

「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82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6)

★保護者の昔と今

私は、父の道場を継いだ二代目です。私は小学1年(46年前)で父の道場に入門しましたが、それと同時に、当時の保護者の姿も子供ながらに見てきました。保護者と父の関係は良好でしたが、父が亡くなって私の代になってからは、保護者とのトラブルがよくありました。当時、私は保護者より年下で、自分の子供を育てた経験もなく未熟で、保護者の目には「まだ、何も分かっていないんだな」と映っていたんだと思います。

しかしながら原因はそれだけではなく、父の頃の保護者と今の保護者では、何かが変わったように思います。

★道場はファミレス?

今の保護者は、道場をファミレスのようなサービス業のように考えている、と感じる時があります。

父の頃は、師弟関係というものが明確にありましたが、私の代になったころから薄らいでいったように感じます。昔風に頭を下げて「精進して修行いたします、どうか入門を許してください」といった感じではなく、「こちらはお金を払っているのだから、ちゃんとこの子を何とかしてほしい。できないなら他に行くよ」といった態度を見せる人もいます。まるで、ファミレスに行くような感覚です。

審査に1回落ちた、初めて試合に出たら1回戦負けした、などのささいなことで簡単に道場を辞めて、他の道場に移籍したり、サッカーや野球に移ってい

く人もいます。「このレストランは接客態度がいまいちな、次からは他のファミレスにしよう」といった軽い感覚です。道場を辞めていく人が存在するのは、私の力不足であることは否めません。しかしながら、こちらの思いと保護者の思いのギャップに驚くことも少なくありません。ある道場長にお聞きしたことがあるのですが「他の道場へ移籍したり、簡単に辞めていく人は、師弟関係といった結びつきは重要視しておらず、空手教室から英会話教室に変えた、くらいの軽い感覚なのではないか」とおっしゃっていました。

★お客は神様、店員は僕

大阪大学人間科学科の小野田正利教授は著書『親はモンスターじゃない!』で指摘されていますが、ファミレスのドリンクバー 300円で居座り続けても、ハンバーガー1個で始発まで粘っても、コンビニの雑誌を立ち読みしてそのまま帰ろうとしても、店員はしかめ面をすることで、「ありがとうございました。またのご利用をお待ちしております」とお礼まで言ってくれます。コンビニやファミレスでは、常に客が絶対的に優位であり、店側はそれに対して僕のように立ち振る舞うことが普通の光景になっています。

このような顧客至上主義、行き過ぎた資本主義により、客はどんなに傍若無人に振る舞っても許される、なぜなら「お客様は神様」だから、といった感覚が、客側にも店側にも共通認識として確実に定着

してきているように感じます。このような感覚の延長から、学校もサービス業であると勘違いして先生に理不尽な要求をしたり、道場の先生に指導法の改善を当然の権利のごとく要求してしまうのです。さらには、自分の要求が受け入れられないと、学校の先生を恫喝したり、簡単に道場を辞めてしまったりするのです。

父の時代には、道場長に保護者が意見するなど考えられませんでしたし、指導者側にも保護者側にも、一線を超えてはいけな最低限のモラルが、共通認識として存在していたように思います。

★親がじっと我慢できるか

「同期で入った子たちが試合に出れるのに、なぜうちの子は出られないんだ、不愉快だ！」のように考えてしまう保護者が、ここ10年ほどで大変多くなったように感じます。

その子の能力、性格、ものを覚えるペースなどを踏まえ「今試合に出させるべきか？ いや、今試合に出すと1回戦負けして怖がってしまうだろう」のように、指導者は試合に出すタイミングも計画的に考えています。大器晩成型で中学生になってから一気に成績が伸びるのかもしれませんが。

しかしながら、一部の保護者は「選手に選ばれなかった、この子には空手は合っていないからサッカーに変えよう」と短絡的に判断してしまうのです。そういった子は、サッカーに行っても1か月で退団し、次は野球に移っていることでしょう（野球も1か月で辞めてしまう）。そのような道場を辞めた子

のその後の話が、少なからず耳に入ってきます。

あくまでも、習い事をやっている主体は子供なので、子供の成長を根気強く待たなくてはいけないのに、保護者が我慢できないのです。芸事、学力など、一朝一夕には身に付きません。

うまくいっている他のお子さんと我が子を比較してイライラしてしまうのですが、いかに口を出さず我慢できるかが勝負となります。空手をやることで円形脱毛症になるほど、嫌で嫌でたまらなければすぐに辞めた方が良いでしょう、本人は心から空手を楽しんでいるのに、初めての試合で1回負けたからといって、すぐに辞めさせられた子が過去に複数名おられます。

習い事をしている主体は子供なのに、一部のお母さんはまるで自分自身が習い事をしているかのように、子供の気持ちを確認せず、すべてをコントロールしようとしてしまうのです。「今月で空手を辞めるって聞いたけど。どうしたの？」と聞くと、「分からない、お母さんが決めたから」のように答える子が最近とても多くなったように感じます。

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

Column どうやって道場生 350名に増やしたか？ その 31

■弱者の戦略 4 局地戦（近場から攻める）

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。強者、つまり、生徒数、試合成績、評判、知名度など、総合的に勝る生徒数ナンバーワン道場は、その経済力でタウン誌、新聞折り込みなどで広域に数十万円規模でチラシを配布したり、試合成績と知名度からテレビ、新聞、JKファンなどのマスコミにも取り上げられ、さらに広範囲に名前が知れ渡ります。宣伝広告担当をおき、SNSも万全体制の大規模道場もあることでしょう。このような、広域戦に強い「強者」の道場には、「弱者」の道場は勝てる気がしませんね。どうあがいても、戦う前から結果が知れています。そこで、弱者は局地戦に持ち込むことを考えます。さらに、戦わずに勝つ方法も考えていきましょう。

まず、強者のように広い地域で戦うと、弱者は資源（カネ・ヒト・モノ）が分散し体力を消耗してしまいます。市内全域にチラシを配るのではなく、道場から最も近い小学校の校区のみ、もしくは地元

が町内には、こんな道場があるんですよ」と知ってもらうことが第一です。「ザイアンスの単純接触効果」といって、何度も同じ道場名を見聞きしていると親近感がわいてきて、強者の道場より魅力的に思えるようになっていきます。そして何よりも、「道場が自宅から近い」です。ママさんの送迎もラクですね。「●●町の子育て世代に貢献します」、「○○校区の子供たちが通う道場」、のように郷土愛みたいな感情も生まれるように地域感を出していくのもいいですね。このように、弱者が勝てる地域とは、「地元・近場」がキーワードになってくるでしょう。

このように「勝てる地域に名前を知ってもらう」という作業が終わったら、次は「勝てる地域を新たに作り出す」という段階に入ります。強者は広範囲で強いとはいえ、必ず、強者の道場生がほとんどいない地域があるはず。その地域の人たちは、地域の特性から、強者の道場のやり方が合わないのかもしれませんが、そこで、強者の道場とは180°異なる視点で、自らの道場の魅力を伝えるように展開していくのです。