(本当は『今日はめずらしく頑張っているなあ』ですが、それを言っただけは嫌味になります)のように注目してあげて、賞賛してあげる行為をしなければ、

その子はいつしかその頑張りをやめてしまうでしょう。

★日常の出来事にも応用

これは日常の出来事にも応用できます。たとえば靴並べを例にあげてみましょう。

お母さんは、常々、息子に玄関の靴並べをしてほしいと思っています。しかしながら毎日学校から帰ってくると、靴を蹴飛ばしてひっくり返し、もともと並んでいた靴までメチャメチャにして家に上がります。毎日それを見て、「靴を並べなさい！ 何度言ったらわかるの！ 玄関がいつもメチャクチャでしょ！」と、宅配便のイケメンお兄さんが来るたびに慌てて靴を並べて恥ずかしい思いをします。

毎日毎日繰り返される息子とのバトルに、いい加減うんざりしてきます。何度注意しても改善されるどころか、むしろ悪化しているのでは、とさえ感じます。ですがそんな息子も、百回に1回くらいは自ら靴を揃える時があります。ですが、そういった時は見逃して何も声を掛けてあげず、常に、できていないことだけを指摘し叱ります。

★できて当たり前

もし、できていないことは叱らずスルーして何も言わず、逆に靴を並べた時にだけ「今、靴を並べていたね！ お母さん見ていたよ！」、「靴が並んでいると玄関がきれいで気持ちがいいね！ ありがとう

う！」などと、その場ですかさず声掛けしていけば、素直に靴並べをするようになるのではないのでしょうか？

靴を並べない息子にイライラするのは「できて当然」と思っているからです。「靴並べしてくれて嬉しい、ありがとう」と感謝の気持ちを持っていたら、自然とできていることに目がいくようになります。

子供を見るとき、赤の他人と思うとうまくいきます。赤の他人に「何でできないの？ 本当にだらしがない！ 毎日毎日同じこと言わせないでよ！」とは言いませんね。他人には靴を並べなくても何も不平は言わず、靴を並べた時だけ「靴を揃えてもらったりにして、すみません。ありがとうございます」と言いますね。

★まず、努力を認める

「そうはいつでも、うちの息子に良いところなんか1つありませんよ！」とお母さん方から反論されそうですが、どうしても言いたいことがある時は、このように言ったらいかがでしょうか？ たとえばいきなり「何でできないのっ！」と指摘するのではなく、「自分からできるようになってきたね。あとは、ここを改善するともっと良くなるね」のように、まず肯定的な声掛けをしてから、注意点を言えば素直に聞いてくれます。

形指導でも、いきなり「腰が高い！全然できてない！」なんて言われれば、大人でも耳をふさぎたくなりますね。「スピードとキレが素晴らしいね。あとは、もう少し腰を落としたりしたら、どれだけうまくなってしまうんだろう」なんて言ってもらえた

ら、力がわいてきます。

★誰でも注目されたいと思っている

人間は誰でも、努力したことを見てもらいたいし、注目されたいと思っています。親や先生からの注目を受けていないと感じる子は、初期段階では、極端に良い子を演じて褒められようとし、それでも先生に注目されないと、今度は正反対のネガティブな行動をし始め、先生を困らせる作戦に切り替えます。他の子の邪魔をしたり、力を抜いて稽古したりします。叱られるけど、その瞬間、先生からの注目を集めることができるからで、その子の目的はひとまず達成されるのです。それでも先生から注目を集めることができないと、最終的には、反抗的態度を取り、指導者を挑発し、稽古の進行を邪魔したり、自分の力を誇示し始めます。そこまで行く前に、指導者は子供たちのサインを見逃さず、積極的な関わりをもってあげたいですね。

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。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。



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 11

●複数の手法を組み合わせる

私は、電話やメールで見学の問い合わせがあった時、「何を見ていらっしゃるのか？」と何の広告媒体を見て養正館を知っていただいたのか統計をとっています。そうすると、チラシ（どこで配布したものか）、ホームページ、ママ友からのクチコミ（どちらのママから）、SNS、ブログ、You Tube など、何が1番効果があったのか統計的に調べることができます。多くのママさんは、1つの広告媒体から興味を持って電話されてきたのではなく、そのいくつかを組み合わさって、ここなら大丈夫と確信して電話してきてくださっているようです。

ソーシャルメディアと呼ばれる Facebook、Twitter、

Instagram、LINEなどを活用した最先端のSNSマーケティングも、もちろん大変有力なツールですが、アナログのチラシも使いようによっては、大きな力を発揮します。私のオススメは、You Tube、ブログ、ウェブサイトも含め、これらデジタル系と、アナログ系（チラシ、クチコミなど）を複数組み合わせることで展開していくことです。

人は、初めて見るものは警戒して疑って見ます。しかしながら何度も目にしていると、親近感がわいてその警戒心が薄れ、逆に肯定的に見るようになります。このような効果を利用するのです。