健康スポーツ関連施設連絡協議会主催

平成24年度　第2回定期研修会

Mission

21世紀の超高齢社会において、
生活習慣病の予防のみならず、
生きがいを享受できる生涯現役の実現に向て、
郡市区医師会と健康スポーツ施設が
密接な連携を図り、スポーツ愛好者の運動
栄養・休養や安全性及び生活習慣病罹患者の
運動療法等について協議し、
相互の資質の向上を図ること。

社会的背景

- 総人口に占める高齢者（65歳以上）の割合は、2013年には25.2%、2023年には30%を突破すると推計されている。

- うつ病の発生は年々増え続けている（10年で2倍以上に！）

- ストレスを緩和させる手段や処方が求められている。

届け、私たちの思い！

シナプソロジー・カフェ パート1

◆平成24年10月12日（日）14:00～17:00

◆スポーツクラブ　ルネサンス神戸

岡本　正一

～私たちの気持ちは必ず届く～

- 現場においてのコミュニケーションのコツとポイント
- グループ指導そして個別指導の現場において

  運動指導実施前からできる具体的な方法
- 脳の働きと感情や心が生まれる脳のメカニズム

をお伝えします。

～私たちの気持ちは必ず届く～

セミナーのゴールは、

私たち自身が納得し

自分自身の意思で、やってみようと

思い、明日からの行動に繋げることです。

～私たちの気持ちは必ず届く～

なりたい自分になるための、本気で願いをかなえる

思考とコミュニケーションの方法を手に入れましょう。

- これは「脳の力」なのです。
- あなたは、思い 通りの人生を歩んでいる。
- 一緒に新しい自分を発見しましょう！
- あなたの想いは必ず届くのです。　ほんとうに！

シナプソロジータイム

いろんな「じゃんけん」をして
体と心をほぐしましょう！

相違じゃんけん
計算じゃんけん

思い込みを捨てる

私たちがあらゆる運動を提案し、
工夫して伝え、お客様に継続していただくことで
どんな効果が期待できますか？

- お客様にとってのゴールや目的は何なのでしょう？
- お客様の本当の望みは何なのでしょう？

お客様のインサイト(深いニーズ)をキャッチしましょう

お客様のインサイト

スポーツクラブが行ったアンケートで明らかになった
グループエクササイズに対する
お客様の深層心理を探りましょう

- お客様がまたやってみたくなる継続の動機は意外にも・・・
- この動機は、子供たちの心をつかんではなさない
［キッザニア］を訪れた子供たちの心理にも通じるのです・・・

お客様のインサイト

- すこし・・・

・・・。

体験してください！

少し・・・　難しい！

あんなことやこんなこと・・・

皆さんの気持ちは？

シナプソロジーより
４つの動作で鍛えましょう

- 右手を上に上①左手を上に②
  右手を横に③左手を横で④ではスタート

- ①～④を違う言葉に置き換えて行ないます。

- ①～④と違う言葉をMIXして行ないます。

1･プールに飛び込む

小学生のころ･･･
夏のはじめの午前の体育の授業、
その年、最初のプールの日
いきなり飛び込んで、
幼かった私たちに、体育の先生は
どのようにしてプールの水に入るよう
指導してくれたか思い出してみましょう。

水の冷たさへの対応、方法は2つあります

- 1つ目は体育の先生が教えてくれた方法、少しずつ水になれるように身体の末端から、水を掛けて水温に慣れていく方法

- 2つ目は午後になって
  プールの水温が上がってくるのを待つ方法。

インストラクションも同じようなものです。

- 少しずつ慣れる具体的な方法を
  考えてみましょう。

- 水温（参加者の気持ち）を高くする
  具体的な方法を考えてみましょう。

２人組で鍛えましょう

- この人となら気が合う、と思う方と2人組になります。
- 二人向き合ってすわります、
  お互いの手が触れないように、手の平を近づけます。
- ジャンケンで勝った人がドラえもん、
  負けた人がドラミちゃんです。
- 名前を呼ばれた人が相手の手をキャッチ
  呼ばれなかった人はすばやく逃げてください。

皆さん！2つの質問です。

1・　今まで、スポーツクラブにおいて
（あるいはそれ以外でも）
自分が挨拶したにもかかわらず、相手から、
挨拶が返ってこなかったことはありますか？

そのときどんな気持ちになりましたか?

２・　皆さんは今まで、コンビニエンスストアーで交わされる挨拶「いらっしゃいませ～」「こんばんは～」「ありがとうございますぅ～」に返事を返していましたか？

もし返していなかったら・・・
なぜ返さなかったのでしょう？

※責めているわけではありません。

2・ One of them より Only you！

スポーツクラブに
来てくださるお客様にとって
インストラクターやトレーナー
あるいはスタッフから
どのような扱いを受けると
うれしいと思いますか？

One of them ？　それとも　Only you ？

３･　やっぱり、褒められたいでしょ！

人から欠点を指摘されたり、過ちを追及されたり、
修正だけされ続けたり･･･
これが好きな人はきっと少ないと思うのですが
いかがでしょう？
皆さんはどうでしょう？
褒められるより叱られるほうがお好ですか？
「褒められるのは苦手」という方は、
残念なことに上手に褒められた経験が
少ないのかもしれません。
ここでは上手に相手を褒めるポイントを共有しましょう。
皆さん自身にフィットする方法を選び取ってください。

まず相手を認めることからはじめましょう。

①細かい事実をほめる
②タイミングよくほめる
③心をこめてほめる
④ほめ上手は観察上手　耳＋目
⑤ほめられてうれしい「つぼ」を見つける
⑥ほめるにも練習が必要

でもね・・・

今までの経験で・・・

他人から褒められて
最もうれしかった体験はなんですか？

グループでお互い話してみてください。

今までの経験で・・・

もしかしたらそのときの言葉ももちろんですが
誰に、どのような環境で、
どんな態度（表情）で
褒められたか？

がポイントになっていませんか?

クラス指導を円滑に行う為に

PLAN
指導の準備・練習

DO
指導の実施

SEE
指導の振りかえり

指示・誘導

・内容を伝える
・動き方を伝える
・前後左右の間隔などを伝える（安全の確保）

指示（キューイング）にはバーバルとビジュアルの２種類がある

バーバル

言葉による指示

Ex)「何を行なうのか？」
「どこに気をつけるのか？」

ビジュアル

動作による指示

Ex）実演、表情、視線、身振り手振り

まとめ／指導者の重要性

- 丁寧な声かけなどを行えば行なうほど…
- 参加者への指示を
  きちんとすればするほど…
- 参加者のやり方を尊重すればするほど…
- 採点や終了時に声かけすればするほど…

前頭葉の機能が向上することが分かっています!!

東北大学加齢医学研究所　川島隆太教授の実験より

【DS脳トレ/鬼トレ開発の教授】

ここで一息入れましょう。

シナプソロジータ～イム！

ここからは、場所を移して
様々なシナプソロジーを体験してください！！

４･　人は黙って観察する･･･
立ち振る舞いを整える

何気ないしぐさがその人の、
内面や本質を露呈してしまうことがあります。
何気なく立っているその姿勢や椅子の座り方、
ドアの開け閉めから脱いだ靴のそろえ方
タオルや器具の扱い方や、お水の飲み方、
窓の開け方から照明や空調の配慮まで、
音響装置の扱いからモップの掛け方まで、
考えると気が遠くなりそうですが
形を整えるのではなく･･･

心を整えれば

洗練されてきます。

人間の心は脳にある！

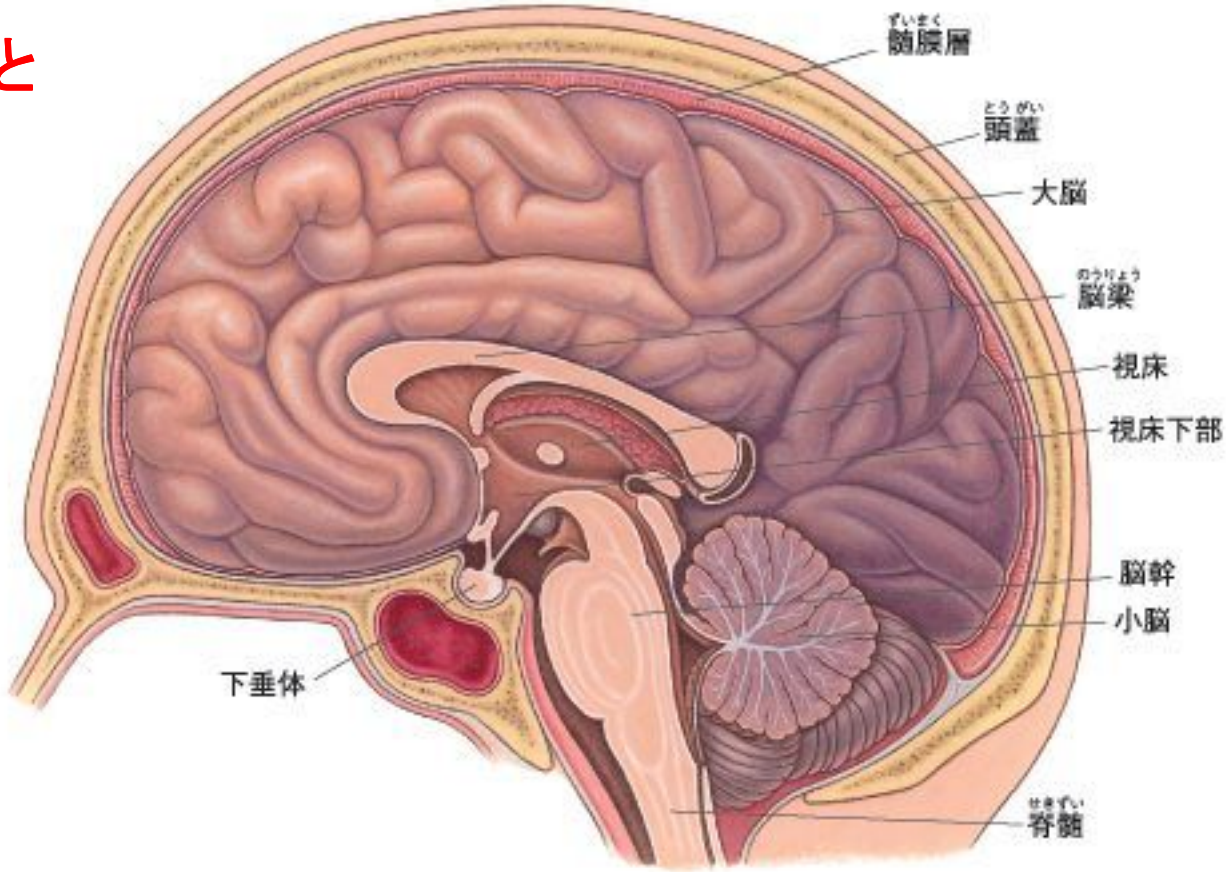
みなさん！自分の心を表現するとき
どこに手を当てますか？

なぜそこに当てるのでしょう？

胎児の時代にその理由は遡ります。
心臓から発する電磁波の変化による
とも言われています。

脳の解剖

横から見ると
（矢状断面）

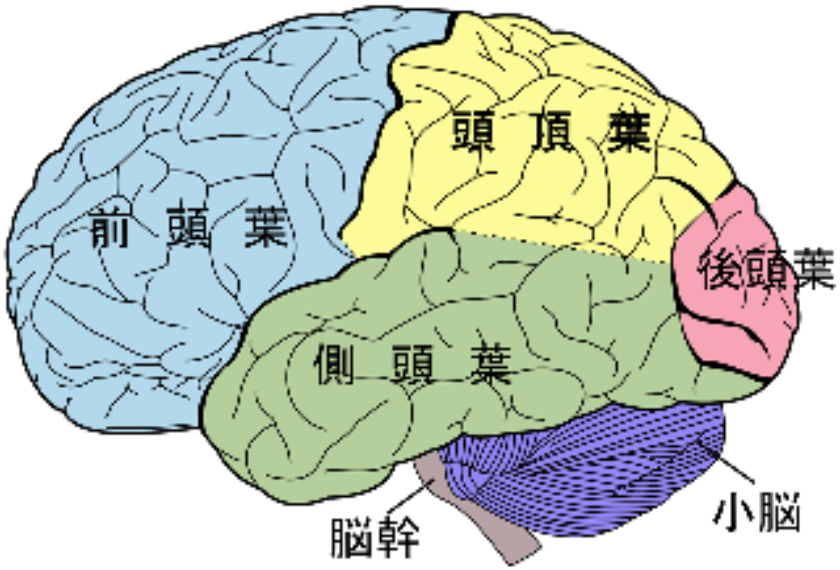


側面図

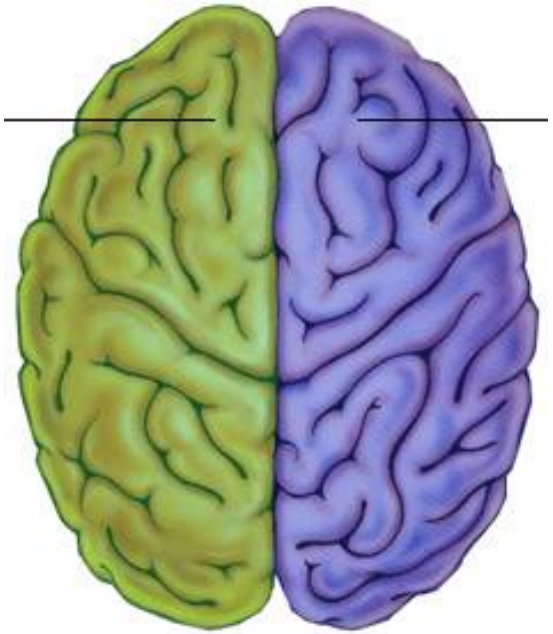
http://merckmanual.jp/mmhe2j/resources/cp1/cp1b.html

脳の解剖

横から見ると
（矢状断面）

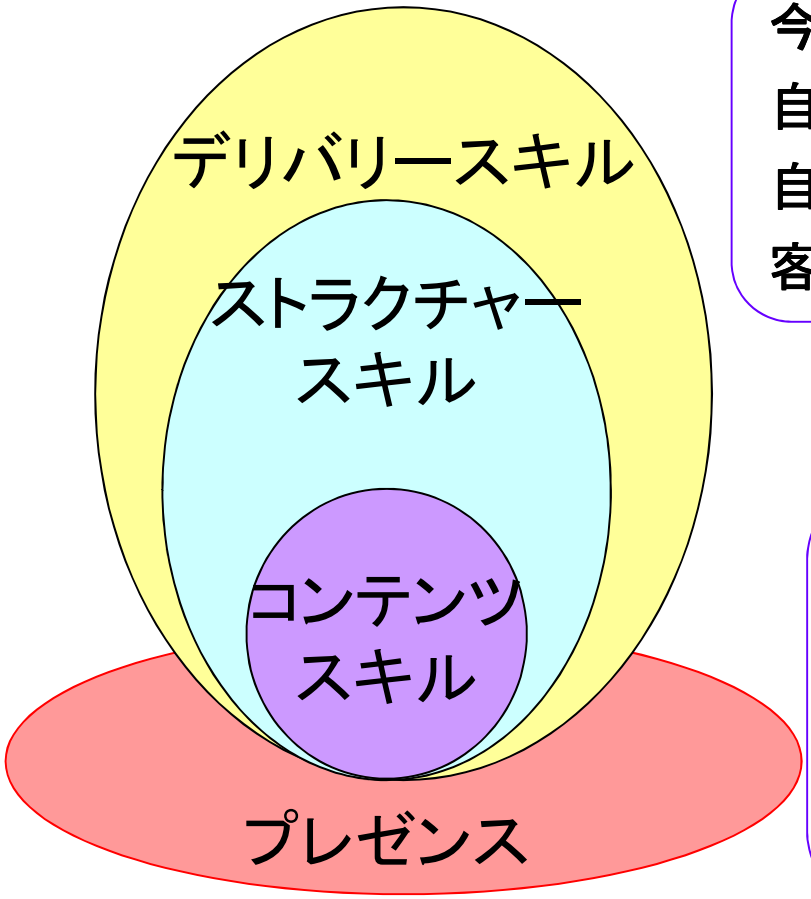


上から見ると



http://www.imaios.com/jp/node_69/node_49398/node_49401

PRESENTR（自分）



今のスキルは問題ではない。
自分の思いやミッションはどうなのか？
自分のスキルはどうなのか？を
客観的に知る事が大切！

ステップアップのポイント

①課題を知る！

②説明する事を意識した
仕事・生活をする

③何度もやってみる！

5･ ○○が始まる前の最後の準備

さあ、いよいよスタートです、
最後の準備を整えましょう。
自分自身が今から何を伝えようとしているのか？
集まってくださった方々にどうなって欲しいのか？
それは、子供達にどんな影響を与えるのか？
そのための準備が充分であろうと無かろうと、
その瞬間のベストを尽くすだけ、

本当の意味の自己開示、
身の丈の自分でインストラクションする覚悟
自分自身の本当の力を信じて、相手の力も信じて
素直な気持ちで

さあ！はじめましょう！

６・ ○○が始まったらまず、
参加者の視線を釘付けにせよ！

圧倒的な力で視線をあつめましょう。
視線が集まれば、
つぎの変化を伝える指示誘導も
スムーズに伝わり、
お客様（参加者）の自信にも繋がります。

日本の伝統文化
「わび」「さび」や 「間」の効果を意識しましょう。

7・〇〇の「きも」は捨てること

用意した構成や、準備した展開が
伝わらないと気づいたときの対応が大切です。
予定した流れをそのクラスの中で
すべて伝えることをゴールにしないことです
お客様（参加者）に
どんな気持ちになってほしいか
どんな状態になって欲しいかという
はじめのゴールを見失わないことです。

伝わらない原因を
参加者のせいにしないことが大切です

Mission !

『気』が『氣』に変わるとき

心が満たされる指導と、体がよろこぶ動きと、
全身の細胞が感動するクラスの構成、
これらを広く深く伝えるには・・・

そこに私たち自身の存在感が大きく影響します。

『気』が『氣』に変わるとき

『気』

- 「気」の文字にあるのは、「〆」　そう・・・
手紙などを出すとき、封筒のふたを閉じて
そこにこの「〆」をしるしますね、
そう、封印しているのです。

『気』＝内に秘めたエネルギー

『氣』

- 「氣」の文字にあるのは、「米」 この米の字に外に向けて矢印をつけてみてください。

外に向けてスパークしませんか？

『氣』＝外に放出するエネルギー

８･初めての方はやさしくほうっておく！？

「初めての方はいませんか～」
といって手を上げさせられ
「大丈夫ですよ～」といたわられて
「無理しないで～」と気遣われ
「できない人はこれ」とアウェーな気分にさせられて
また、次もこられる人は、本当にすごい！
出来ていないことは本人が一番よくわかっているはずです。

やさしくほうっておいて欲しいと考えるのは私だけ？

９･ベテラン参加者にこそ質問を！

ずーと休まずに続けている皆さんには、
より効果の上がる質問を投げかけてみましょう
「息をしていますか～」よりは
「胸が大きく広がるのを感じますか？」のほうが
　身体の動きに意識を向けられそうだし
「背中の筋肉を使っていますか」よりは
「背中の筋肉はどんな感じですか？」
のほうが、より答えの幅が生まれます。
ワンランク上の質問をしてみましょう！

自分の心とゆっくり会話してみましょう。

自分が目指している目的地と
歩いている方向は一致しているだろうか？

目的地にたどり着くための
技術（知識）と情熱は持っているだろうか？

そもそもその目的地は、
あなたが本当に望んでいる場所だろうか？

なりたい自分になりましょう！

私たちは、思い望んだとおりの人生を歩んでいます。
なりたい自分にしかなれないのです。

なりたい自分はどんな言動をしますか？

なりたい自分になったつもりで生活してみましょう。

凡事徹底！

日々丁寧に暮らすこと

- これは自分プロジェクトです。
- 自分の人生を楽しむためにまず『何から解放されたいか』
  『どうなったらうれしいか？』を確認しましょう。
- 夢は「知識」です。知れば知るほど選択肢が増え
  未来のビジョンが鮮明に溢れ出します。
- 人の夢にも耳を傾け、『自分にはどうか？』を考えましょう
  そこからヒントを得ることもあります。

かすかなときめきに対して敏感でいましょう。

まとめ

私たちは思い通りの
人生を歩んでいるのです。
日々の暮らし方そのものが
『プレゼンス』を磨きます。

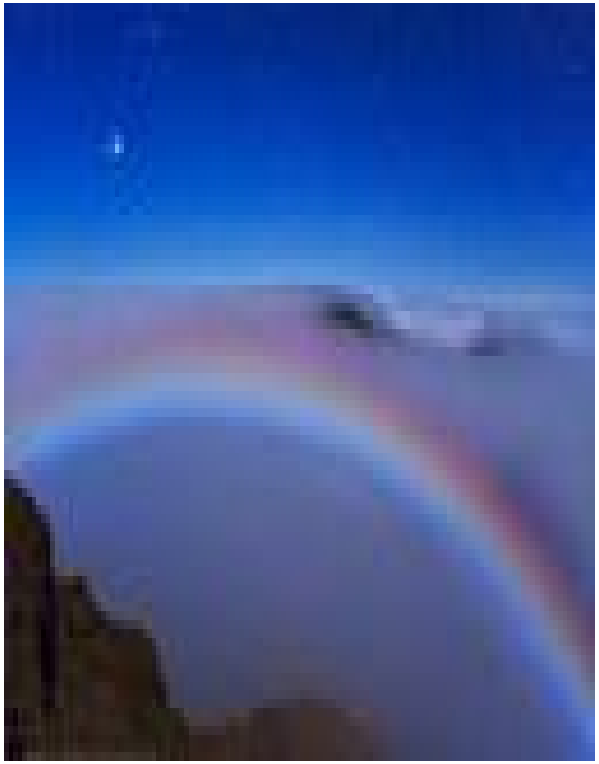
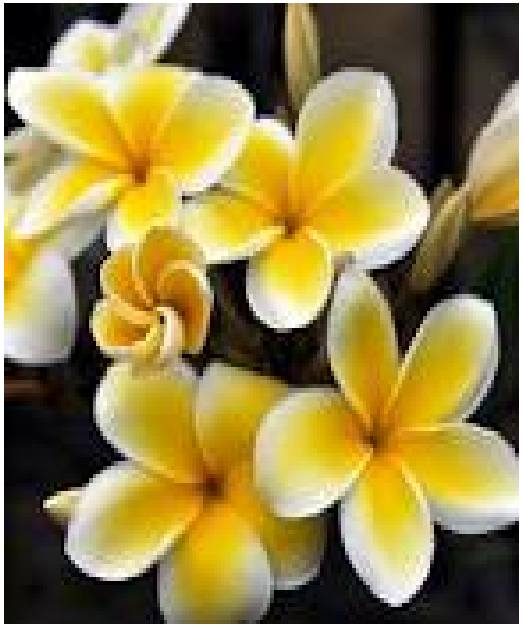
何をどのように誰が伝えるか、
私たちのミッションを達成するために、
自分自身の目的に到達するために日々整えましょう。

私たちに与えられた人生最高の贈り物は
『人生を楽しんでいい』という権利なのですから。

さあ、
はじめましょう！

I can do anything.
Kumi

３時間本当に
ありがとう
ございました！

今度は

２月にお会いしましょう！