

～生徒数最多・全国入賞者数最多～ 驚異の道場経営・極意皆伝



道場経営の 成功法則

養正館館長
渡辺貴斗

【第10回】道場経営は何のため？

★事務的な説明で終わっていませんか？

体験入門初日、ママさんに、入会金、稽古時間、空手着の購入など、事務的な説明をしたいと思います。しかしながら、そこで説明が終わってしまうと、なかなか入会にまで至りません。

子供さんが「楽しい、空手続けたい！」と言え、入会を即決するママさんもうらっしゃいますが、最終的な判断はママさん（やパパさん）ですので、まず、ママさんの心をつかむことが重要です。

指導者が複数いれば、初日の説明は館長が行い、他の指導者が稽古を進めることができます。指導者が一人だけの場合は、稽古前か後に、ママさんと話をする時間を別にとるとよいと思います。その時に、事務的な話だけではなく、道場の「指導理念」について必ず説明しなくてはなりません。必ず、です。この理念について話しておかないと、入会確率が落ちたり、入会したのにすぐに辞めてしまったりするのです。

養正館では稽古開始時間より1時間早くママさんにお越しいただき、稽古時間の1時間も含めて、計2時間、お話します。事務的な説明は20分、理念の説明が100分くらいです。毎回話し足らず、あと1時間は欲しいな、といった感じです。まず第一に、「理念」をしっかり伝えておきたいと考えるからです。

★理念を伝えて地域無双のA先生

8年ほど前に、ある関西の若い先生が、泊まりで養正館に見学に来られました。以下、A先生とします。その日は体験入門初日の親子がいらっしゃいましたので、A先生に、私の理念の話を一緒に聞いてもらうことになりました。A先生は私の120分の話を

を録音し、帰ってから細部まで完全に暗唱したというツワモノでございます。

A先生は、体験入門初日になるたび、私の理念の話を使ってくれているそうです。まず、初めて会ったママさんと関西弁で雑談します。すっかり打ち解けてから、いざ、道場理念の説明が始まると、私のしゃべりの暗唱が始まるので、急にかしこまって、しかも標準語に変わってしまうのだそうです。

A先生曰く、「不器用で、録音とおりの暗唱しかできないのです」とうなだれていらっしゃいました。後日、入会してくれたママさんから、「初日の説明で、急に標準語になって気持ち悪かった」と大変不評だそうです。その話をA先生から伺ったときは、二人で大笑いしました。

今ではA先生はさらに進化しており、私のトークを関西弁に完全翻訳して、地域無双状態だそうです。

A先生は大変な勉強家で、最近、SNS 広告など、私の方が教わることが多いです。A先生の道場は、当時生徒数20名弱だったのですが、現在では200名に肉薄し、養正館380名を超える日も近いのです。いや、ぜひ超えてもらいたいと思っています。

その他にも、他県から養正館を見学に来られた先生が複数いらっしゃいますが、例外なく道場生が急増しており、そのような道場が今後も増えていくことを願っております。

★どんな想いで道場をスタートしたか

各道場により理念は違いますし、養正館で話している理念の説明は押し売りになってしまいますのでここでの紹介は避けますが、あなたがどのような方針で指導しているのか、ママさんとしっかり共有することは大変重要です。逆に言いますと、最低限「理



念」だけ話せばよいのです。「理念なんか特に無い、そんなこと考えたこともない！」という先生は、道場を始めたときの初心を思い出してみてください。なぜあなたは道場経営を始めたのですか？ そのとき、どんな夢を持って、どんな道場にしたいのか？ それを紙に書きだして、いったい自分は何をしたいのか、自分に問い、明確化してみてください。あとは、初日に来たママさんに伝えるだけです。

★こちらも見させていただきます！

体験入門初日、私の理念の話を聞いて、3人に1人のママさんは泣き出してしまいます。私にはママさんキラーの定番の話がいくつかありまして、ママさんのタイプを瞬時に見極めて、臨機応変に、それらをうまく組み合わせて話をしていきます。一ヶ月無料体験入門ですから一ヶ月間考える猶予があるのに、体験入門初日で入会を決めてしまうママさんも少なくありません。

気に入っていただいてありがたいお話ではありますが、すぐの入会はお断りしています。道場の良いところしか見えていないのかもしれませんが、あえて一ヶ月間稽古に参加していただきます。この一ヶ月間、お子さんだけでなく、保護者様の様子も、こちらからも見させていただきますよ、ということも暗に伝えておきます。

体験入門初日に「一ヶ月無料って聞いたんだけどおっ！ ウチの子こんなで困っててえっ！」みたいな感じで道場に入ってくるようなママさんも、話を聞いていただいたあとは、「変わらなくてはいけなかったのは、私の方だったんですね。私もこれから勉強させていただきます。今後とも、よろしくお願い致します。ほらっ、ちゃんとあいさつしなさい！」みたいに、帰宅される頃には別人のように変わります。結局は、子供が変わるためのカギを握っていたのは、子供自身ではなく、ママさんだったのですね。

PROFILE

■渡辺貴斗 TAKATO WATANABE

1968年4月20日生まれ。7歳から研修会副会長・渡辺貞雄（父）に師事。

2001年に父の町道場を継ぎ、2006年からコーチングを導入した指導法に切り替えると、2010年に全少優勝者を早々に輩出。その後、2014年7名、2015年7名、2017年9名など、1道場からの「全少の全国最多入賞者数」を少なくとも8年連続で記録する。

1道場に380名の道場生が在籍し、道場経営でも全国一を誇る。100回以上続いたJKFanでの連載「ZENSHOに行こう」で、空手キッズの指導にコーチング理論を導入し体系づけた空手界の第一人者。東京大学大学院博士号を持つ異色の指導者でもある。

空手道場 養正館／静岡県沼津市本町 11-12



ひと休み Column

子供への声掛けと道場経営に役立つ！ 人生を変えるおススメ本！（第13回）

■西野宏明著 『子どもがバツと集中する授業のワザ 74』 ★★★★★

本書は、授業におけるテクニックを研究し尽くした小学校教員の西野先生が、授業のワザをまとめたものです。抽象的に述べたものではなく、すぐに実践できるように具体的な方法が紹介されています。特に冒頭の1/3が秀逸で、すぐに空手指導の現場で生かれます。ひとつ紹介してみましょう。

「指示には必ず数字を入れる」

例1：2つ違うところがあります

例2：5個見つけられたら合格です

例3：今から3つ言います

例4：10秒でできたらすごい！

のように、「頑張れ！」、「ちゃんとやって！」ではなく、数字を入れることで目標、やるべきこと、ゴールが明確になり、見通しが持てるので、やる気が出るということです。他にもこのような秀逸な「子どもが集中するワザ」が満載です。

私は、指導者駆け出しの頃から、小学校教員対象の「授業のワザ」、「授業のテクニック」みたいな本を新書が出るたびに今でも読み続けています。その最高峰は8月号でご紹介した、向山洋一著『授業の腕をあげる法則』に軍配が上がりますが、他にも良書はたくさんあります。月刊誌「授業力&学級経営力」でも先生間で情報交換が活発になされており、授業の「テクニック」、「ワザ」についてよく研究されています。

私の夢は、空手業界ではばノータッチである、「子どもたちが稽古に集中できる工夫」、「楽しく前向きに稽古に取り組んでしまう魔法のテクニック」みたいな空手指導におけるワザ集を、まとめてみたいと考えています。若い指導者は右も左も分からず、苦労しながら指導を始め、毎日が失敗の連続です。指導法を熟知したベテランになった頃には、それらを誰にも伝えずに引退です。これら、埋没してしまっている「知」を集積し、まとめることで、空手界の発展に寄与できると考えます。