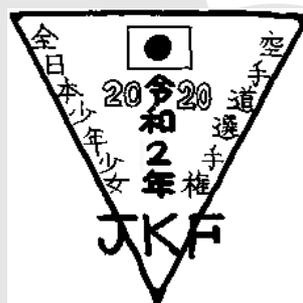


「全少」を日本一研究する指導者による提案

ZENSHOに 挑戦しよう！



養正館館長・渡辺貴斗 第73回



ヒドゥン・カリキュラム (9) お手本を見せる

★正のヒドゥン・カリキュラムとは

ヒドゥン・カリキュラム9回目の今回は、ヒドゥン・カリキュラム・シリーズの最終稿とし、「正」のヒドゥン・カリキュラムについて、ご紹介します。実は、ヒドゥン・カリキュラムには「正」と「負」があります。今まで紹介してきたものは、すべて「負」のヒドゥン・カリキュラムです。指導者の狙いとは異なるネガティブなメッセージが、知らぬ間に子どもたちに伝わってしまうことをいいます。

一方、「正」のヒドゥン・カリキュラムとは、プラスの効果で間接的に子どもたちに指導が伝わることです。つまり、良い見本、お手本を見せることで、子どもたちが素直に指導者の意図したとおりの行動をとってくれるようになる、魔法のような指導法です。

★こちらから先に挨拶

例えば、「こんにちは」の挨拶の指導ですが、“挨拶しない子を叱る”のではなく、指導者から先に「こんにちは」と子どもたちに声を掛ければよいのです。子どもたちより先に「こんにちは」と言えたら指導者の勝ちです。“挨拶は早い者勝ちゲーム”は、養正館の合言葉です。

私は今までに、道場で挨拶しなかった子を見たことがありません。なぜなら、こちらから先に挨拶されたら、子どもたちは挨拶せざるを得ないからです。挨拶しない子を叱る暇があったら、指導者から笑顔で何度も挨拶すればよいのです。社長さんのように

偉くなると、部下から挨拶するのが当然と思ってしまい、もし部下から挨拶してこなかったら不機嫌になってしまいますね。

よって、こちらから子ども達に挨拶しても、子ども達に知らんぷりされたら、目を見て何度も「こんにちは」と笑顔で言い続けられればよいのです。ですから、私は挨拶しなかった子を見たことがありません。指導者から挨拶する姿は、正のヒドゥン・カリキュラムとなり、プラスのメッセージを子ども達に自然と伝えることができるのです(あまり嫌味な感じで、こちらからしつこく挨拶し続けるのは返って威圧的になりますので、やりすぎないように、子どもたちとの空気を読んでやってみてください)。

“挨拶は早い者勝ちゲーム”なので、やんちゃ坊主には、「やったー！先生の勝ち！」と競争を吹っ掛けると、本当に悔しそうにしています。

★通知を受け取る

子供たちに紙の通知を配布するときがありますね。そのとき、こちらから「どうぞ」と手渡しすると、ぶっきらぼうに片手で鷲掴みして引っ張る子や、お礼も言わずに受け取る子が少なくありません。この子たちは、正しいモノの受け取り方を知らないだけで、悪意はありません。人からモノをもらうときの礼儀・躰を教えてもらったことのない子たちです。このような場合は、叱って教えるのではなく、正のヒドゥン・カリキュラムを利用してポジティブ・イメージで伝えるようにします。

まず、ぶっきらぼうな受け取り方をしたA君に、「ちょっと待ってて」と言ってそこで待たせます。このやり取りを近くで見ていた子たちの中に、こちらをチラチラ見ている子が必ずいます（見本を見せたくてウズウズしている）。そのチラチラ見ているB君に、「どうぞ」と言って、A君の通知を突然渡します。B君はすばやく空気を読んで、自分の通知でもない紙を丁寧に両手で受け取り、お辞儀をしながら「ありがとうございます」とハキハキした声でお礼を言います。そこで、A君に「ほら、こんな風にもらえばいいんだね。分かった？」と言って、さらにA君に「どうぞ！」と言って渡します。すると、B君そっくりにお辞儀をしながら、格好よく両手で受け取ることができます。

私はB君にはお礼も言いませんし、そのまま放っておきます。〈B君、こんなの当然だよな〉、〈先生、これくらい、褒められるほどのことでもありませんよ。またいつでもこんなボクでよかったら使ってやってください〉のような空気をお互いに出して、B君その場から離れることなくドヤ顔です。A君もやらされた感はなく、格好良かったB君に少しでも近づけたことに大満足です。この茶番劇を一回みせると、誰でも次からは完璧に受け取れるようになります。3歳児でも、です。不思議ですね。正のヒドゥン・カリキュラム恐るべし、です。

★正のヒドゥン・カリキュラムの例

指導者が指導するよりも、仲間である上級生が以下のようなポジティブな稽古態度を見せれば、下級

生はそれを見て「良い行動」をとることを当たり前だと考えるようになります。

- ・ハキハキと大きな声で発表する。
- ・集合！ と言うと駆け足で駆け寄って来る。
- ・気持ちのよい返事をする。
- ・困っている低学年がいたら、自発的に助ける。

これらは簡単に言うと、“カッコいい”先輩という事です。“やらされている”というより、“先輩みたいにかっこよくなりたい”という風に、自発的にやりたくなるよう誘導していくのです。このような“カッコいい”先輩のいない道場では、指導者がまず、“カッコよさ”を子ども達に教えてあげればいいですね。そして、うまくできたらその場ですかさず褒めます。できていないことを叱るより、できている上級生の見本を見せた方が、“あんな風に格好よくなりたい！”と素直に、自らの意志で実行できるのですね。

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 23

■選択肢は多い方が良い？① 真ん中を選ぶ

数年前、愛知県のある道場の先生から、稽古日数と月謝について相談を受けました。以下のように設定されているとのことでした。

週1回会員 3,000円 (週4回の稽古日から1回選択)

週2回会員 5,000円 (週4回の稽古日から2回選択)

入会時に週2回を勧めているのに(子ども達の技術向上と道場運営費増収のため)、ほとんどの人が週1回を選択して困っているとのことでした。そこで、週4回会員を作って月謝を高めの9,000円に設定することを提案いたしました。

週1回会員 3,000円 (週4回の稽古日から1回選択)

週2回会員 5,000円 (週4回の稽古日から2回選択)

週4回会員 9,000円 (週4回の稽古日から何回来ててもOK)

しばらく経って、その先生から「週1回会員が減って、週2回会員が大幅に増えました」と喜びの報告を受けました。

これは“極端回避性”といって「3つの選択肢があると真ん中を選んでしまう心理作用」を応用したものです。週1回では少なすぎる、週4回9,000円では高すぎるなどと考え、無難な真ん中の週2回を選んだというわけです。よって、週4回9,000円の新規会員増は、初めから期待していなかったため、選択する人がいなくても問題ないのです。

うな重も、“松竹梅”の竹をついつい選んでしまいますね。うなぎ屋さんは利益の大きい「竹」をいちばん売りたいので、これによいのです。