

「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!

第78回

養正館館長 渡辺貴斗



## 理不尽な要求をしてくる親たち(その2)

### ★何でも「いいですよ」と答える

『イエスマン』というハリウッド映画があります。友人からの誘いなど、面倒なので、すべて「NO!」と答えていた主人公が、ある時からすべてに「YES!」と言わざるを得なくなります。そこから人生が急展開していきます。ネタバレするのでこれ以上はお話しできませんが、この映画が提案するのは、どんな状況でも、どんなお願いをされても、あまり深く考えずひとまずYESと言ってしまおうということです。

これは、大きな意識改革です。これくらいのことをしなければ、人生は大きく変わらないのかもしれませんが。挑戦する前からNO!と断るよりも、ひとまずYES!と言ってしまった方が、人との新たな出会いが生まれたり、チャンスが舞い込んだり、けんか腰の相手が友好的になったり、事態は大きく好転するものです。

### ★クレームは氷山の一角

この映画イエスマンとよく似ていますが、最近の私は、クレームを言ってくる保護者と戦うのをやめ、全て受け入れることにしています。保護者の要求に、ひとまずYESと言ってしまおうのです。そして後でじっくり考えて、対策を練ります。怒りの頂点に達しているお母さん方の要求は、理不尽で、利己的で、受け入れ難いものもよくあります。しかしながらよくお話を伺っていると、道場側の不備や行き届かなかった対応に起因することがほとんどです。道場生

ファーストで考えていなかった自分の浅はかさに、深く反省することが多々あります。

このようなお母さん方は、勇気を持ってお話しをしてくださったのです。「こんなことを言ったら先生に嫌われてしまうのではないか?」「こんなことを言ったら反抗的と思われ、子供は道場でどんな扱いを受けるだろうか?」などと躊躇するはずですが、そこを思い切って、道場の足りないところをご指摘くださり、改善点を教えてくださっているのです。この苦情は、多くのお母さん方の“不満の氷山”の一角であると考えますと、その一角に誠意をもって対処すれば、水面下の巨大な氷の塊も、何も無かったかのように静かに解けて消え去っていくことでしょう。

### ★本当にYESと言ってみる

清美先生は、小学校のPTAの役員決めをするとき、1時間以上経っても一人も決まらず、最終的に「私が部長やります!」と立候補したそうです。部長となった清美先生は、そのときに決まった他の役員7人のママさんに「もうやることになったんだから、ウジウジしてないで楽しんじゃおう!」と提案し、そのママさん役員は、素晴らしいチームワークで積極的に学校行事を楽しんだそうです(毎回、行事のあとは宴会付で)。役を降りた5年後の今でも、定期的に当時のメンバーで女子会(宴会)をやる、とても仲良しのママ友仲間になりました。

我々も、ゲームとして「今日一日、全部にYES

と言ってみよう」というのもおもしろいですね。その日は、PTA 役員決めも自分から YES、頼まれた残業に笑顔で YES、授業参観に行ってもらえないかと頼まれたパパさんも YES、道場のママさんからのお願いにも YES。「無理！」ではなく、「もちろん、いいですよ！」と言ってみれば、人との出会いも広がり、チャンスも舞い込み、周りからの見方が変わり、相手はあなたの応援団となり、人生が大転換していくことでしょう。あとは、YES を実行するのみです！

### ★ひとつだけ条件を言う

ただし、あまりに理不尽な要求をしてきたときは、こちらの言い分として1つ条件を言うのも良いでしょう。基本は素直に受け入れるのですが、他の道場生との公平性を欠くような受け入れ難い要求の場合は、「いいですよ、やります。ただし、ひとつお願いがあります。これだけお母さん、協力してもらえますか？」のように、1つ条件を言い、こちらの言い分も通すようにします。すると、「先生、それならやらなくていいです」と言う人もいますし、こちらの条件をのんでくれる人もいます。反射的に NO と言って突っぱねるのではなく、思い切って YES と言い、理不尽な要求にはひとつ条件を付けてみるということです。いずれにせよ、“基本的には NO と言わない”という点は一貫しています。

### ★相手の気持ちに寄り添う

賛同と共感という言葉があります。賛同とは相手

の意見を認め、受け入れることです。共感とは、意見を受け入れるかどうかは別として、相手の気持ちに寄り添うことです。安易に賛同してしまうと、事実でないことを認めることになり、後で取り返しのつかないことになってしまうこともあります。

よって、若手の指導者のみなさんは、まずは、賛同するのではなく、相手の悲しい気持ち、怒りの気持ち、などの“お母さんの気持ち”にただ寄り添ってあげるといいですね。これならハードルが低いので、指導経験が浅くても対処できるでしょう。

賛同しなくても（つまり YES と言わなくても）、ほとんどの問題はこれで解決します。人は、自分の悩みや、怒りなどの気持ちを共感してもらうだけで、気分はとてもしずかしくものです。誰も理解してくれない、自分は孤独だ、と考えることから、他者への攻撃が始まるのです。私はお母さんの味方ですよ、と共感を示すことでほとんどの問題が解決するので

#### PROFILE

■渡辺真斗 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5名、2014年・2015年7名、2016年5名、2017年9名、2018年・2019年5名を全少入賞させ、一道場での全国最多入賞を連続で記録する。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 28

### ■弱者の戦略

皆さんの道場は、地域（市町村）で生徒数ナンバー1でしょうか？ それとも最下位に近いでしょうか？ もし、最下位でもランチェスター戦略という方法で逆転することができます（1位になれないまでも負けずに生き残ることはできます）。ランチェスター戦略には「強者の戦略」と「弱者の戦略」がありますが、今回は「弱者の戦略」についてお話しします。

みなさんが「弱者」であれば、まず地域ナンバー1の道場を分析してみましょう。生徒数は？、チラシを配布している時期は？、SNSは？、ホームページは？、小学校からの距離は？、稽古日（曜日）は？、稽古の時間帯は？、試合成績は？、道場生の性別・年齢分布は？、雰囲気は（厳しく黙っている、遊びも取り入れ楽しい雰囲気など）？、指導員の数は？、指導員の年齢と性別は？、駐車場は？、月会費は？ 指導理念は？ など、これらを見ると完璧と思

えた道場なのに、ひとつだけ弱みを発見することができるでしょう。その部分を自前道場で強化して、その部分に関しては地域ナンバー1を狙うのです。正攻法ではナンバー1道場に太刀打ちできませんので、ニッチな部分からまず仕掛けていきます。家電ディスカウント店やネット激安店がある一方で、なぜ定価販売で勝負する、町の電器屋さんには生き残っていただけるのでしょうか？ それは、お年寄りへの丁寧な操作説明・出張修理などの手厚いアフターケアで、激安店が手薄となる隙間部分を埋めているからです。

ママさんたちのおしゃべりでは、「礼儀・しつけをしてくれる、1番おすすめの道場知ってる？」といった会話をしています。間違っても2番目の道場は勧めないでしょうし、2番目以降の道場はその名前すら会話に出てきません。皆さんの道場の名前は、何かで1番にならなければ、ママさんたちの話題にものぼらないのです。「総理大臣は誰ですか？」と聞かれれば「菅総理です」と答えられますが、副総理の名前はすぐには出て来ませんね。