

# 拓く

健康づくりの  
現場から 80



指導現場で「教える力」を発揮する。お話を伺った清水忍氏

## 「教え方」「伝え方」を重視し、運動指導者の育成に取り組み

株式会社インストラクションズ代表取締役  
健康運動指導士 清水忍氏

相手の反応がいまひとつ、指導がうまくいかないと思っている運動指導者は少なくない。健康運動指導士・清水忍氏は、平成26年に(株)インストラクションズを設立。指導者に重要な「教える力」を高めることを重視した教育研修事業を展開。「やる気にさせる」運動指導者の育成、質の向上をめざしている。

知識・技能だけでなく  
「教える力」のある指導者をめざす

(株)インストラクションズ(神奈川県横浜市)は、健康運動指導士・清水忍氏が平成26年4月に設立。企業やフィットネスクラブのスタッフ研修、指導者向けセミナーの開催、各種専門学校での講義など、主に教育研修を軸に事業を展開している。

看板事業として、プロ野球選手や大相撲の力士などのパーソナルトレーニング、大学バレーボール部のコンディショニングコーチなど、スポーツ選手・

チームの育成・指導およびマネジメント業務も行っている。雑誌やテレビなど、メディアでの活動も多い。これら事業の多くは、清水氏が会社設立前から行ってきたものである。

清水氏は、「運動指導者の使命は、運動に親しむ人を増やしていくこと。そのためには、指導者は高いクオリティをもつことが重要で、知識と技術はもちろんだが、いちばん大切なのは相手に伝わる指導テクニック(教える力)を身につけること」と話す。

社名の「インストラクションズ」は、「教えることに関するスペシャリストチーム」という意味の造語で、教えることにかかわる専門家がチームを組み、「教える力」をもった運動指導者の育成をめざす。現在、そのための環境づくりを進めており、将来、「運動指導者の登竜門」になるような事業に育てたいと言う。

清水氏は、トレーナー指導歴28年のベテランだが、一本道を進んできたわけではない。大学は経済学部を卒業。卒業後、在学中にトレーナーのアルバイトをしていた大手フィットネスクラブに入社するが、3年後に転身して他業種に就き、再びこの業界

に入った経験をもつ。カムバックは34歳のときだ。他業種に就いたことで「運動をしたくない人の気持ち、運動はしたいがやり方がわからない人の気持ち」を理解することができ、「やる気になる指導」「わかりやすい指導」を追求していくことにつながっていった。

カムバック後は、「伝え方」「教え方」が評価されて、新人研修や専門学校の非常勤講師など、教育研修の仕事が増えていった。専門学校を通じて人とのネットワークも築かれ、フリーとなる。

指導者研修などで、指導がうまくいかないという悩みをよく聞くが、運動プログラムの内容ではなく、運動指導者の指導の進め方や話し方など、その教え方に問題があることが多いと言う。

清水氏は、「指導で大切なことは、参加者本人にお土産を持って帰ってもらうこと」と話す。お土産とは、指導を受けた人に「体を動かすことに関心がもてるようになった」「運動や健康に対する考え方が変わった」「話がよく理解できた」「新しい発見があった」「やる気が出た」「もっと知



各種の専門学校等での運動指導者の教育研修に力を注ぐ

りたいと思うようになった」などを提供すること。さらに、「参加者本人が理解するだけでなく、他者に伝えられるような内容、伝え方でなければならぬ」と言う。会社設立の目的は、「お土産」を提供できるように質の高い指導者の育成である。

### 「気づき」を提供し「押し売り」にならない指導

清水氏が指導で心がけてきたのは、「やる気になる指導」「わかりやすい指導」だ。運動教室の参加者はみな運動がやりたくて来ているとはかぎらない。そうした人たちに関心とや

る気をもってもらうにはどうするべきか。大手企業のメタボリックシンドローム予防・改善の運動教室(月1回開催)の指導例がある。

教室の参加者は、30〜60歳代のメタボリックシンドロームの該当者で、これまで運動や健康づくりにはあまりやる気のない方たちが多かった。清水氏が担当する以前の運動教室では、60分間のエアロビクスなどを実施していたらしいが、なかなか成果が出なかった。

企業の担当者は、清水氏にウォーキングの指導を希望していた。ところが清水氏は、当日、ウォーキング指導はせずに、「運動はしなくてもいいですよ。でも、通勤時にはいまよりも速足で歩くようにしましょう」と提案。さらに、ペットボトル(書籍など、手近なほかの物でもよい)を太ももやかかと、くるぶしにのせて片足立ちの動作をして見せた。参加者たちは、これを夢中になって行い、予定の時間になってもやめようとしなかったと言う。

清水氏は、「きつかけを提供して、運動することがおもしろいと思ってもらうことが大切」と語る。「運動をやりたくないメタボの人に、ウォーキン

グのフォームを教えても実際に続くことは少ない。フォームを教えることが重要なのではなく、指導を求めてもらえるように展開すること、気づきを提供することが重要」と話す。「教える」という能力は、「わかってももらえる」という能力であり、「わかってもらえる」ということは「関心をもってもらえる」ことである。そして、「関心をもってもらえる」ためには、「関心をもたせる」という指導のテクニックと工夫が必要なのである。

運動指導者は、高等知識・技能を絶えず追い続け、向上させる必要があるが、顧客は、指導者をもつ知識・技能以外の部分での満足が意外に多いと言う。高等知識・技能があるのに、顧客が満足しない理由はいろいろとあるが、「わかりやすく説明できていない」「相手の欲しいものがわかっておらず、欲しいと思わせることができていない」ことが少なくないと清水氏は指摘する。こうした場合は、「指導の押し売り」になる。たとえば、脚部を強化したいが、どんなトレーニングをすればよいのかと聞かれた場合、「それではスクワットをしましょう」と回答するのではなく、正解は、「なぜ

脚部を強化したいのか?」と、顧客にまず尋ねることが正解だと言う。求められる回答に加え、より重要と思われること(ニーズ)を気づかせることが、指導では重要だと強調する。

### その人のステージを見抜きステージに応じた指導をする

人の行動にはいくつかのステージ(段階)がある。一般的によく知られている行動変容ステージモデルでは、「無関心期→関心期→準備期→実行期→維持期」を通ると考える。行動変容のステージを一つでも先に進むためには、その人が現在のどのステージにいるのかを見抜き、それぞれのステージに合わせた働きかけが必要になる。

清水氏は、この行動変容理論を現場で使いやすいように、アレンジを加えている(次頁・表1参照)。「無関心ステージ」は、運動が大切という意識自体がない。「関心ステージ」では、運動は大切という意識はあるのだが、一般論であり他人事にとどまっている。「準備ステージ」は、自分にとって大切だと思っているが行動していない状態。「実行ステージ」は、行動を開始しているが定着しておらず、最後の「維持

表1●現場向け行動変容のステージ

無関心ステージ	運動は大切という意識がない
↓	
関心ステージ	大切という意識はあるが、一般論であり他人事である
↓	
準備ステージ	自分にとって大切と思っているが行動していない
↓	
実行ステージ	行動を開始しているが定着していない
↓	
維持ステージ	6か月以上継続している

ステージ」は、6か月以上その健康行動が継続している状況である。

「対象者がどのステージにいるのを見抜く力は、現場の経験から生まれる」と話す。たとえば、抜群の売り上げを誇る「カリスマ店員」は、まず買い物客の様子を黙って観察し、お客が一度店を出て、もう一度戻るときに初めて声をかける。買い物客のしぐさを見分けるためだと言う。

### 専門知識・技能に加えて 運動指導者に必要な8つの条件

運動指導者は選ばれる時代になっ

て、その質が問われている。清水氏は、専門知識・技能に加えて、運動指導者に必要な条件として、表2の8つを挙げている。

常に新しい知識を求める向上心や常に周りの意見を取り入れられる柔軟性、わかりやすい話し方のできる話術、相手に応じて指導の変化ができる対応力。それらに加えて、身体能力やボディラインの維持といったフィジカル面の確保だ。さらに、時事、流行、一般教養に関する知識、サービス業と教育者としてのそれぞれの立場の認識と使い分けである。

### 資格取得は出発点 現場で積み重ね、実力をつける

清水氏は、現場と独学による理論武装で実力をつけてきた。「仕事のポリシーは、安請け合いすること。できないことでも引き受ける」と笑うが、医療機関や高齢者施設などさまざまな分野の現場を経験し、その経験を次のステップに生かしてきた。

フリーの一時期、非常勤講師としてのレギュラー講座数は、1週間に28〜30コマ(1回90分間)ということ

表2●これからの運動指導者に必要な条件

- ① 常に新しい知識を求める向上心
- ② 常に他者の意見を取り入れられる柔軟性
- ③ 相手にとって最もわかりやすい話し方のできる話術
- ④ 相手の状況、レベル、考え方に応じて指導の変化ができる対応力
- ⑤ 説得力のある見本を見せられる身体能力
- ⑥ 一定以上のボディラインの維持
- ⑦ 専門知識以外の時事、流行、一般教養に関する知識量
- ⑧ サービス業としての立場と教育者としての立場の認識と使い分け

もあつたというが、とにかく仕事と勉強に明け暮れた。平均睡眠時間は4時間くらいで、勉強は「自分がわからないこと、必要なことを知る」というスタンスで重ねてきた。必要な勉強は次から次に出てくるが、このスタンスが指導(伝える)に役立つ、評価されることにつながっていると言う。

現在、NSCA(パーソナルトレーナー)、NESUTA(パーソナルフィットネストレーナー)など、さまざまな資格を持つ。健康運動指導士の資格は13年ほど前に取得した。この資格を取得したことで、評価が変わり、「医師などの医療系からも声がかかると振り返る。

「資格は、自分の到達度を示すものであり、取得すべきだ」と話す。健康運動指導士の資格は「国内では認知度が最も高く、運動指導者はだれでも持つべきライセンスになってきている」。しかし、「資格は、スタート地点」ともつけ加える。知識・技能を勉強してきたけれど、現場に出てみたら、意外にも通用しないということがよくあるのが現実だ。

清水氏は、「現場で経験を積み、実力をつけていくことが大事」と話す。子どものころになりたかったという俳優にたどって、「運動指導者は、楽しませ、満足させることのできる舞台俳優のごとくあれ」と言い、運動指導における「伝え方」「教え方」の重要性をもっと認識してほしいと話している。