

「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90回

養正館館長 渡辺貴斗



ウチの子、もしかして発達障害?(その6) 否定せず、特性を生かす

★ ADHDの子は積極的

ADHDは「注意欠陥多動性障害」といって、以下の少なくともひとつを特徴として持ちます。2つ併せ持つ子、また、3つすべて持つ子も少なくありません。

- ① 不注意 (すぐ飽きる、ミスが多い)
- ② 多動性 (常に動いている、しゃべり続ける)
- ③ 衝動性 (順番を待てない、考えるより先に行動)

ADHDの子は積極的に周りの子に話し掛け、関わりを持とうとします。相手が嫌がっていないだろうかとか、相手がどう思っているかはあまり気にしませんので、どんどん友達を作ることができます(同時に敵も作りますが…)。

よくいえば、コミュニケーション能力が高いといえます。そんな特徴を持つADHDの子の実際のエピソードを、以下にご紹介します。清美先生から聞いた実話です。

★困った子が二人いるとき、どうする?

ある日、初級の部の稽古が始まる15分くらい前に、お母さんから予めADHDと伺っている小2のA君が、いつものように大暴れで、道場の中をノン

ストップで走り回り、徹先生に「いつも言っているだろ、鏡の近くで暴れると危ないぞ!」と注意されていましたが(叱られてもまったく、めげません。5秒後には、また走り出します)。

それとほぼ同じ時間に、玄関から誰かの大きな泣き声が届いてきました。そこで清美先生が玄関に行ってみると、そこにいたのは、お母さんから離れられなくて泣いている年少のB君でした。

お母さんからB君をキャッチした清美先生は、お母さんには帰ってもらい、道場にB君と一緒に座りました。「今日の幼稚園の給食何だった?」「この水筒のクマさん、先生知ってるよ」など、いろいろ気を逸らそうと話し掛けましたが、「ママがいっー!」「ママに会いたい!」と絶叫して泣き切り、清美先生は困り果て憔悴(しょうすい)していました。そんな清美先生の神経を逆なですべく、すぐ近くを走り回って、大暴れのA君に、さらに清美先生のイライラが頂点に達します。すると、パニック寸前の清美先生に、突然、ある名案が天から降りてきたそうです。

「そうだ、この2人をくっつけてしまおう!」と。

★面倒見が良いが、すぐ飽きる

さっそく、走り回っているA君を呼び止めました。「ねえ、お願いがあるんだけど、この子、B君というんだけど、ひとりぼっちで寂しいんだって。帰

りまで、手をつないで面倒見てくれないかなあ？」と頼んだら、「いいよっ！」と二つ返事で引き受けてくれたそうです。

そのあとは、「トイレ行く?」「帯しばってあげるね」「先生、ティッシュください。この子、鼻水出ってます」など、ずっとB君の手をつないで甲斐甲斐しく面倒を見てくれました。まるで自分の生きがいを見つけたかのように。不思議とB君もすぐに泣き止んで、A君に懐いていました。“くっつけ作戦”大成功でした!

しかしながら、この話にはオチがありまして、あとから来た悪友C君を見かけたA君は、水を得た魚のようにC君と大暴れしだし、年少のB君のことはほったらかしにしていました。でもその頃には、B君も道場に慣れてきたのか、一人でも大丈夫になっていました。

いずれにせよ、大人がなだめるより、子ども同士の方がうまくいくこともあるのだなど、指導者一同、新しい学びがあった、印象に残る一日でした。

★否定せず、特性を生かす

この話は、ADHDの子は飽きっぽいですので、引込み思案の相手(B君)がやっとこちら(A君)に興味を持ってくれた頃には、逆にこちらが飽きてしまって、他の子(C君)にちょっかいを出し始めたというお話です。典型的なADHDの特徴を表しているといえます。

このようにADHDの子は、誰にでも躊躇なく話し掛けますので交友関係が広いですが、すぐ飽きますので、どの子とも浅い関係しか作れない傾向にあります。しかしながら、人見知りせず、社交性があるので、このような困ったときは、彼らは本当に心強い味方です。“できない子”と否定するのではなく、彼らにしかない得意分野にこちらが頼って「助かったよ、ありがとう」と声を掛けて帰してあげられるように、指導者が工夫すればよいのですね。

でも、そのあと、大暴れのA君は、また徹先生にいつものように叱られるのでした(叱られてもまったくめげませんが)。このように、ADHDの子たちには、そのときには参ってしまうことも多々ありますが、道場のムードメーカーでもあり、あとになって笑い話になったり、ほほえましく思えるような、愛すべき存在なのです。

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 37

■弱者の戦略 10 差別化(価格)

引き続き、弱者が強者に勝つための具体的な戦略を考えていきましょう。

今回は価格の差別化について考えてみます。強者の道場は月謝が高いので、自分たち弱者は月謝を下げて道場生を獲得できないかと、つい考えてしまいます。しかしながら道場生が少ないのに、月謝も下げてしまうと道場経営が成り立たなくなってしまうので、安くすればよいというものではありません。よって、強者と違った価値で戦えば良いのです。道場を選ぶ人が、その道場に納得した価値があれば、月謝が高くても来てくれると考えます。私がこのような考えに至ったのは、以下のような気付きがあったからです。

20年ほど前に、道場経営を専業とすると覚悟したとき、ある300名を超えるマンモス道場のカリスマ先生に月会費の価格設定について質問したことがあります。その道場は、月謝が10,000円でした。「そんなに高く、大丈夫ですか?」と先生に質問したところ、「安くすれば安かろうでそうい

た客が来る。10,000円でも、ウチの空手を習いたいと言う親が来ればそれで良い。そういった本気の親に来てもらいたいから、この月謝でいいんだ」とおっしゃっていました。

私は、当時、道場以外のスポーツクラブでも指導していました。そこでは、会員を増やしたかったので、激安3カ月1500円コースにしていたので、先生の考え方に衝撃を受けました。

「じゃあ、その3カ月1500円コースの親は空手着を買ってくれたか?」とその先生に畳みかけるように質問され、「いえ、実はほとんどのお母さんが何度お願いしても空手着を買って下さらず、多くの子どもたちは私服で稽古しています」と答えました。「そういう親は長続きせず、簡単に辞めるだろ? 1500円だと1500円の親が来るということだ」とご教授下さり、それまでの自分の価値観が、音を立てて崩れ落ちた瞬間でした。

次号では強者について考えていきます。