

フィットネス業界を
切り開く
一流パーソナル
トレーナーの思考と行動

著者 西村 講平

スイミングコーチ
スタジオインストラクター編
上巻

はじめに

日本には体育大学やスポーツ専門学校を卒業して、パーソナルトレーナーとして独立出来る資格を持っている人が数万人います。しかし、そんな一流の知識を持っているながら、フィットネスクラブのトレーナーとして活躍できているのは、ほんの一握りです。現在の日本は、超高齢社会に突入し、正しいトレーニング方法、機能向上を求めている方々の中たくさんおられます。需要が多いのに対して、供給ができていない状況だということが分かります。それは、提供する側のトレーナーがどんな心構えでサービスが出来ているのか、信頼関係がどれだけ出来ているかというのが課題となります。そこに隠された答えは、トレーナーがトレーニング方法を学び提供するだけでなく、『心理学的要素』が必要だということです。人気パーソナルトレーナーは『信頼関係』を大切にし、それぞれの方々に視線を合わせてトレーニングを提供できています。この本は、私の実話を元に、トレーナーとして必要なことをストーリーとして書いています。トレーナーだけでなく、他業種で活躍されている方々にも『結果の出せる考え方』が、この本を通してお伝えできれば光栄です。 著者 西村 講平

17 years old

競泳引退

18 years old

- | | | |
|---|-------------|----|
| 1 | 一ツ星インストラクター | 8 |
| 2 | 憧れるという感性 | 12 |

19 years old

- | | | |
|---|--------------------------------|----|
| 3 | 苦手なものほど成長がよく分かる | 16 |
| 4 | 辞めるのは簡単 | 18 |
| 5 | 仲間からの刺激で初めて
チャレンジしたいものが見つかる | 23 |

20 years old

- | | | |
|---|--------------|----|
| 6 | スタジオインストラクター | 26 |
|---|--------------|----|

22 years old

- | | | |
|---|-----------------------|----|
| 7 | 満足は最大の敵 | 30 |
| 8 | 自分の力を試しに新天地へ | 32 |
| 9 | 人気インストラクターになることを受け入れる | 36 |

23 years old

10 やり方は必ずある	40
11 すごいと自慢は紙一重	42
12 メンタルトレーニング	45
13 レッスンへのこだわり	48
14 脳の錯覚	53
15 信念をもて	58
16 一番のマニアになる	61
17 人気は点数と同じ	63

24 years old

18 肩書に甘えない	66
19 一人暮らしをする理由	70
20 新たなチャレンジ 烏丸進出	72
21 強いから苦しい	76
22 夢から目を背けない	79
23 先入観で人は見る	85
24 インストラクターとマネージャー	88
25 インスピレーション	92
26 イベントをブランド化する	95
27 まぐれは続かない	100
28 悔しさは全てプラスな感情	103

25 years old

- | | |
|------------------------|-----|
| 29 向上心があるから悩む | 107 |
| 30 自分が信じたものを生きろ | 110 |
| 31 集中力は期限が決められて初めて発揮する | 114 |
| 32 人気にマニュアルはない | 120 |
| 33 全体を見て環境を選ぶ | 123 |
| 34 レッテル思考 | 125 |

26 years old

- | | |
|-------------------|-----|
| 35 七ツ星の由来 | 128 |
| 36 K S C最後の砦 八幡進出 | 131 |
| 37 10割バッテリーを目指す | 135 |
| 38 子供は夢がいっぱい | 137 |
| 39 フィットネスは娯楽 | 140 |

27 years old

- | | |
|-----------------------|-----|
| 40 引退宣言 | 143 |
| 41 感動したことが人に伝わる | 147 |
| 42 Back to the Future | 150 |

28 years old

43 パーソナルトレーナー TP高槻	153
44 ロコミ影響力	156
45 『やれなかった』と『やらなかった』	159

29 years old

46 プロとアマ	163
47 感謝の気持ち	166
48 スワン	170
49 日本一のインストラクター	172

30 years old

50 スタジオインストラクター引退	175
-------------------	-----

☆一ツ星インストラクター

18歳の高校卒業後、某大学入学と同時にKSCフィットネスクラブ向日町に入社。17歳で競泳選手を引退し、新しい目標探しをしている時期でした。

僕自身が、フィットネスのインストラクターになろうと決断した理由は、誰よりも性格的に不向きな職業だったから。

- ・子供と接するのが苦手
- ・人前に出れば身体が震える
- ・大勢の前で話すことが苦手

日常生活だけで自分自身の性格を変化させるのは難しいと考え、インストラクターの道を選びました。

きっかけはインストラクターに憧れるという積極的なことよりも、消極的な理由で

『出来ない自分を超えて新しい自分をみつける』というもの。

当時、よく自分を分析していました。客観的に見て、100人のインストラクターがいたら自分は100番目

の能力だと言い切れません。この仕事がすごく不向きではあるけど、自分なりに頑張ってみて、大学卒業までの4年間我慢しようという気持ちでした。

更に自分のコンプレックスに感じていたのが、学生時代の成績。5段階評価でオール2。そのことも周りとの差を感じていました。自分のような人間が人前で指導ができるのか。

僕が在籍していたK S Cフィットネスクラブ向日町は築35年の内装もほぼ昔から変わっていない古いお店でした。

『ボロボロのお店にボロボロの自分。』

これがフィットネスの最初のスタート。

ホテルには普通のホテルから高級ホテルまで様々なランクに分けられ、星の数でレベル分けされています。ホテルに関しては築年数や立地や高級感に応じて星の数が決められてサービスマンや人だけでは比較することは難しいですが、フィットネスクラブに在籍している僕自身をホテルのランクで例えると、

評価は『一ツ星』

18歳、19歳の僕は目標もなく、ただ働いているだけ。競泳選手の時代は全国大会に出場し、入賞する

こと、オリンピック選手への憧れなどの目標が明確だっただけに、今の自分は何を目指して仕事をすればいいのか。

ゴールを決めなければスタートは切れない。

才能がない自分にもレッスン中に恥だけはかきたくないというプライドだけは持っていました。

当時、住まいが京都で大学が神戸。その往復の時間だけで5時間の通学時間。通勤ラッシュの時間と同じ時間帯だった為、人ごみの中を無心で立ち続けるのが一日のスタート。

通学中に汚点を作った出来事がありました。

通勤ラッシュで吊り革を持ち、眠たくてフラフラになっていて、何とか立ち続けることは出来たのですが、吊り革を持っている手が滑って離れてしまい、前に座っているOLの女性の頭を叩いてしまったことがあります。

学生だったから許されたものの、今、同じことをしてしまったら警察のお世話になっていたでしょう。そんな往復の時間内で努力していたのはレッスンのシミュレーションをすること。

始めの頃、ずっとしていたのはレッスンで説明する言葉をフル暗記すること。

『皆さん、こんばんは。これからクロール中級のレッスンをを行います。まずは、水に浮くときの姿勢で

すが・・・』

メモ帳に記入しながら丸暗記をすることをずっとしていました。30分のレッスンに対して準備時間は1時間以上。レッスンの流れを覚えないと恥をかく。震えるほど緊張する僕は、棒読みのようなレッスンをすることしかできませんでした。

18歳、19歳の頃のフィットネスでの仕事は、3歳から中学生までのスイミングキッズスクールと成人コースのスイミング。エアロビクスやヨガのようなエクササイズが出来るスタジオ設備はなく、小さな体育館でラジカセを使用しレッスンが行われていました。

僕の担当は当時プールのみ。

底辺からのスタートではあったが、周りのインストラクターの方々のおかげで自分の変化を少しずつ感じていく。

☆憧れるという感性

3歳の時に水泳を始めて9歳の時に水泳の選手コースに入りました。選手コースとは全国大会を目指す子供たちのチームのこと。水泳の全国大会で代表的なものは『ジュニアオリンピック』という大会。

各都道府県の選手が制限タイムをクリアし、代表選手として東京での全国大会に出場します。制限タイムの目安は都道府県でナンバーワンになること。

僕が所属するスポーツクラブには直人くんという先輩が、選手コースで唯一、バタフライでジュニアオリンピックに出場していました。僕はそのスピード、泳ぐセンス、年上にも負けない根性など、一番の憧れの存在でした。

何よりも『全国大会』という響き。

『全部』の『国』と書いて『全国』。外国人の選手も参加する世界規模の大会だとイメージしていました。小学校の頃から僕はバカでした。選手コースに入ったのも直人くんの影響が全てだったのは過言ではありません。

その後、選手コースに入り3年、京都トップランカーに入り、12歳で直人くんと肩を並べてジュニアオリンピック出場の夢を果たしました。

高校生になり1年生からレギュラー入りを果たし、山梨県で開催されるインターハイに出場しました。アトラントオリンピックの年と同じ年に開催されたインターハイで、当時は高校生からのオリンピック選手が多く出場していました。岩崎恭子や山本貴司などなど10名ほどの有名人もインターハイに出場。大会は4日間。その日の試合が終わると宿舎に戻りNHK放送されているインターハイの決勝をみんなで見っていました。先ほど僕たちが泳いでいたプール。宿舎でテレビを見ている理由は僕たちが予選落ちしているから。1年生でのインターハイは、出場出来ただけで満足していました。

何気に決勝の模様を見ると京都のライバル校の1年生の宇野が登場。小学校からの仲間が力をつけて予選を通過し決勝へ進出。これには度肝を抜かれました。結果は1年生でありながら、快挙の3位。

この映像を見た僕たちは、

『今のままで満足してはいけない。来年は俺たちも』

と心が一つになり、翌年にその夢を叶え、インターハイで決勝進出を実現する。

18歳、性格的に不向きなフィットネスインストラクターになる。フィットネスデビューの前に新人達の歓迎会をしていただきました。歓迎会で新人達が順に一言話すというコーナーがあり、緊張し震えながら言った言葉が、

『天野コーチみたいなのになりたいです』

と幼稚なコメントのみ。話すのが苦手なだけに、苦し紛れに言った言葉が、憧れのコーチの名前を言っただけ。

天野コーチは15年たった今でも、カリスマ性のあるコーチだと思えます。当時の天野コーチは35歳。僕自身、どんなレッスンをしたいのか、どんなインストラクターになりたいのか、まずは理想像から描きました。右も左も分からない僕は、天野コーチの全てを学ぼうと決めました。

・歩き方

・声のトーン

・雰囲気

・人の引き付け方

など話す内容というよりもビジュアル的なもの。

天野コーチの印象的な言葉が、

『話せなくても人は動かせる。話せなくても人を引き付けることが出来る。うわべだけを真似するの

ではなく、信念を学べ』

僕にとつてかなりの影響力のある人物でした。憧れるという気持ちをすごく大切にしています。人は皆、こうなりたいと思つたものを追っています。

- ・どんなレッスンをしたいのか
- ・周りからどう見られたいのか
- ・どんなトレーナーになりたいのか

その理想をずっと追い続けることによつて人格が作られていきます。フィットネス業界でいうと誰みになりたいという憧れの気持ちを持つこと。僕は水泳を習つていた時から人には恵まれています。目標とさせてくれる人がいるから目指せる。

インストラクターの仕事は、出来ないながらも『憧れ』という気持ちを持たせてもらうことによつて、少しずつ自分自身の変化を感じさせてもらいました。この頃、100位だと思つていた自分が80位くらいまではなつたかなと変化を感じられた時、自分の成長を実感しました。

☆苦手なものほど成長がよく分かる

フィットネスのインストラクターになって約2年経った頃、20歳になって感じたことは、自分は人並みくらいにはなっただろうかという思い。18歳の消極的な自分と少し違う。

ある日、大学の帰りの電車で中学校の時代の同級生に会いました。久しぶりだったので、今の話をするとというよりも昔の話で盛り上がりました。自分はインストラクターをしているということが胸を張って言えるレベルではなかったからだと思います。

すると友達に、

『お前、何か変わったな。何か雰囲気が違う』

と言われました。他人から見ても分かるくらいに変化している自分がいる訳です。

もともと、フィットネス業界の仕事が好きでスタートする人を10点中50点とするならば、僕は限りなく0点に近かったと思います。だからこそ、周りの同期のインストラクターとのレベルの差を埋めようと、人が気づかないポイントに目が行ったり、理想像を強く持っていたのだろうと思います。

20歳でやっと人並みのレベルになった時、0点から50点までのランクアップを感じました。変化の幅が誰よりも大きいことをここで実感したのです。

『苦手なことも克服できる』

というものを意識し始めた時期でした。大学生活のスケジュールは、6時30分に大学に向かい、夕方6時にKSCフィットネスクラブに帰ってレッスンスター。主に夜にプールのレッスンをすることが多かったです。

大学生とインストラクター。大学生をプライベートの時間と考えるならインストラクターの時間が、1日の1割の時間。9対1でプライベートの自分の方が多いわけです。

自分自身がインストラクターらしくなってきたと感じ始めた頃、インストラクターらしい自分で居続けることはできないだろうかと思うようになりました。

そこで新しいことにチャレンジする。

それが『スタジオインストラクター』の始まり。

大人になってからフィットネスクラブに通い、継続率の高い人は意外とスポーツがもともと苦手だったという人。何をやらせてもそれなりに出来る人は感動もあまりなく、すぐに飽きてしまうことが多いです。子供の頃でできなかった事が今になって出来たとか、身体を動かすことを今までしてこなかっただ

けに、すごく新鮮な気持ちになれるなど理由は色々あります。

苦手なものが好きになった時、心にスイッチが入ります。スポーツも仕事も同じ。

僕がインストラクターとしてスイッチが入ったのは20歳の時でした。

☆辞めるのは簡単

今までやってきたスポーツや仕事など、精神的に追い込まれた時に辞めたいと思っただけのことではありませんか？僕はどの分野でも何度も辞めたいと思わせる出来事がありました。そんな時に自分の気持ちを天秤にかけられます。

『本当に辞めてもいいのか辞めてはいけないものなのか。必要ないものなのか、逃げているだけではないのか。』

過去、極限に立たされた例をいくつか紹介します。

時は通り、小学4年生の選手コース時代。練習の休みは週に一度だけ。日曜日は朝7時からスタート。その練習内容は一瞬の気の緩みも与えてくれないほど厳しいものでした。競泳の場合は他のスポーツとは違い、全てタイムを計られている為、コンマ1秒まで見られているのです。タイムが遅かったり、やる気がない態度を見せると、当時は漫才のツツコミのようにスリッパで頭を叩かれるなどが日常茶飯事でした。練習が厳しくて泣いている子もいました。一回の練習5000メートル以上。

スポーツは趣味としてやるとすごく楽しいものですが、本気で夢に向かって目指すレベルになると苦痛な思いばかり。『1の感動に対して万の我慢』と言えるくらい過酷。

スポーツが大好きだった僕は学校の授業が始まる前にグラウンドで遊び、中間休みになるとまたグラウンドで遊び、昼休みになると更にグラウンドで遊び、放課後も最終ギリギリまでグラウンドで遊ぶすごく活発な少年でした。ドッジボールやバスケットボールなどが大好きでした。

下校の音楽がグラウンドに流れると友達はみんな家に帰宅。その後、僕はスイミングスクールへ行き、地獄の練習が待っている。友達がみんな普通に家に帰っていくのが、ずっと羨ましかったのを覚えています。何で自分だけ苦しいものを選んでいるのだろうか。

ある日曜日の朝、9時に練習が終わり帰宅すると休日の為に部屋で兄が寝ていました。

疲れ果ててクタクタの状態の僕が、休暇をとっている兄を見て、

『普通はこうやって日曜日は休めるのに・・・』

と思っていると寝起きの兄と偶然に目が合い、思わず愚痴をこぼしてしまいました。

『まだ寝てんのか！兄ちゃんはええなあ。日曜日ゆっくり休めて。』

すると兄が言った言葉が、

『嫌やったら水泳を辞めたらええやん！』

僕はこの言葉に対し、返す言葉を失いました。

苦しい気持ち、弱い自分の気持ちを兄に対して言うのは間違ってる。『辞める』という言葉を突き付けられ、今自分は何の為に日々の苦しい練習をしているのか、兄の言葉によって、もう一度、初心に戻ることが出来ました。

『俺は水泳を続ける。全国大会には必ず出場する！』

と自分の頑張っている理由、夢に向かう気持ちを再確認する出来事でした。

続いては19歳の時の出来事。自分はこのフィットネス業界の仕事が性格的に不向きと思っていたので

『辞めたい』という気持ちは常に持っていました。3・6・5日、毎日というくらい。実は、これだけでなく、誰もが経験したことがある『人間関係トラブル』。特に上司に目をつけられていて、周りと同じようにしているつもりでも自分だけ怒られたり、気の合う人同士だけの輪を作り、合わない人は話にも寄せてもらえないような、『辞めたい』と思っている気持ちに追い打ちをかける扱いをされてきました。

この時期に祖母が亡くなり、お葬式の為に3日間仕事を休ませてもらうことになり田舎に帰った時の話。大好きだった祖母が亡くなり悲しい思いをしている中、仕事の休みをもらう為にフィットネスに電話を入れました。

『祖母が亡くなって田舎に帰るので、3日間お休みいただきます。ご迷惑かけますが、よろしくお願ひします。』

祖母が亡くなったのは2日でした。2・3・4と3日間休み、5日に仕事に向かうとその上司に呼び出され、

『お前、3日から仕事に来る言うてたやろ！いいかげんなことすんな！お前のせいで周りのみんなに迷惑がかかったぞ！』

身内が亡くなり、悲しさのドン底にいる自分に対して、深く傷つく言葉でした。

この言葉を突き付けられ『辞める』という気持ちは固まりました。この次の日に周りの先輩達に自分の気持ちを伝えました。

『この仕事を今月で辞めます。あの上司の僕に対する扱いに我慢の限界を感じました。』

すると、尊敬している先輩コーチから

『他人の言葉や態度で自分の将来の道や希望を捨てていいの？本当に辞める時は自分自身のタイミングで決めた方がいい。アンタはいいものを持つてる。辞めるのはもったいない』

と自信のなかった僕に優しい言葉をかけてくれました。辞めることがほぼ固まっていた僕に『まだ続けてみよう』という気持ちと、『自分のことを認めてくれている』と思わせてくれたことが辞めるのを思いとどまる要因でした。

今も尊敬している野木コーチの愛情のある言葉。

今、思い出すと兄の言葉でも先輩の言葉でも『自分の心を動かす』ものだったように感じます。刺激の強い出来事や言葉でも、それをプラスにとるのかマイナスにとるのか、それは人それぞれの解釈の仕方

だと思えます。『辞めるのは簡単』でも我慢して、その逆境に立ち向かい、大きな山を越えた時に、自身自身の成長を感じます。

幾度も試練は訪れましたが、約20年間、前進している自分を感じています。プラスな出来事には更にエンジンがかかり、マイナスな出来事でもプラスに変換できる考え方を持っていれば、何も怖いものはありません。

極限の立場に立たされた時、一度踏み留まって悩み、的確な答えを出す。先輩や尊敬する人が周りにいるなら、同じ状況で、この場合どう考え、どう動くだろうと考えてみるのもいいかもしれませんね。

☆仲間からの刺激で初めてチャレンジしたいものが見つかる

18歳でフィットネスに入った同期のコーチは数名いました。大人の方や子供達から圧倒的な人気を得ていたのは公一くん。会員さんだけでなく、先輩コーチからも絶大な信頼を得ていました。明るくて前向きで元気いっぱい。若手でフレッシュな空気を作るすばらしいコーチでした。公一と僕の関係は同

じ高校の水泳部。高校の水泳部を引退してから同じタイミングでK S Cフィットネスクラブに入社。入社したのは同じにも関わらず、公一はどんだん頭角を現してきました。

僕たちが新人の時、尊敬しているコーチからの印象的な言葉、

『3年で3年分の経験を積む人は普通の人。1年で3年分の成長を見せてくれるコーチを目指してください』

公一はまさに、そのコーチが言っていた人物になっていました。僕は子供のレッスンを苦手なまま。少しは成人会員さんのレッスンに慣れてきたと思えるくらい。

20歳になったある日、仕事の宴会の帰り道に公一と二人で会話をするところがありました。軽くお互いにお酒がはいっている状態での会話でした。

『公一はフィットネスのコーチにピッタリやな。性格的にもすごく向いてる。レッスンを見ている子供達の人気はフィットネスで一番やわ。ただ、この2年間で俺も少しだけ自信がついたことがあるねん。それは大人のクラス。公一に勝つてるとは言い切れへんけど、1つだけでも勝てるもんがほしいねん。あ。今年の夏から新しいことを始めようと思うねん。スタジオレッスンとかどうやろう。』

公一の能力は認めつつ、全てが負けていることへのプライドは微かに残っていました。当時のKSCフィットネスクラブのアルバイトでスタジオレッスンの資格を取得している人は誰一人いませんでした。向日町でのスタジオレッスンなので、場所は小さな体育館。

泳げるのに教えるのが苦手。それなら他の角度から何かを始めて、少しでも自信に繋がればという思いでした。この心の動き、新しいことへのチャレンジは、ずっと前を走り続けてくれた公一が存在があってこそその気持ちの変化。

情熱を持って仕事をしている人が近くにいただけで大きな刺激をもらえます。『類は友を呼ぶ』の法則を活用するなら、エネルギーの集まっている場所へ自分から近づこう。僕には公一という仲間が僕に最高のパワーを与えてくれました。

この20歳からのスタジオへのチャレンジが、今まで目標を見失っていた僕に微かな光を与えてくれることになる。

17歳で競泳を引退してから3年がかりでやっと掴んだスタートラインでした。

☆スタジオインストラクター

20歳で筋力アップエクササイズ、21歳でキックボクササイズの資格を取得。両方ともスタジオプログラムなのですが、お店が古い為に小さな体育館でレッスンをしていました。この頃から200店舗以上あるKSCフィットネスクラブが全国的に店のレベルを差別化する為に星の数でランク分けを始めました。一ツ星から五ツ星まで。

KSC向日町はマシンジムなし、スタジオ施設なし、お風呂なし、サウナなし、築35年。主にプールに力を入れているお店でした。京都は6店舗ありましたが、言わずしてわかるようにKSC向日町は一ツ星。

資格を取得するまでの期間は約3ヶ月。筋力アップエクササイズは指導をしながら自分も動かないといけないので、バーベルとウエイトは家に持って帰り、自宅で汗をかきながらトレーニング。これがかなりハードでした。

翌年のキックボクササイズは自宅で練習するほどのスペースがなかったので、フィットネス営業終了後、夜11時か社員の方が帰るギリギリまで毎日トレーニングをしました。キックボクササイズに関して

はフォームが重要で、試験の時の判定に大きく響くようでした。僕のとった行動はビデオカメラを設置して自分を撮影し、どこが悪いのか、左右対称の動きになっているか、正確に動いているのかなど、細かくチェックしては次の日に修正し、更に撮影。これを一カ月続け、合格率2割と言われていた試験に一発で合格しました。体重はこの期間だけで8^{k g}減。

スタジオインストラクターの資格を取得し、レッスンをスタートし始めたことですごく夢中に努力するようになり、これがきっかけで少しずつ自信がつき、

『このスタジオエクササイズは自分にピッタリ。誰にも負けないレッスンがしたい。向日町はスタジオ施設がなく体育館やけど、絶対に他の店のインストラクターには負けたくない。』

と思えるようになりました。

この頃、自分のレッスンを研究するだけでは刺激が足りないと思い、伏見や烏丸などスタジオ施設のあるフィットネスクラブに自主的に勉強をさせてもらいによく行っていました。

他のインストラクターはどんなレッスンをしているんだろう。

・最初のあいさつ

・正確なフォーム

- ・ 会員さんへの指導の仕方
- ・ パフォーマンス
- ・ 大勢いる会員さんの引き付け方
- ・ 指示出しのタイミング
- ・ 最後のあいさつ

など、新鮮な場所に行くことによって、自分のレッスンを分析できます。向日町では少し慣れてきたことで、レッススが雑になってきたかもしれない。

そこでのインパクトのある出会いは誠人インストラクター。レッスンの全てがすばらしく、この人をそのままコピーしたいと思えるくらいの輝いた人でした。

当時、僕は21歳。誠人さんは24歳。貫禄はバリバリで超ベテランインストラクター。年が3歳しか変わらないのにこのレッスンは差がありすぎ、と圧倒されるくらいの魅力を持っていました。僕はこの後、数年間は誠人さんの影を追い続けていました。

初めて会った店はKSC鳥丸、

『今日はよろしく願います。レッスン勉強させていただきます。』
とあいさつに行くと、

『俺は週に2度だけ烏丸に来ているけど、所属店舗は伏見やで。よかつたら伏見の方にも遊びにおいでよ。』

と行っていただき、伏見にも顔を出しに行くようになりました。

KSC伏見店は三ツ星。マシンジム、スタジオ、プール、お風呂などが完備されており、比較的新しいお店。店のキレイさには少し嫉妬しつつ、

『俺は店には恵まれているわけではないけど、レッスンは一流を目指したい。誠人さんのレッスンを目標にしつつ、向日町でいいレッスンをしよう。』

と熱く闘志を燃やしていました。

この頃は大学4年生でした。周りは就職活動がスタートしていましたが、ちょうどこの時期は自分の変化を感じ始めた頃で、

『今、この業界を辞めてしまうと元の消極的な自分に戻ってしまうんじゃないか』

という思いから、大学卒業後もフィットネス業界に残ることを決めました。正に一番の理由は『自分の変化。もっと俺は変われる』という思いから。

このスタジオインストラクターがきっかけで自信がつき、その数年後『七ツ星インストラクター』と言われる存在へと変化していく。

☆満足は最大の敵

22歳、大学4年生の終盤になり、このままフィットネスのインストラクターを続けようと思つていました。最初の頃を思い返すと『続けよう』と思えることだけでも進歩だと思えます。毎日辞めたいと思つていたのが嘘みたいです。

この頃は、子供のレッスンにも少し慣れ始め、成人コースのレッスンも落ち着いて指導が出来るようになり、スタジオプログラムに関してはずごく自信が付き、自分的にも全てが大きく成長できたように感じました。古いお店だと思つていたKSC向日町にも古いなりの良さがあり、会員数も少ないのでファミリーのようにみんなが仲良く、レッスン中でも雑談を話せるくらいまで余裕が持てるようになりました。

苦手なことも乗り越え、克服できたかのように見えたのですが、心の奥でまだ満足出来ない自分がいました。

- ・ 小さい世界での満足になっていないか
- ・ いつも見慣れた会員さんの前だから出来ているのではないか

- ・参加者の全員が知らない人でもレッスンが出来るのか
- ・同じ年代の人の前でも堂々とレッスンができるのか

向日町だから出来ているという気持ちがこの4年間、頭の中にずっとありました。温かい会員さんに甘えてしまっている自分がある。この時期に強く思っていたのは、

『克服した気持ちになってはいけない』

大学卒業間近に公一と将来について話をしました。公一は卒業後に某フィットネスクラブの正社員で内定が決まっていました。この時に公一が、最後にキーワードを伝えてくれる。

『俺は4月から別のフィットネスクラブの正社員になるけど、これからも向日町だけで仕事するのは？ スタジオプログラムが大好きなんやったらスタジオのある店に行つて挑戦してみたら。』

この言葉は心に響きました。今までは大学生生活とフィットネスクラブの両立。大学を卒業したら今よりも甘い環境になる。同期でKSCフィットネスクラブに入社したメンバーが、卒業と同時にそれぞれ別の道に行く。その中で自分だけぬるい環境のままはダメだと気づかせてくれたのが、公一からの言葉

でした。

公一からのキーワードで一番に頭をよぎったのは誠人さんのいるKSC伏見。今まで自分が小規模でレッスンをしてきて、苦手なことを克服したと思いきや、こんでいた気持ちを、もう一度リセットさせて、新しい環境に身を置くことをこの日に決断しました。

そこには新しい従業員との出会い、新しい会員さんとの出会い、初めて経験するスタジオ設備でのレッスンがあります。不安な気持ちは1ミリたりともなく、公一からのアドバイスの翌日に伏見へ行き、自分の情熱を伝えるに行きました。

☆自分の力を試しに新天地へ

『善は急げ』

公一との会話の日にKSC伏見にアポを取り、翌日に情熱を伝えるに行きました。

『筋力アップエクササイズとキックボクササイズの資格は持っています。次のスケジュール変更の時にレッスンをすれば1本でもいいので入れてほしいです。それと向日町にはマシンジムがないので、

マシンスタッフの経験もさせてください。レッスンには自信があります。』

当時は茶髪のツンツン頭。後に周りのスタッフは『伏見を乗っ取りに来た』との印象だったみたいですが、僕としては謙虚にしていたつもりです。

他店のインストラクターが伏見に来るということが珍しかったようですが、僕がこの時期に抱いていたのは、

『古いお店から来たスタッフ。所詮、体育館でのレッスンしか経験がない。など舐められたくない。自分は向日町の看板を背負って伏見に行く。これで、もし自分が伏見で全く人気が出なかつたら向日町のレベルはそんなものかと思われる。必ず結果を出す。』

この信念を強く持っていました。

それはさておき、実はこの動き、会社が繋がっていないながら向日町へは事後報告。

翌日、向日町に戻り、

『・・・・という経緯で向日町と伏見の両方でレッスンをすることになりました。』

すると、当時の向日町のマネージャーに激怒され、

『伏見に行くことは認められへん。物事を運ぶのに順序があるやろ。この話は支配人同士の話し合いで進めていくもの。勝手に伏見に行つて話をしてくるのは筋違いや。そんな勝手なことを言うんやつたら向日町を辞めて伏見に行つたらええ』

この言葉に対し、僕は大学卒業から新しいことにチャレンジしたいし、新しい刺激を受けたい。自分の指導が向日町だけでなく、他の店舗でも通用するのか確かめたいという思いが強かった。それに、先回りして勝手に伏見へ行つたのは僕の作戦でした。向日町のマネージャーに、先に伏見へ行きたい気持ちを伝えてしまうと話がここで止まるし、やりたいことが実現しないだろうと。向日町としては戦力のあるインストラクターを手放したくないということです。

向日町の店舗の気持ちも理解した上で僕が思っていたのは、

『会社の為に自分を犠牲にしたくない。もつと新しいことにチャレンジしたい。』

その気持ちを強く持っていたので、

『もし、向日町が僕を必要としないのであれば、辞めさせてもらいます。』

と答えました。その自分の情熱はマネージャーに伝わり、向日町を続行しつつ、2003年3月からKSC伏見でのデビューが決まる。

最初の半年は週に1本。1年かけて週に2本。1年半で週に3本とレッスンの数は徐々に増えていきました。ただ、人気インストラクターと言えるほどではなく、どんなレッスンをしていきたいのか、自分の理想像を悩みながら考え、レッスンをこなしていました。

ある日、伏見のマネージャーに屈辱的な言葉を言われたことがあります。

『向日町から来て、伏見でのスタジオレッスンを盛り上げていきたい。って、やる気はすぐくあつたのに、今は全然勢いがいいな。』

殻を破れない自分に気づいてただけに、この言葉はショックでした。

当時23歳だった僕は、どうしたら自分は売れるのかを真剣に考えていました。

- ・レッスンの質を上げる
- ・魅力のあるインストラクターとは
- ・人が集まりやすい時間はいつだろう
- ・自分の売りは何？

人前で緊張するのは、この頃まだ残っていました。伏見に来たのはいいけど、自分はこれからどうやって結果を出せばいいのか。

新天地、伏見に来て1年半、僕自身の結果が出せていないものの、人気の先輩インストラクターの方達を観察して様々なことに気付く。

23歳の頃に『人気の法則』が徐々に見つかり始めました。

☆人気インストラクターになることを受け入れる

人と同じが落ち着くという考え方は日本人の典型的なパターン。100人中99人が同じ方向を向いていたから、そっちが正解なのかと思ってしまうのは無理はない。ただ、それが100%正解かどうかは分からない。

船に火災が発生し、乗客を海へ飛び込ませる方法を例に挙げると、それぞれの国の特徴があるようです。

イギリス人『こういう時、ジェントルマンは飛び込みます。』

ドイツ人『規則ですから、飛んでください。』
アメリカ人『ここで飛んだら英雄です。』
イタリア人『今飛んだら女性にモテますよ。』

日本人はというと、『みんな飛んでいます。』

皆さんはどうでしょうか。この話を聞くとすごく情けない人種なのかと感じてしまいます。この話の印象は、自分の意思を持っているかどうか。他人の考え、みんなの考えではなく、自分の考えや意思。当然、周りからの助言はあるかと思いますが、最終的に決めるのは自分です。

フィットネス業界での話に戻りますが、ダントツで目立ったインストラクターになりたいと思うなら、ちよつと頑張ってみようではなく、自分が特別な存在だと受け入れることが必要。それが出来る人と出来ない人で、フィットネスでの経験値や出来事、周りの評価が大きく変わります。

『出る杭は打たれる』という言葉がありますが、中途半端に頑張ると、周りから『勘違いしてる』とか

『自信過剰』といった批判を浴びるようになります。

中途半端にするならやらない方がいい。

『ちよつとやってみよう』と『本気でチャレンジしよう』とでは得るものが何倍も違います。前進している人はいつまでも同じ悩みを抱えず、次の目標に向かって突き進みます。同じ問題をいつまでも持っているのは成長していない証拠。問題を解決してこそ前に進みます。

それに対し、『出過ぎた杭は打たれない』ように、本気でチャレンジできる人は自分の殻を破り、周りのペースに巻き込まれず、自分のペースでレッスンが出来ている人。

そして何よりも、

『自分が人気で当然』

と思えている人です。人気インストラクターは、なぜ自分が人気なのかをよく分かっています。普通に仕事をこなしている人は、なぜ自分は人気が出ないのか分かっていない人。

『人気を出すためにどんなことをしましたか？』

と、人気インストラクターに質問すると、止まらないくらい多くの返事が返ってきます。ノウハウは人それぞれですが、人気になる為に色々な発想が思い付き、行動に移して結果に結び付けるからです。まぐれではなく、計画的に結果を出しているのです。

22歳、新天地の伏見にデビューした頃、自分は新しい会員さん達の前で堂々とレッスンが出来るのか不安な気持ちでいっぱいでした。レッスンの日はいつも1時間前には出勤してレッスンの準備をしました。何を準備していたかというと、緊張から解放される為に心を落ち着かせることだけ。

・ スタッフルームからマシンジムへの扉を開ける気持ちの切り替え

・ 最初のあいさつ

・ レッスンの流れ

・ 途中の雑談

・ レッスンの締めくくり

・ 次回のレッスンにもまた入りたいと思えるメッセージ

など、1年以上毎日シミュレーションしていました。準備をすればするほど心が落ち着くからです。まだ花が咲いていない自分に出来ることは『人気になった自分をイメージすること』。マインドコントロールをするのに、ブツブツ呟いていた時期もありました。

暗闇と光の境目にいたこの頃、それを乗り越えて次のステージに行っている先輩達の背中を追いつつ、模索しながら努力していました。

ここで影響力のあった先輩を少し紹介します。

☆やり方は必ずある

なぜ人気なのか、大勢の人をどうやって引き付けているのか、ファンとはどんなものかなど、影響力のある先輩達をずっと観察していました。きっと人が気付かない秘密を知っている。先輩達と比較し、自分は何を売りにしていけばいいのか。

伏見は向日町と比べてレッスン人数が多く、1つのレッスンに3倍以上の会員さんが参加されます。多いときは後ろの会員さんが見えないくらい。

当時のKSCフィットネスクラブは店舗間でのインストラクター同士の競争が激しかったです。その理由は会員さんがどの店にも行ける自由な制度があり、有名インストラクターのところへ人が集中する現象が起きていた為。関西に50店舗以上あるKSCフィットネスクラブにそれぞれ人気インストラクターがいて、20歳代の情熱のあるインストラクターが各店舗にいました。

その中でも伏見は特に活気付いていて、

『フィットネス業界はエアロやヨガがレッスンの大半を占めている。これからKSCが目指しているのは俺たちがやっているマーシャル系のプログラムや。エアロやヨガに負けてたらあかん。もっともっ

と盛り上げていこう。』

と先輩インストラクターが情熱を語ってくれる。

『烏丸が最近盛り上がってるらしい。一度、どんなインストラクターか見に行こう。』
と5人くらいで視察に行ったり。

各店舗のインストラクターが、自分のレッスンが一番人気と豪語していた時期でした。

『伏見で看板インストラクターは誰？』という話になると決まった人の名前が挙がってくる。その人からは不安を感じさせない絶対的な自信を感じていました。

彼もまた信念を持っていて、

『何をやるにもやり方は必ずある。』

と常に新しいことにチャレンジし続け結果を出していました。その言葉には『できるに決まっている』という裏付けさえ感じました。出来ることを考え行動に移すと徐々に形になってくる。出来ないことを考えるとキリがない。出来ないことをイメージすると意味のないことが無限に出てきてしまいます。そ

の先に達成はありません。

成功法則はスポーツにしろ、仕事にしろ、勉強にしろ、共通した考え方があります。

それは、『自分に出来ることを信じて努力し続けること』

ゴールに辿りついて、周りから祝福を受けて喜んでいる自分がイメージ出来るなら、それを絶対に実現したいと思えるのではないのでしょうか。

☆すごいと自慢は紙一重

人にモノを伝えるのにはタイミングがあります。伝わるタイミングと伝わらないタイミング。これがコミュニケーションの中で読めるかがポイント。いつ何を伝えたいのか、相手の『心が開く瞬間』が分かる人は言いたいことが伝わります。

皆さんは映画のパンフレットを買うとしたら、どのタイミングで買うでしょうか。

代表的な映画で僕が印象に残っているのは、有名な作品『タイタニック』。映画を見て感動して涙を流

したのは、僕はこの映画が初めてでした。涙を流すのが恥ずかしいという感情を超えて涙が出たのを覚えてます。この映画は最高の作品だと感じ、パンフレットがほしいと思えるのは、一般的に鑑賞した直後です。感動した映画のパンフレットを見て、もう一度振り返りたいとか、思い出として家に置いておきたいと感じるのは、鑑賞直後のタイミングが大半だと思います。

一週間後に営業で『タイタニックのパンフレットいりませんか？』と来られてもタイミングがずれている為、欲しいと思わないですよ。10年前に感動した映画のパンフレット、今いりますか？絶対いらないです。

人気インストラクターはこのタイミングを理解し、会話の中でどの話の流れでどんな話を入れたいのかまで読めています。

自分に起こったすごい出来事を伝えたい場合、『すごい』と感じてくれる人もいれば『自慢してる』と捉えられてしまうこともあります。これは『話の内容』ではなく、『伝え方』に秘密があります。同じ話をしていくのに人によっては伝わり方が全然違います。物を勧めてもらう場合でも、今まで興味がなかった物を『欲しい』と思わせてくれる話術を持っている人もいます。

僕は同じKSCフィットネスクラブにいる先輩が、なぜ人気なのかをよく観察していました。会員さ

ん達に『あの人はすごい』『すばらしい』などと言わせる要因は何なのか。見方を変えれば自慢とも取れる話の内容、それでも会員さんの心には届いている。

この頃、僕は人気のノウハウを模索し続けていました。すると、伝えたいことが伝わるタイミングが見つかってくる。ここで気付いた最大のポイントは、

『すごいと自慢は紙一重』だということ。

この絶妙な伝え方に人気が出るか出ないかを分けていると言っても過言ではありません。

僕はレッスンをしている信頼関係を一番大切にしています。うまく教えるとか、カリスマ性があるとか、魅力があるといったことは二の次。一番大切なことは信頼関係。プロフィールを伝える時、自分はどういう人物であるかをどう伝えるか、これがキーポイントになります。プロフィールの時間が『このインストラクターのレッスンを受け続けたい』と思っただくチャンスだとも言えます。ここで大切なポイントは『自分の人生をストーリー化して伝える』こと。更に『将来の夢を明確に』伝え、本当にそれを目指しているのか。その目指し続けている姿を見て信頼関係が生まれるのではないのでしょうか。

『やれば出来る』という言葉は『やっている人』がいうからインパクトがあります。

僕は先輩インストラクターの背中を見て育ってきました。理想のインストラクター像を描いていた頃、人気のインストラクターの方達は会員さんに対する自己アピールが絶妙にうまかったです。その自己表現力は『すごい』と思わせるものでした。その理由は、彼らが情熱と夢を持っていたから出せていたものだと思います。

☆メンタルトレーニング

23歳になってもまだ人気のないインストラクターのままでした。人気は出したいけど出せない。まだ緊張している自分がいる。今日はレッスンの中で笑いをとろうと狙っていても緊張している自分が出てしまい予定通りにいかない。

プログラムの新しい曲と動きの更新セミナーがあった数日後、
新曲を導入する時期に先輩から、

『曲と振り付け完璧に覚えた？』

と聞かれた時に、

『覚えたことは覚えたんですけど、緊張します。』

と言うと、

『お前は、まだそこか。』

と言われました。次のステージにいるインストラクターは、見ているところが違うと感じた言葉でした。すでに人気が出ている先輩から言わせると、

『俺はお前が経験したことは全て乗り越えてきた。お前はまだまだ未熟や。早く俺のどこまで上がったかい。』

と心の声が聞こえます。

オリンピックのメダリストが出演しているテレビ番組を見ていると、

『試合の前にどんなことを考えますか？』

という質問に対して、ほとんどの選手が、

『表彰台に立って首にメダルをかけてもらって喜んでいる自分をイメージしています。』

メダルトレーニングのポイントは、深くイメージした時に出てくる『感情』が大切だと言われていきます。イメージの中でその感情に触れた時に実現できる流れが出来るそうです。自分の感情だけでなく、

周りで起こる出来事も変わってきます。

『思考は現実になる』ということです。

メンタルトレーニングが世に広まり始めたのは、オリンピックのアーチェリーの選手からでした。その選手はオリンピックのアメリカ選考会では満点に近い記録を出し、アメリカ選手代表としてオリンピックに出場。彼はオリンピックの予選でも最高の記録を出し、決勝へ進む。最後の決勝の舞台で、今までパーフェクトに近かったにもかかわらず、コントロールが乱れ、金メダルを獲得できなかつた。技術的には金メダルを獲得できるレベルでありながら、最後の大舞台で結果が出せなかつたのは精神面に問題があると彼は考え、4年後のオリンピックを目指さずにオリンピック選手の専属トレーナーの道を選ぶ。その後は、自分の意識をどのようにコントロールすれば最高の結果が出せるのかについて『メンタルトレーニング』の研究を始める。彼がトレーナーに転向して4年後のオリンピックでは、代表選手のサポートに回り、その年のオリンピックでは、メダルの数が過去最高の記録を出す。

その後、『メンタルトレーニング』はビジネスにも影響を与え『メンタルマネージメント』が出来る。

スポーツも仕事も考え方は同じだということです。

僕はスタジオレッスンが好きではありながら人前に出るのは苦手。それを少しでも楽にする為にはレッスンの準備を必要以上にするしかありませんでした。1時間のレッスンに対して丸1時間曲を聞き、シミュレーションをする。すると、どのタイミングでどんな感情になるということまで感じるようになりました。

☆レッスンへのこだわり

KSC伏見へのデビューから1年半が経った頃、マネージャーが転勤になり、新しいマネージャーが伏見へやってきました。そのマネージャーの考え方は、

『レッスンはやる気のある人がやればいい。』
というものでした。

僕はこの頃、どこかで爆発的に人気を出す機会を狙っていました。狙いは日曜日の昼の時間。そのの枠が取れば伏見店での知名度が上がるだろうと睨んでいたのです。その時間にレッスンをしている5つ年上のインストラクター（社員さん）に、

『日曜の枠、僕に譲ってもらえないですか？』

と聞くと、

『俺のあの日曜の枠は、楽しんでレッスンやってるから譲られへんわ。』

と断りの返事が返ってきました。なかなか自分への流れがやってこない。

マネージャーが転勤してきて間もない頃、僕の担当している『ダンベル体操』にレッスン体験で入ってくれました。そのレッスンのアフターで、

『どこか他にレッスン増やしたいところある？』

と希望を聞いていたので、すかさず自分の希望を言いました。

『社員さんが担当している日曜日の枠が欲しいです。』

狙い通り翌月からレッスン枠をいただきました。自己主張をどんどん出していかないと受け身ばかり

では道は開けていきません。マネージャーから見ても、キャリアのある社員さんか若手の僕とどちらがいいか天秤にかけた時、自分の情熱が勝ったように感じました。この強引とも取れる自己主張がキーポイントとなり流れが変わる。上司からの『やってみたい？』という言葉を待っていたら、いつまで経っても新しい出来事はやってきません。行動はいつも自分から。

23歳の夏からインストラクターとしての快進撃が始まる。

伏見店がオープンしてから数年間、どのインストラクターが担当しても平均30名ほどしか参加人数がいなかった時間帯が、自分が担当した月から2週間で80名のMAX人数に増え、伏見での人気インストラクターの仲間入りを果たしました。

その後は、インストラクターの入れ替わりもあり、月曜日、土曜日とレッスン枠が広がりました。土、日、月と全て10名近くの参加人数になり、レッスンスタート前には、スタジオから階段上まで長蛇の列が続き、ロッカールームまで人が並ぶほどの人気インストラクターへと成長していきました。24歳で伏見店の看板インストラクターになる。

『常にレベルの高いレッスンを』と心掛け、現状に満足せず、相変わらず毎日1時間前には店に入り、イメージトレーニングやウォームアップをしていました。この準備は常にかけていないと落ち着かない

ままでした。

フィットネス業界でいうと『レッスンも一つの商品』。

インストラクター仲間と話すときに、

『一流ブランドを目指していこう。』

とよく語っていました。夢は大きく持つことでアクションも大きくなります。すると、自分の意識レベルが上がっていくことと実績を上げていくことで、今までの会員さんからの対応や、スタッフからの自分へのイメージも変わり始めました。

周りからよく言われたのは、

『ファンがすごく多いなあ』という言葉でした。

僕はこの言葉が妙に引っかかり、心の中で『芸能人でもないのに、ファンは言いすぎや』と思っていました。『ファン』という言い方が嫌だとも思っていました。

『レッスンに参加してくれている会員さんたちは、自分のレッスンが好きな人たち』と思ったかった

からだと思います。今まで、よりいいレッスンをしたいということにこだわってきただけに、脚光を浴びてほしいのは『レッスンの質』。自分が言ってもらってうれしいのは、

『レッスンをすごくいい』『レッスンがわかりやすい』と言った言葉。

この表現の違いは、人気にかかわる仕事をしている人でこだわる人はたくさんいるのではないでしょう。例えば、お笑い芸人。

『面白い芸人を目指している』にもかかわらず、『男前』とか『おしゃれ』で人気が出てしまうと、目指しているところが違うから不満に感じるだろうと思います。

『俺たちが目指しているのは面白い芸人だ。』

『ファン』としてのカテゴリーに入ってしまうと面白くなくても着いて来てくれるようになる。そうすると自分に対しての甘えが出てしまう訳です。本当に見てほしいのは『面白さ』。ファンに甘えてしまうと、心の軸がブレてしまい、どんどん品質が落ちていきます。

インストラクターとしての自分の理想像と、現状の人気の出し方が異なれば『何か違う』と感じてしまいます。僕たちも会員さんの優しさに甘えてはいけません。常に悩みながらも向上心を持ち続けること

で新鮮さが伝わるのではないでしょうか。

☆脳の錯覚

向日町ではキッズスイミングと成人スイミング、伏見ではキッズスイミングとスタジオプログラムをしていました。2店舗、同時の過密スケジュール。

17歳まで競泳選手、18歳からインストラクター。これを分かりやすく二つに分けるとしたら『スポーツと仕事』。スポーツと仕事の最大の違いは、身体を動かすのか動かさないのかの違い。

スポーツは身体を動かさないと上達しない。どれだけ才能があっても、スポーツは身体を動かして、その痛みに耐えて努力をしないと強くなれません。僕も水泳をしていた時、選手に入る前は1000mの練習に対して、全国大会を目指す選手コースに入ると、5000mに距離が増えました。距離だけではなく、練習内容も格段にレベルが上がりました。練習をせずに全国大会に出場するといったことは聞いたことはありません。

しかし、ビジネスになるとアイデア、行動の仕方、要領の良さ、計画性などで結果を出すことが可能です。それは自分の心とどのようにお付き合いをするかがポイントです。

代表的なものを2つ挙げると、まず『脳は具体的にイメージしたことは経験したものだ』と受け取る』ということ。もう一つは、『脳は主語を認識しない』というもの。

これを具体的に説明していきましょう。

まずは『脳は具体的にイメージしたものを経験したものだ』と受け取る』に関して説明します。僕はスタジオインストラクターですが、1回のレッスンをするのに、レッスンの様子、盛り上げ方、動きの指示だし、パフォーマンスなどを何回も何回もイメージしてきました。これをする事で緊張がほぐれて落ち着くだけでなく、レッスンの流れが格段によくになります。

- ・レッスンに入ったことのない方への声かけ
- ・レッスン前にスポットライトだけにして会員さんの気持ちを落ち着かせる
- ・ウォームアップの時に電気をONにして明るくなると同時にカッコいい曲でレッスンをスタートさせる

- ・ ビジュアルの注目のさせ方
- ・ 会員さんへのモチベーションが上がる言葉

- ・ どこをピークに持っていくか

- ・ 最後の締めくくりの言葉

など、レッスンの流れを丸1時間シミュレーションします。安易に準備するのと、しっかりと時間をかけて準備をするのとレッスンの出来は全然違います。3回目のレッスンで完璧なレッスンをしたいなら、50回の具体的なイメージトレーニングをする。すると3回目でありながら、レッスンの出来栄は完璧。意識の高いインストラクターは、このように『脳に経験した』と思込ませて質の高いレッスンを提供しています。

2つ目の『脳は主語を認識しない』とは、

『あなた美人ですね』とか『あなたバカね』の主語の部分だけを認識しないということです。この場合は『あなた』が主語になるので、『美人ですね』と『バカ』を脳は受け取る訳です。脳はすごく単純です。これをレッスンの中でどのように利用すればいいのか。人に対して批判的な言葉ばかりを言っている人は自分のことを批判しているのと同じです。

『あの人のここがダメだ』

『あなたのダンスは下手ね』

『あなた勉強が全然ダメだね』

これらの全ての主語を取り出し、自分が言われていると脳が受け取った場合、どんな気持ちになるでしょうか。全て自分で自分のことを言っていることになります。

『あなたのことが嫌い。』

怒るような言動を笑いながら言うことはできません。

『このお花、すごくきれい。』

相手を褒めることを言いながら怒ることはできません。

脳は正直で主語を抜いた感情だけを受け取り、表情までも作ります。自分の言葉を誰よりもしっかりと受け取っているのは自分です。小声でも自分には必ず聞こえます。

18歳からキッズのスイミングコーチになり6年ほど経ちましたが、今までずっと、子供達にうまくな
ってほしいという強い気持ちで裏目に出てしまっていたように感じました。

それは、

『どうして出来ないの?』とか『もっとこうしないとダメでしょ?』といった悪い面を見つけること
で、子供に対して注意や怒る言葉が、全て自分に言っているように脳が受け取っていたから。これを境
にアドバイスを言う前に子供達を褒めることを徹底的にするようになりました。すると、子供達に水泳
を教えるという前に一人一人の気持ちまで分かるようになり、だんだんキッズのレッスンが好きになっ
てきました。もともと苦手だったキッズスイミングも、自分の気持ちとどのように付き合っていくかが
重要です。

子育てについて見ても、『子供は褒めて育てよう』という言葉の背景には、子供の心理だけでなく、親
の心理も含めた言葉なのではないでしょうか。

☆信念を持つ

教育というものは昔と今では大きく変わってきています。学校の先生を例に挙げると30年前と現在とは、先生の影響力や貰禄などが大きく違います。昔であれば、

- ・ 先生は間違っていることは言わない
 - ・ 先生は運動神経がいい
 - ・ 何十人子供達がいても堂々としている
 - ・ 分かりやすく表現すると『強い存在』でした。それが今では、
 - ・ 保護者を敵に回してはいけない
 - ・ 子供達が傷つかないように言葉で接しよう
 - ・ 怪我をさせてはいけない
- など、とにかく教育のやり方が消極的。今、信念を持って強気で正義感のある先生は世の中にどれくらいいるでしょうか。

僕がキッズのレッスンで一番に目標にしていたのは、以前にも紹介した天野コーチ。天野コーチは僕

の17歳年上で、昔ながらの指導の仕方をするコーチでした。こんな影響力、貫禄のあるコーチになりた
いと思わせてくれるコーチでした。間違っていることに対しては、子供であろうとコーチ同士であらう
と自分の信念を通すかっこいい人。

天野伝説はたくさんあるのですが、一つだけ紹介します。

天野コーチが20歳代の頃、車でドライブをしている時に後ろから車に追突されて事故にありました。

天野コーチは被害者側。とりあえず、警察を呼んで事情を説明することに。

この時に来た警察官が天野コーチに対して、

『お前は前の車に乗っていて、車は動いてなかったんか？』

とタメグチで問いかける上に被害者側でありながら『お前扱い』された天野コーチは、その瞬間ブチ
切れて、その警察官の首根っこを掴み、『どんな教育受けとんじゃ！』と言って警察官を警察署へ連れて
いったそうです。

そんな正義感の強い天野コーチ。

ある日、現場のコーチと管理職の社員のコーチとの、今後のレッスンの方向性を話し合う時にトラブルがありました。上司と部下の関係であれば、上司が間違っている選択をしていても部下は、指示に従わないといけない。組織とはそういうもの。天野コーチは自分のこだわりで管理職につかずに、現場のレッスンをしていました。納得のいかない方向性で指導を何カ月もしていて、天野コーチが10人ほどのミーティングでどうとう激怒する。

『お前らはどんなレッスンをしていきたいんや！自分が正しいと思ったことをやっていけ！タヌキが「このおまんじゅうおいしいから一つ食べませんか？」って言うてきても、それが泥まんじゅうやと気付かなあかん！気付かずにその泥まんじゅうをずっと食べ続けてたらあかんぞ！しかも、その泥まんじゅうをおいしそうに食べるな！』

と面白そうな話でありながら真髓をついている、天野コーチの情熱に驚きました。何が正解で何が間違っているというのを見極める力も必要。自分がどうなっていきたいのか、他人に振り回されているばかりの人生になっていないか、というものを感じさせられた尊敬する天野コーチの話でした。

☆一番のマニアになる

『マニア』とは一般的に『オタク』のことを意味している。ゲームオタク、スポーツオタク、漫画オタクなどなど。『オタク』だけ言葉で聞くと気持ち悪い印象があるかもしれませんが、何かにはまり込んでいることを『オタク』と言いますが、プロスポーツ選手や研究者、ビジネスなど、成功している人は一流の『オタク』と言えます。

フィットネスインストラクターとしてデビューした時、いわゆる見習い時代は、案外『オタク度』が会員さんに負けていることが多いです。マシンジムのインストラクターとして現場に立っていても会員さんの中にボディビルダーがいたり、トライアスロン選手がいたり、格闘家がいたりします。全てを一流の知識で準備することはなかなか難しいことですが、話についていけるように勉強を続けることがインストラクターには必要です。

僕がやっていたスタジオインストラクターも、初めの頃は会員さんの方が曲のことや動き方、更に他店の情報までよく知っていました。中には、会員さんの方から、

『君まだまだやね。もっとこうした方がいいよ。』

と言われることも少なくありません。その言葉に対してインストラクター側がどのように感じるかが感性を問われているところです。会員さんの言葉で心がフラフラ動いてしまったり、気持ちが悪くてもいいということもあります。学生時代は、先生の方が年が上。しかし、フィットネス業界は大半の会員さんが自分より年上です。レッスンを引つ張っていく上で、僕が目指すべきことはスタジオに関して、誰よりも詳しくなること。

僕が最初に動いたのは、過去10年間スタジオプログラムで使われていた曲を先輩インストラクターから借りて、全ての曲と動きを覚えました。過去10年の曲数は約800曲。どの曲が人気で、どの曲が人気がないか。自分はどの曲がいいと感じたかなど、自分なりに全てを振り分ける作業をしました。バリエーションが広がれば広がるほど、徐々にキャリアのあるインストラクターへと認めてもらえるようになってきました。

先生になる為には生徒の10倍以上の知識が必要とよくいいます。それくらいないと教えることが出来ないし伝わらない。そのスタジオプログラムが人気で、会員さんから『大好きなプログラムだ』と支持していたかどうかになる為には、自分自身が『一番のマニアになる』ことがキーポイントだと言えます。

会員さんからの情報は無限にあります。『この曲の原曲CDを持っています』とか、『大阪のインストラクターに超人気な人がいる』など。自分以外の人気インストラクターの話になると、いちいち反応してました。これは僕のプライドなのでしょう。

『自分よりも人気のインストラクターがいるなら必ず超えてやる』
という気持ちで常にいたトゲのある24歳でした。

☆人気は点数と同じ

向日町時代から参加人数にはこだわっていません。家庭教師やパーソナルトレーニングとなると人数が少ないに越したことはないですが、スタジオプログラムに関しては曲とマイクがある為、安全性が保たれていけば、多くの人数を同時に指導できることが可能です。フィットネスクラブによってはインストラクター用のステージが有り、会員さんを見渡す形でレッスンを進めていける店舗もあります。ステージがあると後ろにいる方からも動きがよく分かる訳です。

とにかくこだわっていたのは参加人数。伏見で週に100本前後レッスンがある中で、一番の集客をすることはもちろんのこと、いったい何人まで入ることが出来るのだろうかとチャレンジし続けていました。80人がギリギリと言われていましたが、もし、伏見に大きな体育館があれば、200人は参加できるだろうなど、枠を超えて『もつともつ』とイメージを大きく膨れ上がらせていました。社員の方に、

『定員枠を無くしてほしい。』

とお願ひしていた時期もありました。上限がここまでは、と決められてしまうと、それ以上のアクションが出来なくなる。枠がなければ思いつく発想は全てチャレンジすることが出来ます。まだ自分のレッスンを知らない会員さんがいれば参加してほしいと思いつける為には定員を無くす必要があります。限界を作ってしまうのはよくない。

代表的なお話が一つあります。

ノミは1mmしかない体で30cmくらいのジャンプ力があるそうです。いつもピョンピョンと飛んでいるノミの上から透明のグラスを逆さまにして被せます。するとノミはジャンプをしてはグラスに頭をぶつけ、ジャンプしてはグラスに頭をぶつけの繰り返しをします。次第にノミはグラスに頭をぶつけないように高さを調整してジャンプするようになります。しばらくしてグラスを除けるとノミは、依然飛ん

でいた高さでは飛べなくなるそうです。

上限を決めてしまうと『出来る能力がある』のに努力しなくなりそうです。しかも、それに気付かなくなるのが一番怖いことです。僕は、今のままでいいのかと立ち止って考えることがよくあります。上限を会社から決められてしまうこともありませんが、中には自分で決めてしまっていることもあります。レッスンを何気にこなしていて、特に目標もなく続けていくのは一番よくないこと。レッスンレベル10段階評価で勝手に1をつけられていたら嫌ですよね。しかし、会員さんは情熱を持っているインストラクターを見て参加してくれているのです。人気を得ているインストラクターは理由があります。

・話す内容

・曲のセンス

・動きのわかりやすさ

・立ち振る舞い

・コミュニケーション

・レッスンのユニフォーム

これらのこだわりは、集客に目を向けているインストラクターにしか気付かないポイントです。常に

意識出来ているのは目標が明確な人だけ。

僕は学生の頃、成績がオール2でしたが、全く気にしていません。なぜなら勉強の内容に興味がなかったからです。大人になって絶対に負けたくないと思うものがあるなら、プライドを持って突き進みましょう。その気持ちから新しい発想が生まれてきます。

☆肩書に甘えない

インストラクターと会員さん。この関係はフィットネスクラブだけ通用するマジック。インストラクターとしての『肩書』があつてこそレッスンは成り立っています。どこかの体育館に50人ほどの人が集まっついて、知らない人がいきなり、

『みんなでヨガやりませんか？』

とみんなを仕切り出したらビックリしますよね。服もなければシューズもない。やる気もない。何よりも『お前は何者や！』というところから始まります。

レッスンというものは、

- ・時間の指定
- ・場所の指定
- ・担当インストラクター
- ・レッスン内容
- ・服装指定

これらが全て揃っていて初めて心構えができます。全てがいきなりのスタートでは、みんなが動揺します。

そもそもフィットネスクラブに来ていただいている方々は、男女、年齢も様々、会社の社長の方もいれば様々な業種の方がいらっしやいます。インストラクターと会員さんという役割は一種のプレーで、この空間だけ通用するものでもありません。

スタッフ、インストラクター、会員さんの見分け方は簡単。ユニフォームを着ているか着ていないかの違いだけ。

僕が20歳代の前半からずっと意識しているのは、フィットネスの外にいてもインストラクターであるという自覚を持つこと。

自分の事を知らない人、会員さん以外の方が見ても、

『フィットネスのインストラクターをしてそう』

と分かってもらえる姿勢でいつもいること。逆に、

『え〜。まじでえ。全然それっぽくない!』

と言われるのは一番ショックなことです。

フィットネスの館内にいる時はインストラクターという『肩書』があるので、基本的にはスムーズに
ことが運び、レッスンも成り立ちます。ただ、これに甘えていては絶対にいけません。たまに見かけるマ
シンジムでの光景で、インストラクターとして全然風格のない男性スタッフが、スポーツマンバリバリ
の男性会員さんにマシンの使い方を教えているのを見たなら不自然に感じます。『肩書』に甘えてしまうと
そう見えてしまうことも起こります。それはインストラクターとして一番かっこ悪いことです。

常に目指すものを持つ。人は自分がこうなりたいと思ったものを目指します。究極の目標はフィット
ネスマジックが溶けてもインストラクターで居続けること。外に出ても、

『あの人、オーラがある』『あの人は何かをしている人ちゃう?』

みたいな、アバウトな感覚でも雰囲気があればいい。歩き方、立ち姿勢、話し方、それら全て、マジッ

クが溶けても出来ているかどうかが重要。なぜ、それを目指すべきなのかというと、もし、このフィットネス業界から退いて他業種の仕事に就いた時に通用しないから。

これはフィットネス業界だけでなく、他の会社でも同じことが言えます。役職に就いて人に指示する立場の人間が、貫禄も影響力もなくダラダラしていたら、誰もその人の話を聞こうと思えない。しかし、組織の場合は、上下関係がある為、役職についているだけで部下は指示に従わないといけない状況もある。この人が次のステージを目指す意識のある人であれば、『肩書』に囚われずに、自分の立場を理解し、部下に認めてもらえるように心がけるのではないのでしょうか。

僕自身が『肩書』に惑わされないように自分自身をコントロールしようと心掛けているのもあって、他人を見る時も『肩書』では見ないようにしています。支配人、マネージャー、平社員、アルバイト、インストラクター、トレーナーなど、その人自身の個性を見るようにしています。支配人でもいい加減な人もいる。平社員でもすごく真面目な人もいる。『肩書』というものは『おまけ』にすぎません。

その人自身の人間性に興味を持つことが大切ですね。

☆一人暮らしをする理由

大学時代は実家の京都から兵庫県まで電車通学していました。兵庫県で一人暮らしをしなかった理由は職場が京都にあるから。

卒業したのは22歳、それと同時に向日町と伏見の2店舗に渡るスケジュールがスタートし、23歳で伏見店トップインストラクターになる。若い頃は、誰のような人になりたいとか、この人に憧れるといった気持ちがたくさん出てきましたが、ある程度の地位になると『自分がどんなインストラクターになりたいのか』というイメージ力が、今後の成長のキーポイントになってきます。

僕はこの頃、実家に住んでいて、親に甘えている人気インストラクターってかっこ悪くない？と思うようになり、一人暮らし計画を立て始める。とりあえず、1年で100万円貯めようと決め、すぐに当時乗っていた愛車を売り、節約生活を始めました。

場所は実家と同じく京都。『自立した生活をする』といったこだわりだけで一人暮らしを始めました。当時は25万円前後の収入しかなかったので、余裕を持って一人暮らしを始めた訳ではありませんでした。

貧乏で一人暮らしのスタートをきると、全く貯金ができません。『お金がない』と情けない言葉は言いたくなかったので堂々としていました。ある意味見栄っ張りだったのでしょうか。

当時、自分が目指していたインストラクター像、

・自立している

・かっこいい

・常に夢を追っている

・誰にも負けない

・仲間がたくさんいる

・オーラがある

などなど、理想像を挙げるとキリがありません。ただ、一人暮らしにはこだわりました。将来、結婚することも考えた上での動き。自分一人の生活も出来なくて家庭を守っていくことはできません。30歳代、40歳代になって、ずっと実家暮らしで、そこからダイレクトに新婚生活をするのは難しいです。もう一つのこだわりは、20歳代前半からずっと思っていたことですが、お嫁さんになる人には働かせたくないということ。これは、働いてはいけないという意味ではなく、『自分の収入では家計がやっていけないから働いてくれ』という状況は絶対に嫌だということです。子育てだけをしていて、ずっと家の中にいて

ストレスが溜まるから働きたいと言うなら、それは自由。

なぜ、この頃からそれを明確にしていたかという点、男性は仕事だけ、女性は子育てと仕事の両立という、自分以上にしんどい思いをさせたくないという思いからでした。ある意味、昔の考え方もありません。でも亭主関白になろうとも思っていません。

理想のインストラクター像は、ただ理想の男性を目指しているのに過ぎないだけ。プライベートの自分とインストラクターの自分。これはフィットネス施設の中においても雰囲気では感じ取るのではないだろうか。

☆新たなチャレンジ 烏丸進出

向日町の看板を背負って伏見デビューを果たしてから約2年半。着実に力をつけ、伏見の誰もが認めてくれるインストラクターへと変化していきました。KSCフィットネスクラブのシステムは、会員であればどの店舗でも、料金を払えば入館できるシステムで、レッスンは大好きな人は全国各地を回る

ことも可能でした。伏見だけしか利用できないのであれば、伏見のインストラクターの話題だけで盛り上がるものの、そういう訳にはいかない。他店のインストラクターの情報まで耳に入ることもあるのです。

僕はプライドが高かっただけに、他店の情報が耳に入るたびにイライラしていました。

『俺のレッスンの方がいいに決まってる。何なら勝負してもいい。』

とまで思っていました。関西でよく名前を聞いていたのは烏丸（からすま）のインストラクター。烏丸はビジネス街で比較的、会員さんの年齢層も若い。スタジオプログラムが売りの店舗でプールがなく、新しい店舗でありながら一ツ星店舗でした。

『烏丸はものすごく盛り上がってる。人もすごく多い。』とよく耳にする。更に伏見や向日町の会員さんだけでなく、関西あちこちから会員さんが集まる超人気インストラクターがいました。この時、店舗をまたいで刺激に対して、すぐにアクションを起こしました。

それは、『烏丸に進出する』こと。』

レッスンのセミナーで、ワークショップと呼ばれるものが1年に4回、大阪のKSC守口の体育館で行われていました。インストラクター参加人数300人ほどの大規模な研修会。そこで、知っている烏丸のマネージャーに、

『夜のレッスンで空いている枠ないですか？』
と聞くと、

『金曜日の夜にある「ブラックボックス」という枠に来られますか？週替わりでインストラクターとレッスン内容を変えるレッスン枠です。』

これに対して、すかさず、

『1週目の金曜日やります。』

と答えました。これでまずは『烏丸とのパイプ』が繋がった。また向日町には事後報告。2回目の新天地でもあり、向日町からは特に注意は受けませんでした。この時の心境は2年半前に伏見デビューの感覚と似ていました。

『俺は向日町、そして伏見の看板を背負って烏丸に行く。ここで結果を出さなければ、伏見のレベルが低いと思われる。そうなってはダメだ。自分のプライドも含めて必ず名を残す。』

と闘志を燃やして烏丸進出を果たす。

『ブラックボックス』でのレッスンは月に一度だけなので3ヶ月で3度のみ。

そして3ヶ月後のK S C守口でのワークショップで烏丸のマネージャーと、これからについて話をしました。するとマネージャーの口から、

『3か月間のブラックボックスで圧倒的な集客でした。来月からブラックボックスではなく、その枠の担当をお願いできますか？』

と言われ、烏丸でのレギュラー枠を獲得しました。狙い通りに環境を作っていく為には、熱い情熱だけでなく計画性が必要です。うまく話が進み、この翌月から3店舗同時のレッスンスケジュールが始まる。

24歳で烏丸進出。烏丸はいずれにしろ盛り上がっていました。その盛り上がりは自分自身がインストラクター側に立ち、自分の目で確かめるしかありません。僕は当時から、常に新しい刺激を求めています。自分を奮い立たせる出来事は、自分から見つけに行かなければ見つかりません。その障壁を自ら作り、必ず乗り越える。烏丸の大人気インストラクターとの交流、新しいインストラクター達から受ける刺激、新しい会員さんとの出会い、全てが自分を成長させてくれるものでもありました。

☆強いから苦しい

僕はフィットネス業界だけでなく、競泳選手の時代から自分よりも何か一つでも優れているものを持っている人がいれば、『自分も出来るようになりたい』と思ってしまいうタイプでした。だからと言って、それが出来るかは別の話。年月もかかるし、行動力も必要。消極的だった頃は、なりたいたいという気持ちだけで、行動には移せずに殻にこもっているだけでした。

その自分がスタジオインストラクターになってからエンジンがかかり、プライドを強く持ち始め、『なりたいと思えるものにはなれる』と思えるようになりました。これは、周りの友達や先輩方や会員さん達のおかげで成長できたのだと思います。最初はインストラクターとして限りなく0点に近かったところから、よくここまでこれたように感じます。

18歳でフィットネス業界に入社した当時から、もっとこうなりたいと、唯一、『欲だけ』は持っていました。ただ、あまりにも理想と現実のレベルに差が有り過ぎて落ち込んでいたようにも感じます。

最近の若いインストラクターに、

『誰みたになりたい？』『どんなインストラクターを目指す？』

とよく聞きます。その答えでその子がどのラインを目指しているのかが伝わってきます。答えに対し

て『そうなんやあ』と思うだけで特にアドバイスはしません。

『そのラインがゴールで満足できるの？』

『この子の意識は高い。どんなインストラクターになるのか楽しみ。』

『自分の18歳の頃よりも能力がある。』

『キャリアも浅く出来てないのに、自信だけは持つてるなあ。』

など、人によつての印象は様々です。目標を決めるのは、そのインストラクターの個々の話です。僕が決められるものでもありません。僕も目標が定まるまで2年かかりました。こうなりたい、あんな風になりたいという気持ちは、言葉で教え込むのではなく、見て感じるもの。『百聞は一見に如かず』。僕も偉大な先輩をたくさん見てきました。徐々にその差を埋めていくことで成長している実感がありました。

今まで何人ものインストラクターやトレーナーを見てきました。気付いたことは、みんな自分が思つたものに辿り着いている。それぞれが満たされているということ。

それは10の目標を立て、10に辿り着く。10分の10で『1』。

あまり欲のない人は、3の目標を持ち、3に辿り着く。3分の3で『1』。

大きな夢を目指し、100の夢を持ち、100に辿り着く。100分の100で『1』

小さな夢を持つ、大きな夢をもつというのは他人が決めることではなく、自分で決めるもの。そして、

みんなそれぞれが満たされているということです。

『試練は、乗り越えられない人にはやってこない』言い換えると、
『試練は、乗り越えられる人にしかやってこない』ということです。

全て意味があつて、自分への課題として試練はやってきます。

それは『必ず乗り越えられる壁』として受け入れて、初めて光が見えます。『出来ない』と決めつけた地点で光は見えません。

世界水泳で北島選手が、すごく過酷な試練にぶつかっている入江選手に対して、
『強いから苦しいんだ』と伝えたそうです。

この言葉に僕は心を打たれました。北島選手が同じような試練に立ち向かい、それを乗り越切ってきたからこそ伝わる愛情のある言葉。北島選手だからこそ伝わる言葉だと思います。

答えは『1』になり、誰もが満たされている。人間は皆、平等です。しかし、その目標や夢が大きければ大きいほど試練も過酷なものになります。ワクワクするような夢がよぎった時、それを無視して今の

ままでいくのか、大きな夢を達成する為、訪れる試練に立ち向かうのか、それは自分で決めるもの。

人は産まれてくる時、

『自分が泣いていて、周りにいる人達は笑ってくれます』。

自分がこの世からいなくなる時は、大切な人達に見守られながら、

『周りで泣いてくれる人がいる中で、笑顔でこの世を去りたい』

というのが理想ですね。

☆夢から目を背けない

初めてチャレンジしたいものが見つかったのは、小学3年生の時。『全国大会ジュニアオリンピック』に出場することでした。高校野球で例えると甲子園に相当する大会。全国大会と言えば、スポーツをしている人なら誰もが最初は憧れるもの。

競泳界のジュニアオリンピックは年齢区分で制限タイムが分かれています。

Bクラス	9歳	10歳
Cクラス	11歳	12歳
Dクラス	13歳	14歳
Eクラス	15歳	16歳
Fクラス	17歳	18歳

ジュニアオリンピックが毎年行われる会場は、東京辰巳国際水泳場。日本選手権やオリンピック選考会などが行われる会場です。ジュニアオリンピックを目指す子供達の夢の舞台。僕は小学3年生の時にこの大会に憧れて選手コースに入りました。

その選手コースの初日の練習は、夢が見えなくなるくらい過酷なものでした。1日5000mの練習が毎日続きます。選手コースに入れてもらえるのは、バタフライ、背泳ぎ、平泳ぎ、クロール、個人メドレーをマスターしている、育成コース数百人在籍している子供達から、推薦によって選手コースに入ることが出来ます。自分からの志願では入れてもらえない訳です。この年に選手コースに入ったのは僕一人だけでした。そんな目標にしていた選手コースが、初日で『しんどい。辞めたい。入らんかったらよかつた。』とってしまうレベルの高さ。女の子にも着いていけない状態でした。正直、メンタルはボロボ

ロ。選手コースにはE1、E2、E3とコースが分かれており、全体で約30名ほど。その中で唯一、ジュニアオリンピッククに出場していたのは直人くん一人だけ。彼の実績はバタフライで京都ナンバーワン。僕の一つ年上で、小学4年生でありながら、同じクラブの選手コースの中学生にも負けないスピード。

『自分もあんな風になりたい』という気持ちと『しんどいから辞めたい。』という気持ちと葛藤していました。小学3、4、5、6年生となかなか成績も上がらず、きつくて泣きながら自転車でプールに行ったこともありました。

小学6年生から中学に進学する時に、一度だけ『他のスポーツがしたい。水泳から解放されたい』と思っただけがありました。

この辞めたいという気持ちが思いとどまったのは、

『ずっと応援してくれている両親が悲しむのではないだろうか』それと、

『ジュニアオリンピックク出場の夢を諦めたくない』

というのが深層意識の中にあっただけでした。この気持ちは、両親やコーチには言わずに中学入学してから競泳は続行することに。

中学1年生の夏、初めて制限タイムに手が届きそうな位置まできました。その大会はCクラス最後の

大会。会場は兵庫県西宮。この大会が最後の理由は、次から年齢区分がDクラスになり、制限タイムが一気に上がってしまう為。

出場種目は50 m自由形と100 m自由形。当時のコーチが尾上コーチという鬼のように怖いコーチでした。選手にとつてコーチは本当に鬼みたいな存在。尾上コーチが、

『切ってこい！』

と熱いエールを送ってくれる。最後の大会は、

『コーチからの重圧』

『緊張感』

『プレッシャー』

『夢に手が届くギリギリのラインにいる』

など、様々な感情と戦っていました。そしていよいよレースが始まる。

50 m自由形予選 『27秒9』 決勝進出

100 m自由形予選 『1分0秒4』 決勝進出

このタイムは自己ベストだったので、ジュニアオリンピック制限タイムをギリギリ達成できないタイムでした。制限タイムは、

50 m自由形 『27秒7』

100 m自由形 『1分0秒3』

両種目ともタッチの差でアウト。残すは決勝のレースのみ。これが水泳人生の運命を分ける極限のレースでした。この時、『制限タイムを突破できるかもしれない』と思ったのは100 mのレースでした。決勝は1組ずつしかかない為、レースの進行がすごく早い。50 mと100 mの間の時間がほとんどありませんでした。ここで大きな決断をする。尾上コーチの元に行き、

『50 mの決勝を棄権して、100 mの1本で勝負させてください！』

この時の気持ちは、小学生の時に頑張っても頑張っても結果が出なく、何年も苦しんで闇の中にいたところから、初めて微かな光が見えた。どうしてもこの壁を越えたかった。

そして、12歳最後のレースに挑む。

レースの結果は『1分0秒1』でジュニアオリンピック制限タイム突破！

この時のレースや環境、友達との会話や感動は全て鮮明に覚えています。初めて夢を叶えて、帰りの電車で『夢の中にいるみたい』と呟いたのを覚えています。

社会に出てからは明確な夢のラインはなかなか見つかからないものです。しかし、どんな風に自分が歩んで行きたいのか、ビジョンを明確にすることによって目標や夢へと変わってきます。それは、もともと環境として準備してくれているものではなく、自分でイメージして作っていくもの。『夢が叶った』と思つて実現すると、それは達成と同時に夢ではなくなりません。夢が達成したら、それらは全て過去になります。自分自身のステージが上がっていくことで新たにチャレンジするものが見つかる。

『過去を振り返れば今が最高、未来を見れば今が最低』

僕の基盤になったのは、たまたま水泳でしたが、オリンピック選手やプロの選手など、栄光を掴んだ

人達もたくさんいます。今後の人生で、その経験をどのように変換し、活かしていくかが重要。スポーツでの経験は社会の為のステップアップにすぎないのです。

今までの経験や得たものは、ずっと心の中で大切にしていきたいですね。

☆先入観で人は見る

向日町、伏見、3店舗目は烏丸に進出。新しい店舗に入ると、会員さんのほとんど全員が新しい顔ぶれ。『どんなレッスンをしてくれるんだろう』『伏見の人気インストラクターってどんな人?』など、人全員が構えている様子。初日のレッスンで、会員さんに対する自分のイメージが決まります。

『すごくよかった』というプラスな噂が広まるか、

『全然面白くない』というマイナスな噂が広まるか、

人気が出るか出ないかは最初の3カ月で決まるくらい、最初のレッスンのイメージは重要だということ。

パフォーマンスの要素はたくさんあります。

・ユニフォーム

・髪型

・歩き方

・顔つき

・曲での遊び（通常の動きにないオプション）

・真似できないような動きを取り入れ、会員さんの視線を引き付けるなど、パフォーマンスに属する要素は様々です。

インストラクターが、どこまでこだわっているかにもよります。中にはレッスンが3本続き、全くユニフォームが同じままのインストラクターもいれば、レッスンのイメージに合わせて3回全てスタッフルームに戻り、衣装替えをするインストラクターもいます。

そのこだわりは会員さんから見ても、どのように受け取れるでしょうか。髪型もボサボサ頭か、かっこよくきめているか。細かいところまで神経を使っているインストラクターはレッスンの内容にもそれは現れてきます。

レッスン前にどんな曲を流しているのか、レッスン中の選曲はこだわったものを使っているのかなど、レッスン内容の準備をしてきているかどうかはレッスンの流れで分かります。人気のインストラクター

ーには必ず理由があります。

会員さんからのイメージとして『人気がある』と『人気がない』というのは早い段階で決められています。友達の信頼関係と同じで、最初の印象が悪ければ、なかなか振り向いてもらえません。勢いのあるインストラクターは最初からエンジン全開で発進します。そのエネルギーは雰囲気だけでも会員さんに伝わります。

僕は22歳で伏見に進出し、24歳で烏丸デビューも果たしました。どんなレッスンをすれば、会員さんは喜んでくれるだろう。人はついて来てくれるだろうと毎日考えました。その結果、烏丸のレッスンの集客だけでなく、必然的に向日町や伏見でのレッスンの向上にも繋がりました。常に新鮮な自分を提供する。飽きられないインストラクターになる為には、1年前と違う自分を見せ続けることが僕たちには求められます。

自分のことを噂で、

『あの人気のインストラクター、レッスンすごくいいよね。』

と言われるか、

『あの人気のないインストラクター。名前何やっけ？』

あなたなら、どちらを目指しますか？

☆インストラクターとマネージャー

芸能人には一人一人、自分のスケジュール管理をしてくれるマネージャーがいます。そのマネージャーの存在次第で売れるか売れないかが決まる人もいると思います。

- ・新しい仕事を見つける
- ・どうしたら人気が出せるか
- ・将来どういう方向性を持っていきたいか
- ・仕事のタイムスケジュール
- ・イメージ作り
- ・その人が目立つ為の宣伝

これらは全てマネージャーの仕事。現場で活躍してオフアワーをたくさん受けるようになるかどうかは本人次第。

プロ野球選手でも同じです。レギュラーメンバーと控えのメンバー合わせて20人ほど選手がいるのに対して、各ポジションのコーチや監督、ヘッドコーチなどが選手とは別に10人近くいます。その裏で動いてくれている人達のおかげで選手は活躍している訳です。毎回、新幹線の手配や、ホテルの予約などを選手が全てやっていたら、スケジュール管理だけで大変です。

当然、インストラクターにも自分をコントロールしてくれるマネージャーが必要です。それは、自身。自分の中にインストラクターの姿とマネージャーの姿を明確に分けることが必要。

インストラクターとして一流のレッスンができるけれども目立たない。

又は、レッスンがあまりうまくないけれども、集客力がある。

まず前者に関して、一流のレッスンが出来るのと集客力は、実は比例しません。的確な動き、次の動きを伝えるキュー出し、魅力のあるパフォーマンス、わかりやすさ、これらだけでは自分の存在を広めていくことはできないということです。マイナス要素を見ていくと、

- ・そのフィットネススクラブの在籍は何人いるのか

- ・新規入会の流れは出来ているのか

- ・ 会員さんが参加しやすい時間帯であるのか
- ・ 自分の存在を大きく打ち出す動きがとれているのか

これらは実はインストラクターの自分ではなく、マネージャーの自分が仕事をする部分。このインストラクターが全体の流れを把握できるようになると爆発的に人気が出るはずです。マネージャーの部分を理解することが必要。

では後者はどうでしょうか。あまりレッスンがうまくないけれども人気があり集客力がある。マネージャーの部分が優位に立っているインストラクターには、実はこれが可能です。どの部分を抑えているかという点、

- ・ 在籍数の多いフィットネスクラブをリサーチしている
- ・ 新しい会員さんに常に目を向けられている
- ・ 会員さんが集まりやすい時間を意識的に抑えている（人の波を読めている）
- ・ 宣伝がうまい

このタイプの人は、いざレッスンを自信のあるインストラクターと一緒にレッスンをしたら、恥をかいてしまいます。なぜなら、要領だけでは負けてしまうから。環境に甘えているインストラクターは『お

山の大將』であり、本物のインストラクターがやってきた時に萎縮してしまいます。

僕が烏丸デビューをした時は、烏丸に週100本前後あるレッスンの中で、僕は1本しかレッスンをしていませんでした。更に時間帯もよくなかったです。その1本のレッスンでどうすれば烏丸で人気を出せるか。レッスンの良さは参加してもらわないと分からない。すごく傲慢だったこの頃、厚かましく烏丸に来て、

『烏丸を自分の店にする。一番人気を目指す！』

と、ありとあらゆるアイデアを絞り出していました。ここで始めたアクションは2つ。

一つ目は、祝日にイベントレッスンをすることで普段参加できない会員さんに認めてもらう。二つ目は、イベントポスターを写真入りで作ること。

このイベントポスターは過去20種類以上作ってきましたが、パソコンのエクセル機能で作るポスターがなかなかの出来。『イベントの参加賞としてほしい』とか、『売ってほしい』という声も出始めるくらいの出来栄でした。勝手に持って帰る会員さんもあり。いわゆる、パクられたり。

このアクションは、イベントまでの2週間ほどの期間、ポスターを貼ることで、ずっと自分の顔を見ていただけるわけです。『目立ったインストラクターなら時間を作っても参加してみよう』と思ってもらせるように動きをどんどん取りました。

『俺のレッスンは一流だ！』

とインストラクターの姿だけで勝負して、スケジュールを確保するのに、ずっと受け身のままでと、『宝の持ち腐れ』になってしまいます。いいレッスンをより多くの方々に提供したいという気持ちがあるなら、マネージャーの部分の能力を引き出し、誰もが認める一流インストラクターを目指しましょう。

☆インスピレーション

神のささやき、突然のひらめきのことを『インスピレーション』と言います。または『第六感』など。僕は、このようなインスピレーションがある時は、すぐにメモを取るようにしています。そのインスピレーションが使えるものか、使えないものか、そのメモを見て具体的にその先をイメージすることがよくあります。そのイメージの中で『出来る』と思えたものは、現実にそうなっていることが多いです。

悪い出来事といい出来事の両方を紹介します。これらの話はスタジオインストラクター引退後の30歳代になってからの話です。

まずは、悪い出来事から。

朝、目を覚まし朝食を取り、9時に出勤。電車に乗ってフィットネスクラブに辿りつくくと、まず一日のスケジュールをチェックする。このレッスンはこれは話そう。この会員さんには今日はこの練習をするなど、一日の流れをチェック。10時頃からレッスンがスタートし、17時にはレッスンは終了。この時期に医療の専門学校へ通っていた為、レッスン後は新大阪へ電車で通学。その時、ジーンズの右後ろポケットに入れていた財布に触れた瞬間、走馬灯のように頭に色々なものが見えてくる。気付いたことは、

『誰かが財布に触れた』

『現金が抜かれた』

『犯人が誰か分かった』

なぜ、財布の中を見ずにこれらが分かったかという点、財布の向きが違ったことと、怪しい動きをしていた人物に心当たりがあること。そして、財布の中を見るとやはり抜かれていました。

一番驚いたことは、昨日見た夢が『財布を盗まれた夢』だったことでした。

『虫の知らせ』という言葉がありますが、『そんな知らせいらねえよ！』

俺が引き寄せたのか？と不思議に思いつつ、少し冷静になり、今後の長い人生の中で、『またこんなこ

とが起らないようにしなさい』ということか、と犯人を許すと同時に注意していなかった自分に対して反省しました、という少しオカルト的な話でした。

続いている出来事。

全国フィットネス協会が推奨しているフィットネス雑誌に『NEXT』というインストラクターやトレーナーのキャリアアップマガジンがあります。毎月14万部発行している知名度の高い雑誌。

2013年3月頃、会員さんに、

『僕、タイミング見て『NEXT』か『TARZAN』のどっちかの雑誌に載ってみたいと思ってるんです』

とよく口にしていて、2013年7月に『NEXT』からトップトレーナーとして評価され、表紙に抜擢される。『完全に引き寄せた』と実感できた出来事でした。

代表的な話を2つ挙げましたが、インスピレーションで現実になった出来事はまだまだたくさんあります。そのひらめきを現実のものにしたいのか、ひらめいた瞬間に忘れてしまうのか。神のささやきは誰にでもあり、それを信じて行動に移してみるかどうかはその人次第です。

流れ星が流れている時に夢を言うと、その夢は実現するという有名なジンクスがあります。しかし、そのジンクスは少し違っています。いつも、いつも、いつも、こうなりたいと思い続けている時に流れ星が通ったら『叶う』ということです。

『僕はブレることなく、夢を追いつけています。』

☆イベントをブランド化する

3 店舗を歩き来しながら、スタジオレッスンの拠点は伏見をメインとして盛り上げていました。当時、先輩インストラクターが引退や転勤などでいなくなり、自分一人で伏見を盛り上げていけないといけないう状況だったので、レッスンにすごく情熱を持っているインストラクターを向日町から伏見へと招待しました。僕よりも少しお姉さんのゆかりさん。セクシーインストラクターとして、伏見でもすぐに人気インストラクターに。月・日は僕が盛り上げ、水・土はゆかりさんが盛り上げるといった二本柱として、伏見は関西でも有名な店舗になりました。イベント予約も2週間前の朝9時30分に受付スタートにも

かわらず、朝6時から列が出来、オープン時間と同時に80名予約完売。

イベントエクササイズ、100分の超拡大イベント。ダイエット効果抜群で、イベント内だけで、3^{kg}体重が落ちるほどのハードエクササイズ。イベントにリア感を出すために、伏見だけのプレミアムイベント名を付けました。イベント名は、

『サバイバルコンバット』

このイベントは関西で有名なイベントとなり、全国各地から会員さんが参加する大イベントとなる。

僕は今まで築き上げてきた先輩達の背中を見て育ってきました。先輩を超えて自分がリーダーとなり、店舗を自分の力で引く張るのには、ものすごいエネルギーがいります。会員さんもよりレベルの高いレッスンを求めてくる為、だんだんと目が肥えてきます。先輩と同等のレッスンだけではなかなか認められないわけです。

『昔のあのインストラクターが好きだった』

『あの頃はよかった』

『前は盛り上がっていた』

『以前のインストラクターがやっていた、こんなことを取り入れてほしい』
などなど、先輩達のレベルを大きく超えるアクションをしていかないと認めてもらえない。

僕は後輩のインストラクターは『育てるもの』ではなく、『育つもの』だと思っています。自分も先輩に憧れて育ってきました。後輩達に教えるのは言葉だけではありません。

・レッスンに対する情熱

・会員さんのまとめ方

・一流インストラクターとはこういうもの

など、『見て育つもの』だと思っています。いい感性を持っている後輩は、出来る先輩をよく見ています。先輩インストラクターからの『もつとこうなつてほしい』『もつといいインストラクターになつてほしい』というのは自分の願望であつて、本人にその気がないと育ちません。

その中で、もつとも情熱溢れてついて来てくれたのが、ゆかりさん。年は少しお姉さんですが、キャリアとしては僕よりも遥かに後輩でした。その2人のバランスがすばらしくマッチしていて、会員さんからの支持は絶頂に達しました。

会員さんの求めるものは常に新しいこと。イベントも常に変化していく必要があります。スポーツで

例えてみても、定期的に試合があるからこそ一回一回の練習にも身が入ります。

・ 会員さん同士の繋がり

・ インストラクターと会員さんとの繋がり

・ イベントならではの、いつもと違う空気

インストラクターから提供できるものは、ただレッスンをやる、身体の使い方を教えるだけでなく、会員さんの気持ちや全体の流れ、求められているものは何なのかを冷静に見られるかがポイントです。

『サバイバルコンバット』としての2人の動きは伏見だけにとどまらず、そのレッスン名のまま烏丸にも進出。更に大阪の『KSC高槻店』からもオファーがあり、

『京都の超人気インストラクター』

として紹介され、イベントレッスンを任せられることもありました。その関西各地を回る中、伏見の会員さんも一緒に大移動。レッスンのスタジオ会場が違う、県をまたぐ、他店舗の会員さん同士の交流など全てが新鮮で、常に参加状況は満員御礼。

ただ、ブレてはいけないのは、僕達は向日町所属であり、スタジオのメインは伏見であること。中心で

あるお店があり、会員さん達の後押しが根底にあるからこそできること。何も考えずに突進して行き、振り返った時に誰も着いて来てくれなかったのであれば、そのアクションはレアなものでも何もありません。僕もゆかりさんも、伏見の会員さん達の有り難味は実感しながら、止まることなく前進し続けました。

僕達は、いつも2人で話をする時は必ずレッスンの話になります。仕事を超えてお互い趣味の領域に入っていました。会員さん達を楽しませる気持ち以前に、この業界の仕事が大好きで楽しみながらする。その気持ちは波長として、皆さんにも感じ取っていただいていたようにも思います。

嫌いなものを『すごくいいよ』とは言えません。

大好きなものであれば『絶対いいよ』と心の底から言えます。

そんな僕達の思いが『サバイバルコンバット』を作り、情熱が大きい分だけ浸透するスピードも速かったのではないのでしょうか。

☆まぐれは続かない

目標には様々な立て方がありますが、基本的には短期、中期、長期と大きくこの3つに分けられます。長期目標に行きつく為には、中期目標を達成しなければなりません。中期目標に行きつく為には、短期目標を達成しないといけない。

長期目標は『幸せな人生』

中期目標『夢の実現』

短期目標は『夢実現の為の壁』

具体的に挙げると短期目標はものすごくたくさんあります。超短期目標のような様々な障壁が人生の中で何度か何度かやってきます。その障壁に立ち向かい乗り越えていることを『実感している』かが大切。実感とは自分の中で確実に達成しているとはつきり分かっているかどうか。

10の努力をして5の結果しか出なかったら、自分ももっと頑張らないといけないと反省し、克服方法を試行錯誤して考えますが、それとは逆に、

10の努力をして20の結果が出てしまったら、『これくらいの努力でいいのか』と出来ていないのに出来

ると勘違いしてしまいます。

『実力以上の結果を出してはいけない』

というのは、常に確かめながらレッスンには取り組んでいます。人間、出来ていないのに出来ていると勘違いしながら人生をおくるのは、すごくもったいないことです。自分のマイナス要素に気付かない訳ですから。調子のいい時でも自分の本当の実力がどのあたりなのかを理解しておく必要があります。

スポーツでは勝敗やタイムでレベルが判断でき、勉強では点数でレベルを判断できます。しかし、インストラクターのレベルは判断が難しいです。自分がどのポジションにいるのか、それを見極める為には、自分が出来ていないことに対していち早く気付き、出来るように行動に移すこと。

僕はKSC向日町という小さなフィットネスクラブに所属して4年が経った頃、アットホームで優しい会員さん達に甘えてしまっているのではないかと思い、何倍も規模の大きい伏見ヘデビューしました。更に2年後に大人気のインストラクターが烏丸にいることを耳にし、烏丸にも進出しました。この動きはある意味、自分が今まで築き上げてきた実力が本物なのかを確かめたかったのかもしれない。

大阪で活躍しているパーソナルトレーナーと話をする機会があり、

『なぜ人気が出せたと思いますか？』

と質問すると、

『5店舗ほど掛け持ちしているのですが、人気が出たのは1店舗だけです。そこだけはなぜかすぐ指名があるんですよ。僕自身、何で人気が出ているのかよく分らないです。』

という答えが返ってきました。

人気を得ているインストラクターに対して、『人気の理由』を聞くと、マシンガントークで返ってくるものがほとんどです。なぜなら、レッスンに参加していただいている会員さんは、プログラムを選ぶというよりもインストラクターを選んで参加されています。どのようなインストラクター像を描いて今まで来たのか、人気の理由は努力の積み重ねによって出ている結果です。要するに人気インストラクターには独自の人気ノウハウがあるのです。たまたま人気が出た、人気の理由が分からないというのは、『まぐれで出た結果』だということになります。

自分自身がしっかりと地に足がついているのかを確認し、結果を出していく必要があります。

『このプログラムの売りはこれです。』

『この時間はこうやって参加者が増えました。』

『レッスン中には、このようなパフォーマンスをしています。』

など、人気のノウハウがはっきり分かっています。その計画通り、確実に結果に結びついているイン

ストラクターは、全てが具体的に人の流れも分かっている為、他の店舗に進出したり、別のビジネスをしても必ず成功します。

長期目標の達成は、地道な短期目標達成の繰り返しが全てです。小さなことでも『決めたことは必ずやる』ことが大切。短期目標を飛び越して、いきなり中期目標を達成するほど怖いものではありません。小さいことから地道に達成している人は、あらゆることの回避の仕方や達成のノウハウを知っています。

『たまたま人気が出た』

それに気付いた時は、自分を見直すチャンスかもしれません。

☆悔しさは全てプラスな感情

時は遡り、小学4年生の時の話。

小学生の頃の思い出は、ほとんどが競泳をしていた時のこと。それ以外はあまり覚えていません。そ

れくらい競泳に情熱を注いでいたのだと思います。

選手コースは3つのクラスに分かれていて、僕の4年生の時のクラスは、真ん中のクラスでした。一番上のクラスは中学生、高校生、大学生のクラス。

当時、同じスポーツクラブから全国大会に出場していたのは、以前にも紹介した直人くんだけでした。そこへ彗星の如く現れたのは、僕の2つ年下のシゲオ。シゲオは小学1年生で選手コースに入り、驚異的なスピードでタイムを上げていく。シゲオが小学2年生の時には、Aクラス（8歳以下）で、京都で1位になり、ジュニアオリンピック出場を果たす。更にジュニアオリンピックで予選を勝ち抜き、全国大会のファイナリストになる。

競泳は自分との戦いでもあり、仲間との戦いでもあります。年下のシゲオがジュニアオリンピック出場したことに對して、すごく焦りを感じていました。

大人になってからの2つの年の差はあまり気になりません。しかし、学生時代となると話は違います。中学生の1年生と3年生、高校生の1年生と3年生ではイメージが大きく変わります。スポーツ選手の場合は体格にも差があるので、2年の差はすごく大きいです。

更に小学生となると見た目でどちらが年上か分かるくらいの差があります。僕が4年生の時、シゲオ

は2年生でした。僕は先輩の意地で、何とかベストタイムは負けないようにしたい。それに自分が見ているのは、ジュニアオリンピックに出場すること。直人くんやシゲオは先を行っているけれども、自分も2人に追い付きたい。

『前を見れば夢は遠く、後ろを振り返れば後輩が迫ってくる。』
勝負の世界にいる人は皆、それぞれの環境で同じような経験はあると思います。

ある日、スポーツクラブで50m自由形の測定会がありました。選手になると常にベストタイムを更新することに意識を集中している為、自分のベストタイムが、それぞれの種目が何秒で、友達のベストタイムまでみんなそれぞれ分かっています。小学生の選手コース15名ほどいる中で、順番に測定が始まる。

最初に僕の測定でしたが、ボチボチのタイム。その後シゲオの測定でした。

シゲオがゴールタッチした時のコーチが言ったタイムを耳にして衝撃を受けました。2つ下の後輩にベストタイムが抜かれてしまったのです。プールから上がり、僕のところまで来てシゲオが満面の笑み
で、

『勝ったでー!』

と勝利の一言を突き付けられました。この時の敗北した気持ちとシゲオからの一言は今でも忘れられない悔しすぎる思い出です。勝負というものは白黒がハッキリしています。負けは負けと受け入れ、悔しい気持ちを抑えきれないまま、半泣きで自転車で家に帰ったのを覚えています。

『シゲオに負けた・・・』

その気持ちの背景には、

俺はこのまま競泳を続ける価値はあるのか。

ジュニアオリンピックは夢のまた夢。

俺は才能がない。

などというマイナスな感情ばかりがよぎりました。でも、悔しい思いに打ち勝つ為には努力して結果を出すしかない。次の日からもう一度心を入れ替え、練習に臨みました。

そして、その一カ月以内にベストタイムを更新し、巻き返しました。

この経験があったからこそ、後に全国大会までの道が出来たのだと思います。スポーツは自分一人では頑張れません。家族からのサポート、コーチの厳しい指導、仲間からの刺激、全てが自分を成長させて

くれる大切な存在です。

シゲオはその後、京都ナンバーワンのまま同じ高校へ進学し、オリンピック選手を輩出する強いチームのキャプテンを務めることとなる。

悔しい気持ちから逃げるのは簡単。1年経っても2年経っても試練から逃げ続けていたら、いつまで経っても今の自分のまま。外見、見た目はすぐには変わらないですが、内面の成長は1年あれば大きく変わります。『悔しさはプラスな感情』と素直に受け入れる心構えが出来ていれば、自分自身が必ず変化します。そんな成長する自分を楽しみながら人生を送ることが出来れば最高ですね。

☆向上心があるから悩む

毎年、春と夏と冬にスイミングスクールの短期教室というものがありました。短期教室は在籍している子供達の為のものと、これからプールを始めたいという2パターンの教室に分かれます。在籍してい

る子供達の目的は、今の級から1つ上がり進級すること。初めての子供達はこの短期教室をきっかけにプールを好きになってもらうことが目的。

短期教室はいつも朝早くからあり、7時頃からのスタート。子供達だけでなく保護者の方達もかなりの気合いを入れて来られます。

なかなか進級できないから短期集中で次のレベルに上がりたいという子もいれば、幼稚園から小学生になるまでに4泳法をマスターしたいと、次々とレベルアップを考えている子もいます。一週間頑張つて、不合格になって泣いちゃう子がいたり。

この意気込みは子供達だけではなく、コーチ陣も同じ気持ちです。

『自分の教えている子供達を一人でも多く合格させてあげたい。』

一週間の集中レッスンで最終日が進級テスト。

最終日に後輩のインストラクターにあることを相談されました。

『最後の進級テストでみんなを進級させてあげることができるか、昨日の夜、不安で寝れませんでした。一人でも不合格になった子がいたら、その子の気持ちを考えたら辛くて。』

この質問に対して、

『俺が真剣にレッスンをしている方が一、その子が不合格になったとしたら、誰がやっても無理やと思うようにしている。おまえが真剣に子供達のことを考えてレッスンをしているのはよく分かっている。結果はどうなるか分からへんけど、全力でレッスンをしていることが大切なんや。おまえが悩んでるのは真剣に子供達の気持ちを考えている証拠。それはすごくいいことや。』

と伝えました。すると、

『ありがとうございます。すごく気持ちになりました。』

という返事が返ってきました。彼は元水球の国体選手。同じ状況で普通に時間を過ごす人もいれば、『もっと出来ることがある』と悩む人もいます。それはマイナス思考にもとれる向上心の表れ。その向上心が悩みに変わり、悩みから逃げてしまうと今の自分のまま。悩んで答えを出すことによって成長し、自分自身が変化していきます。

伏見でのスタジオレッスンの流れは、1時間前に店舗に入り、レッスンのイメージトレーニングをする。レッススが終わり、スタツフルームのロッカーに戻り、シャワーを浴びて汗を流す。自分のレッスンに対するフィードバックを、いつもその時間に行っていました。個室のシャワールームがレッスン直後

の一番気を抜ける場所でした。レッスンに対する評価は誰がしてくれることもなく、代わりに誰が感じるわけでもなく、全て自分にしか分からないもの。レッスンが完璧に出来たと感じたのは1回も覚えていないです。どちらかと言えば、『もつとこうすればよかった』という次回への課題ばかり考えていた記憶しかありません。

『今日のレッスンは完璧に出来た』『最高のパフォーマンスが出来た』といつも自己評価が100点であれば、それ以上の努力も発想も生まれてこないです。悩みを持つことは疲れますが、その悩みから答えを出すことで自分の器が大きくなっていくのであれば、その悩みはプラスなものと言えます。この考え方を理解しておけば、次のステージへのステップアップは簡単です。

☆自分が信じたものを生きろ

小学3年生の選手コースに入る前、育成コースで3年間頑張っていました。育成コースとはバタフライ、背泳ぎ、平泳ぎ、クロールをマスターしているコースのこと。その時の担当コーチは高橋コーチというすごく個性的なコーチでした。

高橋コーチは、僕が3年生の時に選手へ送り出し、陰ながらずっと応援してくれていて、選手コースに入ったばかりの僕に対して、板キックの練習中に横のコースから大きな声で、

『おまえなら全国行ける!』

と叫んでくれたのが強く印象に残っています。

それから10年時が経ち、20歳になった時に高橋コーチと再会する。そこはKSC向日町。僕はアルバイト、高橋コーチはこの10年の間に出世して支配人として転勤してこられました。

ある日、『一緒に飲みに行こう』と誘われ、そこに天野コーチが加わり3人で居酒屋へ行くことに。僕がまだコーチらしさのカケラもなかった頃で、緊張してずっとソワソワしていました。天野コーチと高橋支配人は同じくらいの年齢。2人が僕にどんなインストラクターを目指すべきかについて熱く語ってくれました。

この時の高橋支配人から言っていたいただいた印象的な言葉、

『上司を怒らせるくらいの動きを取れ』

当時の僕は意味がさっぱり分かりませんでした。ただ、高橋支配人の動きはいつも派手。常に会社の改革を中途半端なくやり遂げる器の人でした。どの店舗に転勤になっても必ず何かしらの足跡を残して去っていくタイプ。しかし、『怒らせる』の意味は分からないまま。

更に5年ほど時が経ち、僕は25歳。スタジオクリスマスイベントは、この頃からシリーズ化してKSC伏見で大きく盛り上げていました。準備は一カ月前から行い、ゆかりさんと綿密な打ち合わせをする。

- ・インパクトのあるポスター作り
- ・25曲の構成と担当の順番
- ・衣装替えのタイミニング
- ・パフォーマンスをどこで入れるか

全て準備した上で、クリスマスイベントに備える。

ある日の昼休み、昼食を取りに一人で外食をしていると、KSC伏見の社員から電話がかかってくる。内容は、

『イベントを12月27日に変更してくれ』

というものでした。これに対し、

『イベントの枠は一カ月前から決まっていますよ。クリスマスイベントとして進めていて、ポスターもすでに作っています。会員さんもクリスマスにすることに価値を感じてくれて心積もりしているので、日にちを変えることは出来ません。』

と強く訴えると、

『会社の意見も聞かない自分勝手な奴や。』

という言葉が返ってきました。これにはさすがの僕も頭に血が上り、

『僕がこのレッスンにどれだけ情熱を込めてやってきているか分かってますよね。クリスマスにイベントをすることに意味があるんです。それに対して「自分勝手」と言うのは失礼でしょう！』

と激怒しました。この後は少し話し合いが続き、クリスマスイベントは実現することに。

昔、高橋支配人や天野コーチが言っていた意味が少しだけ分かった気がしました。会社からの誘導、周りの環境に惑わされるのではなく、自分自身をしっかり持つべきだと。

『これをしてくれ』『分かりました』の繰り返しのようなロボットみたいな仕事をしていたら自分が自

分でなくなりません。

高橋コーチの『自分の意思を貫け』というメッセージは、僕の心に足跡を残してくれました。

☆集中力は期限が決められて初めて発揮する

オリンピックは4年に一度。全世界どの国でも4年に一度のタイミングで全体的に一気にレベルが上がります。それは皆オリンピックに標準を合わせて練習に取り組んでいる為、そこで一気に集中力が高まるからです。オリンピックの日が決まっていない。全国大会の日が決まっていないなど、

『今年1年の大会は全て未定です。』

と言われたら、いつ頑張ればいいのか分かりません。

大学の課題で、

『タイトル「ドイツと日本の生活習慣の違いについて」1万字のレポートを書きなさい。期限はあり

ません。いつ提出してもいいです。』

と言われてやる気が出ますか？

いつまでにやるのかを決めて、初めて動き始めることができます。

スタジオインストラクターをしていて、唯一、集中力を高めないといけないタイミングがありました。それは、新曲発表の時期。KSCフィットネスクラブは世界的に有名なプログラムをニュージージーランドから取り入れている、新曲の更新が年に4回あります。1つのプログラムに対して10曲の更新。僕がレッスンをしていたのが、筋力アップエクササイズとキックボクササイズの2つのプログラムをしていたので、1度の新曲だけで合計20曲。過去の曲を遡るとすごい曲数有ります。1000曲以上はあるかな？

1レッスン 60分で 10曲。

2レッスン 120分で 20曲

KSCフィットネスクラブが、全国に200店舗以上ある中で、ほとんどのインストラクターは、新曲研修の2〜3週間後に新曲発表会の時間を設けて、インストラクターが曲数を分担して覚え、イベントとして発表します。その理由は曲が新しく、動きも新しい為に覚えるのにすごく時間がかかるからです。フィットネスクラブに入会してスタジオエクササイズに参加したことのある人であれば、何となく分か

るのではないでしょうか。次の動きの指示だしなど完璧なインスタラクションをしていこうと思ったら、かなりのイメージトレーニングが必要です。更にパフォーマンスも取り入れていきます。新曲はただするのではなく、どれだけ新鮮なものを会員さんに提供できるのが、課題となってきました。『必死でレッスンをやりました』だけではダメな訳です。

新曲発表にはすごくこだわりました。

- ・ 1回もミスをしな
- ・ 分かりやすいキューイングをする（指示出し）
- ・ 新しい曲でも面白さを感じてもら
- ・ 新曲発表は全国で一番早く導入する

『分かりやすく、1回もミスをしな』というポイントに関しては、動きを完璧に頭に入れて、焦らずに落ち着いて指示を出すこと。新曲に関しては『焦らずに』というのがテーマになります。常に次の動きを心の中で準備して、タイミングよく指示出しをする。タイミングが少しでもずれるだけで、会員の動きは止まってしまいます。なぜなら、会員さん全員がやったことない曲だから。

『新しい曲でも面白さを感じてもらおう』に関しては、会員さんの希望としては『キッチリ1時間動いて満足出来る』ということ。知らない曲で知らない動きなだけに、うまく動かしてあげることが至難の技です。動けることを前提として初めて『音楽』に対して意識を受けることが出来ます。

『昔の曲の方が良かった』

『今回の曲は動きがややこしい』

『わかりにくかった』

という答えが新曲発表には多いです。『せっかく覚えたのに残念やなあ』と感じるインストラクターも多いのではないのでしょうか。会員さんの意見に翻弄されるインストラクターは、次週から古い曲に戻してしまいます。しかし、会員さんの新曲に対するマイナスイメージは、実はインストラクターがそうさせてしまっているのです。『完璧に動いて満足』というのがポイントであれば、そのまま一カ月間は続けるべきで、もっと好きになってもらいたいと思うなら一回目の新曲発表はすごく重要です。新曲にこだわるのであれば、

『昔の方がよかった』という意見に対して、

『えっ、僕は好きですよ。曲の良さはだんだん分かってきます。』

とすぐに切り返して安心していただく。新曲の良さを分かってもらえるように次回までに準備をすることがテーマになります。すると、

『新曲もけっこういいなあ』という意見がどんどん多くなってくるはずですよ。

『新曲発表を全国で一番に導入する』これが今回、一番重要なポイント。

僕が10年間こだわってしてきたのは、次の日に全曲導入すること。

『翌日に導入する』

これはずっと徹底してやってきました。20曲を全て聞くだけでも約2時間かかります。

『新曲』というものは初めて受けるから『新曲』と言えます。2回目にはや『新曲』とは言えないのです。初めて受ける新曲は自分のレッスンであってほしいというのが、僕のポリシーでした。

『次の日に出来るはずがない。何週間も前からCDを海外から入手していたんちゃうの?』とか、『新曲を先にもらえる裏ルートはどこにあるんですか?』

とか、こだわっていないインストラクターは出来ない理由ばかり尋ねてきます。

僕は斬新的な暗記方法で新曲を導入していました。筋力アップエクササイズは曲を聞かずにコロオシート（動きを言葉にしている本）だけで丸暗記。キックボクササイズに関しては3回聞けば、完璧に暗記出来ていました。

集中力が高まる理由は、一週前のレッスンで、

『来週から新曲をします。1回目は必ず参加してください。』

と言っていたので、逃げ道がないわけです。研修の翌日の導入に関しては、有言しただけに会員さんの期待を高め、自分へのエネルギーへと変えてきました。会員さんとしても、どこよりも早い新曲の導入に関してはレアな気持ちになっていただけます。

『期限を決めて集中する』

これを毎回定番化することによって自分の中で当たり前になってきます。1を当たり前にするのか、100を当たり前にするのか、それは個々のインストラクターのこだわりにあるのではないのでしょうか。

☆人氣にマニユアルはない

学生時代、勉強してきた科目と言えば、国語、英語、社会、理科、数学など。それら全てに教科書が存在します。先生はその教科書に基づき授業を進めていきます。教科書が存在する以上は決められた内容を順を追って学んでいくので、科目ごとの学びの量は教科書が全てとなります。その中で自分がどれだけ理解したか、どれだけ暗記したかによって成績がつけられます。

社会に出ても学生時代と同じように仕事の内容を理解する為には、やはり教科書のような、やるべきことのルールが存在します。その決められたルールをいかに効率よく行動し、結果を出していくかが、仕事ができるか出来ないかの分かれ道となります。

インストラクターやトレーナーの資格にも教科書が存在します。解剖学、生理学、運動学、機能解剖学、病理学、公衆衛生、法律、整形外科、リハビリテーション医学、一般臨床医学など。スタジオプログラムであれば、ヨガ、ピラティス、筋力アップレッスン、脂肪燃焼レッスン、エアロビクス、アクアビクスなど、それぞれに決まったルールが存在します。フィットネスインストラクターになるのは簡単。決

められたことをやればいいのですから。

最大のテーマは人気をどうやって出せばいいのか。その『人気の出し方』についての教科書は存在しません。

『この場合はこういう対応をすればうまくいく』

『これをすれば絶対に人気が出る』

そういったものは、一切ありません。

あえて例えるなら、憧れの先輩方が教科書であると言えます。その先輩達のどういった部分を観察し、自分のものにしていけばいいのかは、それを見極めるのは、その人の研ぎ澄まされた感性にかかっています。

しかし、憧れの先輩を憧れのままずっといれば、いつまで経っても先輩を超えることが出来ません。自分に自信がついてきたら、先輩に対して一目を置きつつ、自分の個性を出していく必要があります。自分自身のステージが上がってくると、それに見合った出会いであったり、刺激であったり、全てが変化してきます。

今まで先を歩んでくれていた、先輩を指すという気持ちが無くなってきて、自分にしか分からないステージまで来たら、あることに気付きます。

『自分にしか見えないインストラクター像を持つこと』

自分に対して理想のインストラクターはどんなもの？と常に問いかけることが必要。

僕は『創造力』が一流インストラクターになる為には必要だと思えます。

『想像力』と『創造力』。同じ読み方ですが、意味が少し違います。

『想像力』は、自分の心の中にあるものを思い描くこと。

『創造力』は、今までなかった新しいことを造り描くこと。

人気にマニユアルがあつたら面白くないですね。マニユアルがないからこそ、日々の出来事に対して、自分がどう感じて、どのような動きをしたくなるのかを楽しめます。ルールがないからこそ、全て自分が気付いたことが形になっていくのです。頭で思い描いたものが現実となっていく。それが理解出来れば一流です。

☆全体を見て環境を選ぶ

様々なスタジオエクササイズはありますが、僕は自分のレッスンが一番だと誇示したいが為に環境選
びにはこだわりました。京都、大阪、滋賀、兵庫とレッスンの本数を増やすのに関西あちこち飛び回っ
ているフリーインストラクターの方々に対して、僕は人気の出せる店舗にアンテナを張っていた為、行く
理由がないと他店への進出はしなかったです。

向日町から始まり、スタジオ施設のある大きな店に進出したい為、伏見にデビューする。その後は、他
店舗に大人気インストラクターがいると耳にし、自分の存在をアピールする為に烏丸へ。いずれにしろ、
プライドだけでレッスンの量を増やしていったように思います。更にこの頃、京都で新店舗がオープン
するという情報が入る。この新店舗オープンと同時に、烏丸の大人気インストラクターが、その地へ転
勤となりました。

場所は『KSC八幡』

その店舗には、100人以上参加できる大きなスタジオがあり、更にインストラクターの動きがしっかりと見えるようにステージまである魅力的な店舗でした。ステージから会員さん全体を見るといったレッスンをしたことがなかったので、興味はありつつ進出しようとは考えていませんでした。

向日町、伏見、烏丸の3店舗を回りながら、店舗間のことが色々と見えてきます。

向日町は、古いお店なりのアットホームな雰囲気良かったです。

伏見は活気があり、会員さん同士のまとまりがすばらしい。祝日イベントは主に伏見で開催していて、スタジオの拠点は伏見にいました。スタジオのレッスン本数も伏見が一番多かったです。

烏丸はビジネス街にあつた為、会員さんの年齢層が比較的若く、伏見とはまた違った盛り上がりでした。烏丸では、僕の伏見のインストラクターという印象が強かったのか、少しアウェイな感じに見られている印象。僕と同世代のインストラクターもたくさんいたので、ライブ視はされていたみたい。

様々な店舗を経験しないと見えてこないものがあります。ただ、あちらこちらと店舗数を増やしているのではなく、なぜその店舗を選んだのかまで理由を明確にしていけないといけません。理由があつて店舗を選んでいるのであれば、どの店舗でレッスンしても本気のパフォーマンスが出来るし、感じるもの得るものも大きいです。

僕は大阪、滋賀、奈良など関西の様々な店舗からレギュラーの依頼はありましたが、自分に行く理由がなかったので全て断ってきました。代行依頼でたまに行くことはあってもレギュラーとしていくことはなかったです。

しかし数か月後、あることをきっかけに、最後の砦『K S C八幡』へレギュラーとして行くことになる。

☆レツテル思考

人が心と心で会話をしようと思ったら、全ての肩書を取り除く必要があります。

- ・ 企業の社長
- ・ 会社の役職
- ・ 元オリンピック選手
- ・ プロの選手

肩書と云えば、こういったものがすぐに思いつくと思いますが、細いもので見ると、

・ 服装

・ 髪型

・ 顔つき

・ 体の大きさ

これら全て肩書に属します。こういった一つ一つの印象で、『この人はどんな人か』といったことを先入観として、受け身側が勝手に決めてしまう傾向にあります。そのことを、

『レッテル思考』と言います。

普段、何気に生活している中で人は様々なレッテルに惑わされながら生活を送っています。例えば、人を紹介する時に、

『この方は、〇〇さんという方で、僕が10年以上お世話になっている方です。今は従業員を数千人抱える大きな企業の社長で、大成功されています。』

このような紹介をされたら多少特別視してしまいます。しかし、このような紹介を全くせずに出会っ

たとすれば、一人の人間として接することが出来、印象が180度変わります。

又は見た目で例えると、身長190cmで体重100kg、視力が悪く、常に目を細めている為に眉間にシワがある。そしてスーツをかつこよく着こなし、いつもサングラスをかけている。初めて出会ったら、『有名な人のSP?』『FBI?』のような印象を持ちます。しかし、本当はすごく優しいお兄さんかもしれませ

ん。
これらが全て『レットテル思考』。本当のその人の心を見ようと思ったら、そのレットテルは取り除く必要がありません。なぜなら、自分が感じる先入観だけで、その人の印象を勝手に決めてしまっているから。心が見えていない訳です。

僕は誰を見る時でも心を見るように心がけています。全てのレットテルを取り除いて接することによって、本当のその人の姿が見えてきます。支配人だから、顔が怖いから、警察官だから、そんなものは関係ありません。一人の人間として接することで、自分の伝わり方が変わり、相手が伝えたいものが見えてきます。

人気インストラクターになる為には、この『レッテル思考』をいかに理解し、どのように活用するかがテーマとなってきます。フィットネスインストラクターは人を楽しませる職業、エンターテイナーです。人がどの場面でどう感じ、自分がどう感じるのか、その感覚を研ぎ澄ませることで、新しい発見が生まれてきます。

☆七ツ星の由来

KSCフィットネスクラブは関西だけで50店舗以上あります。自分の担当するスタジオレッスンをやりつつ、休みの日はたまに他店舗のレッスンに参加することもありました。KSCは以前にも紹介したように施設のレベルを1〜5の星の数で差別化しています。その差別化は、築年数、施設条件、立地条件などで決められています。

京都は6店舗あり、

向日町 ☆

烏丸 ☆

丸太町 ☆☆

伏見 ☆☆☆

北大路 ☆☆☆☆

八幡 ☆☆☆☆

僕の所属店舗は『向日町』、『烏丸』と『伏見』のスタジオでレッスンを持ち、スタジオの拠点を伏見に置いていました。大阪に行けば五ツ星の店舗がたくさんあります。

ある日、大阪の五ツ星の店舗にインストラクター仲間と一緒にレッスンを受けに行きました。やはり設備はすごく整っていて、大きなプールがあり、スタジオは2面、インストラクター用のステージもありました。マシジムは広々としており、築年数も新しい。お風呂は温泉で露天風呂もある。更にレストランやゆとりのある仮眠室まで。

レッスンを受けた帰り道、インストラクター仲間とアフタートークをしながら車で帰宅しました。

『京都にあれだけの大きな店舗はないなあ。スタジオも広がったし。ただ一つ言えることは、今日のレッスン50人くらいやったけど、あれだけのスタジオやったら俺がレッスン担当したら100人は入れたなあ。』

と偉そうなことを言いながら、これからのレッスンに対する姿勢を見直しながら帰りました。

その数カ月後、伏見で、ある会員さんから、

『今度、五ツ星の店舗に行こうと思うんですが、やっぱりインストラクターのレベルも高いんですか？』
と質問してこれられました。会員さんは悪気なく聞いてこられたと思いますが、プライドの高い僕は『ビクッ』とその言葉に反応し、笑顔で一言、

『関係ないですよ。』

と答えました。内心は、『会員さんのイメージはそうなのか』という印象でした。その後、伏見の一番多い人数を動員する時間帯でレッスンの途中で曲を止めて、参加されている会員さんに自分の思いを伝えました。

『数日前に「五ツ星の店舗のインストラクターは、やっぱりレベルが高いんですか？」という質問をされました。店舗のレベルとインストラクターのレベルは比例しません。この伏見の施設のレベルは確かに三ツ星です。でも、皆さん安心してください。僕の提供するレッスンは七ツ星ですから。』

と情熱を込めて伝えました。この言葉は会員さんに向けてという意味と、自分自身のレッスンを常に最高品質のものを提供し続ける決意でもありました。当時26歳。誰にも負けたくないという思いが強すぎるくらいに持っていたように思います。しかし、その気持ちは引退最後の日までずっと持ち続けていました。

☆KSC最後の砦 八幡進出

僕が26歳になった頃、関西には20歳代の情熱のあるインストラクターがたくさんいました。関東からも会員さんが来られることもありましたが、

『関西の盛り上がりはすごいですね。』

とよく耳にしていました。特に京都は活気があり、当時の代表的な店舗は伏見、烏丸、八幡の3店舗。この3店舗でオープンしたばかりで規模が大きい店舗はKSC八幡でした。八幡の人気インストラクターは、以前KSC烏丸にいた大人気インストラクター。新店オープンスタツフとして八幡に転勤。八幡の設備は最先端のものが全て揃っていました。その八幡に大人気インストラクターがいるということで、

関西あちこちから追っかけの会員さんもたくさんいて、レッスンは常に満員。

全てこれらは会員さん情報でした。八幡が盛り上がっていると情報が入るたびに、

『んっ?』と反応していました。

関西にK S Cは50店舗以上もあり、会員さんは楽しいレッスンをしてくれるインストラクターを探しに回る為に、入ってこなくていい情報までたくさん耳にします。

『○○の店舗のインストラクターはすごく人気。』

『大阪の○○インストラクターがテレビに出ていた。』

『関西の有名なインストラクターは○○さん。』
など、入ってこなくていい情報がたくさん入ってくる。なぜ入ってくるのが嫌かという点と、『自分は負けているのか?』と違ってしまいうから。圧倒的なレベルの差を感じてもらおうには、大胆なアクションをしていくしかない。

ある日、気にかけていたK S C八幡から代行の依頼がありました。代行の日は土曜日のクラス。人数が10名ほどの少ないクラスでした。その依頼を受け入れ、一日だけレッスンをすることになりました。レッスンをしてみても感想は、オープン店舗ならではの音質の良さ、ステージの上で指導が出来る楽し

さを経験し、『ここでまたレッスンが出来たらいいなあ』と思いつつ、スタッフのロッカーに戻りました。普段着に着替え終えて、スタッフルームに戻り、

『ありがとうございます。レッスンすごく楽しかったです。また呼んでください。』

と伝えました。そこにいたのは、例の八幡の人気インストラクター（マネージャー）でした。僕の挨拶に対してマネージャーは、

『また来るじゃなく、ずっと八幡においでよ。』

と言ってくれました。このお誘いをいただき、

『来月からレギュラーでレッスン持たせてください。2本いただけたらうれしいです。』

このマネージャーとの会話で八幡進出は決定しました。

僕は理由なく店舗を増やすことはしません。今回、八幡に進出した理由は『関西で有名な人気マネージャーを超えること』。マネージャーが烏丸にいた頃もかなりの刺激をいただきました。今度は場所が変わり、舞台はKSC八幡。

この後、レッスン参加者10名から始まった土曜のレッスンが、2カ月後には80名を超える人数へと成

長していきました。ここでは新たな出会いがあり、海外のインストラクターがずっと通ってくれたり、元スタジオインストラクターの方がレッスンを気に行ってくれて参加し続けてくれたり、参加者80名の内、半分の方が他店からの会員さんでした。海外のインストラクターは僕のことを海外の仲間に紹介する時は、

『日本ナンバーワンのスタジオインストラクター。』

と、紹介してくれていたみたい。

その数カ月後、マネージャーと一緒にイベントをするという計画が進み、

『伏見代表、七ツ星インストラクター。』

『八幡代表、カリスマインストラクター。』

二人のコラボレーションイベントが実現。イベント当日はスタジオ前に見たことないくらいの行列ができ、レッスンは満員電車状態。その参加人数140名。この人数はフィットネススタジオとしては記録的な人数。

レッスンの最後には二人で握手を交わし、嵐のようなイベントを終えました。

☆10割バッターを目指す

僕が向日町から伏見へ出てきて、ずっと課題としていたのが、マシンジムにいる会員さん全員、スタジオプログラムに入っていたかどうか。この背景には、

『マシンジムでトレーニングするよりも自分のレッスンに参加した方が楽しいに決まってる。』

とレッスンに対して自信とプライドを持っていたから。スタッフルームからマシンジムエリアに足を一歩踏み入れた瞬間から営業活動スタート。マシンジムでトレーニングをしている会員さんに対して、端から順に声をかけ、スタジオプログラムを勧めていました。

『初めてなので不安です。』

という言葉に対して即答で、

『2、3名初めての方が参加されます。』

と返答していました。実際はそうじゃなくても……。その言葉も『参加してよかった。また参加したい』と思っていただければ全てよし。それだけ責任を持ってレッスンはしていました。

『貴重な時間をさいて自分のレッスンを選んでいただいている。最高のレッスンをしたい。』

と常に思っていました。初めて参加の会員さんは、一回目のレッスンでそのプログラムのイメージが

決まります。一回目のレッスンは、出会いに例えると第一印象みたいなもの。一回目の出会いのイメージが悪かったら嫌われてしまいます。

八幡のレッスンに関しては、土曜日の昼の12時にレッスンをしていた為、レッスンに目掛けてきてくれないと集客できない。それでもレッスンは80名参加してくれていました。それに対してマシンジムエリアは2名しかいない日もあったり。黙々と一人で頑張りたい人もいますが、それでも参加してほしい。そのわずか2名に対しても、

『レッスンに参加しませんか？』

というお誘いに対し、

『スタジオに入ったことないです。』

と断られても、

『それでは、今日が初めての日にしましょう。』

スタジオの外で出来るのは初めての方への声かけ。スタジオ内では、また参加したいと欲していたただくことと、『すごく楽しかったから〇〇さんも呼んであげよう。』と噂が広がるくらいの質の高いレッスンをすること。

メジャーリーガーのイチロー選手は、日本にいた頃もメジャーリーグでも数々の大記録を残してきました。イチロー選手がヒットの数にこだわっていたのは高校生の頃からだったようです。目指していた打率は10割。100回打席に立ったら100安打の記録を出す是本気で目指していました。誰が不可能と言っても目指すのは自由。無謀だと思われることでも、出来る側に立ち、挑戦し続けるからこそ、その人にしか見えないものが見えてくる。

上限はここまでと決めるのは自分の意思。それだけの障壁がやってくるのは覚悟の上で挑戦することが大切ですね。

☆子供は夢がいつばい

子供に夢を語らせると無限に出てきます。プロスポーツ選手、仕事の出来る大人、アナウンサー、芸能人、ケーキ屋さん、学校の先生などなど。『出来ないよ』なんて言う人は一人もいません。なぜなら、な

りたいと思えばなれるから。夢を持っている子供達は純粋な表情をしています。夢があるからみんなキラキラしています。

大人になってから夢を持つ。これも自由に決められること。人生のルールはいつでも変更出来るし、目指すこともできます。

成人男性に、

『夢はありますか？』

と質問すると、

『パイロットになりたい！』

と、返事が返ってきたら、それはちよつと驚きますが……。

自分が歩んできた現実から、可能な夢は必ず見つかるはず。

『俺はサラリーマンだから、夢はないなあ』

という人でも探せば必ずあります。

KSCで出会った一人の社員さん。アルバイトから始めて、中途採用でKSCの社員になる。伏見と一緒に働いていた時に二人で熱く自分たちの夢を語りました。

その方は僕の一つ年上で、これからの自分の人生について明確に語っておられました。目を見たらその人が本気かどうか分かります。

その後は、すぐにマネージャーになり、20代で支配人と昇格していき、今は東京の本社におられます。その方が北大路店の支配人をされていて、僕が用事で出向いた時に偶然フロント前で会い、お互いの成長を称え合い抱き合いました。組織の中に属していても野望は持ち続けるべき。安定をもとめてしまうと内面は後退していきます。

60歳代で退職されてからも夢を追い続けている方もたくさんいらっしゃいます。フィットネス業界でも退職されて初めて水泳を習い、100歳以上の部で200mバタフライの世界記録を出す方もいらっしゃいます。

小さな夢から大きな夢まで様々ですが、目指すものを見つけて前進していく過程がすごく大切。その気付きはその他の分野でも必ず役立ちます。

僕は20歳代でたまたまスタジオインストラクターとパーソナルトレーナーという職業と出会いましたが、誰もが夢や目標に対してアンテナを張っておけば、どこかで必ずヒットします。

自分自身を見つめ直して、目標を見失うことがあれば、もしかしたら子供がヒントをくれるかもしれない。純粋な空気に触れ、輝きを取り戻しましょう。夢を持ち続けた子供のままの人生も幸せだと思います。

☆フィットネスは娯楽

フィットネスクラブに入会する目的は皆さん様々です。

- ・ダイエットがしたい
 - ・病院の先生に『運動しなさい』と言われた
 - ・骨折が治癒してからの筋力アップ
 - ・泳げるようになりたい
 - ・マッチョな身体を目指したい
 - ・モデルのようなナイスボディを目指したい
- フィットネスクラブに来て成果を出す為には努力が必要です。

ダイエットで例えると、まずは筋力アップをする為にマシンジムで筋肉に負荷をかけていく。真剣に結果を出したいと思っている人は、1時間ほどかけて身体全身を鍛えていく。かなりの集中力が必要で、翌日、身体中が筋肉痛。そして、日を改めて有酸素運動。1時間以上走り続けて心拍数を上げて脂肪を燃焼させる。毎日、過酷な運動をこなしてやつと体重が落ちました。この話だけを聞くと全然楽しくないように聞こえます。

又は、骨折して筋力が衰えて元の身体に戻したいからフィットネスクラブに通う。あるプログラムに入っただけ、ついていけなかった。筋肉トレーニングのマシンを使ってみたけど、やり方がよく分からない。では、プールに行ってみよう。ずっと歩いてみたけど、筋肉がついた気がしない。それなら泳いでみよう。5本泳いただけでしんどいから帰ろう。

又は、仕事の出勤時間が朝の8時で、帰宅時間が20時。『フィットネスクラブは楽しいからおいで』と友達からの誘いがあったので入会してみた。多くの人がトレーニングをしている。自分は仕事の疲れでやる気も出ない。スタジオプログラムに入ってみただけど、来週も参加したいとは思えない。

この3つの例でフィットネスを退会してしまっている人は、マイナスイメージのまま辞めてしまった人達です。しかし、フィットネスクラブに対するイメージはインストラクターやトレーナー、スタッフのサービスが全てのカギを握っています。

本当に知ってほしいのは、

『フィットネスクラブは遊びの施設であること。』

- ・ ヨガの○○インストラクターのレッスンが良かった
- ・ 今まで水が嫌いだったけど○○コーチのレッスンが楽しいから泳ぐのが好きになった
- ・ エアロビクスが楽しいから毎週参加したい
- ・ ○○インストラクターのパフォーマンスに引き込まれる
- ・ パーソナルトレーナーの誘導が的確で3年間頑張れています

フィットネスクラブに対して好印象の方は、トレーニングをしているというよりも『楽しみに来ている』という感じ。『身体を鍛えなければならない』という気持ちから『レッスンに参加するのが楽しみ』

という気持ちになってもらうことによつて、フィットネスのイメージがすごく変わってきます。

一番に大切なことは『楽しむこと』。その結果、努力をしているつもりがなくてもだんだん上達していくのが理想です。『最高に楽しい』という気持ちがあつていただければ、完全に『趣味の領域』に入ることができます。

僕はスタジオレッスンをしている時に、一人でも多くの人にこのレッスンの楽しさを分かつてほしいとずつと思つていました。自分が楽しいと思つているから人に伝わる。自分が楽しくないと思つたものは人には伝わらない。

フィットネスクラブに入会する時は、どちらかと言えば消極的な理由の方がほとんどです。その消極的な理由から『楽しいレッスン、感動できる出来事』を提供していくのは、インストラクターやトレーナー達の永遠のテーマですね。

☆引退宣言

毎年、12月になるとクリスマスイベントの準備をします。実は12月25日は僕の誕生日でもあります。

クリスマスイベントでもあり、サバイバルコンバットでもあり、自分の誕生日でもある日。自ら誕生日会を企画しているかのようなイベント企画。

会員さんも毎年恒例のイベントを楽しみにされています。80名の定員割れを一度もしたことがありません。パートナーのゆかりさんとは、毎回綿密な打ち合わせをしてきました。どのようなレッスンをすれば、会員さんは楽しんでくれるのか。どこよりも伏見が一番の店舗だと豪語していました。

会員さんからも色々なサプライズがありました。

・ オリジナルTシャツを作ってくれたり

・ 写真入りの寄せ書きの服をくれたり

・ おしゃれな花束をみんなでプレゼントしてくれたり

とにかく毎年盛り上がっていました。インストラクター側だけでなく、会員さん達もみんなが輪になって一緒にレッスンを作り上げていたように感じます。これだけワクワクしながら仕事が出来る環境にいて、すごく幸せだといつも皆さんに感謝していました。

スタジオインストラクターは、仕事が好きでないと続かない職業です。僕は、自分のレッスンの質が少しでも落ちたり、やる気がなくなったり、真剣に取り組めなくなったら辞めた方がいい、中途半端にレッスンをするのは会員さんに失礼だと思っていました。

集客にはこだわる、かつこよさにはこだわる、レッスンの質にはこだわる、盛り上がりにはこだわる、一番にこだわる。何をするにも納得のいくレッスンをしたかったので、準備にもすぐ時間をかけてきました。

27歳の誕生日のクリスマスイベント。この日は定員枠を作らずに参加人数を無制限で開催した為、参加者は伏見のスタジオ過去最高人数の110名。レッスンをする為に前に立つと目の前に会員さんがいる状態。インストラクターの僕達のスペースがほとんどない状況でした。それでも後ろは混雑している。

『後ろが込み合っているので、皆さん一歩前に出てきてください。』

とよくアナウンスしていました。一番前にいる会員さんの汗が前の鏡に飛び散るくらいの大混雑イベント。会員さんが着ているTシャツは8割くらいの人がオリジナルTシャツ。そのオリジナルTシャツには僕達の絵が入っているもの。僕がレッスンをリードしている時は、水色の僕の顔が入っているシャツをみんなが着て、ゆかりさんがレッスンをリードする時は、ピンクのゆかりさんの顔が入っているシャツを。インストラクターが衣装替えをするのはよく見る光景ですが、伏見では会員さんが衣装替えをする盛り上がり。

イベントというよりはお祭りに近い感じでした。

レッスンの最後にはクールダウンに入ります。曲はバラードのゆったりしたものを使い、気持ちと身体を整える。100分の嵐のようなレッスンの後は、みんなで精神統一。レッスンの最後は、代表で僕が挨拶をしました。

『皆さん、ご参加ありがとうございました。何日も前からゆかりさんと一緒にイベントの打ち合わせをやってきましたが、それだけの価値のあるイベントが出来たと思っています。それと、自分のことなんです、30歳になったら自分の人生を大きく変えたいと思っています。まだ何をするかは決まっていませんが、後3年は、皆さんとこうして伏見を全力で盛り上げていきますので、今後もよろしく願います。』

という形でクリスマスイベントを終えました。

この時に急に出た言葉でした。『後、3年は伏見にいるんだ』というところに焦点を合わせたつもりが『引退宣言』の方にみんなの目が行き、

『えっ、辞めるの？』

という空気が流れる。レッスンの最後は拍手で終わるはずなのに何名かの方は、立ち尽くして呆然とさせている方もおられました。

人気の間に辞めるのは勇気がいること。しかし、人気が落ちてから辞めるのは、それも違う。イベント終盤に過ぎたインスピレーションでした。イベント前は『引退宣言』をするつもりありませんでした。ただ、人生を大きく変えたい気持ちと言葉として出てしまったのは、自分の深層意識の中にあっただからだと思います。『大好きだからずっとやりたい』という訳にはいきません。『レッスンが好きな内に引退する』というこだわりから出た言葉でした。

この3年後、全ての辻褄が揃ったかのように引退することになる。

☆感動したことが人に伝わる

スタジオプログラムに初めて入っていただく会員さんに対して、一番心掛けていたことは『また参加したい。』と書いていただくこと。スタジオデビューの会員さんの第一回目のレッスンは、その方にとっ

てすごく大切な時間になります。なぜなら、スタジオプログラムのイメージがその一回目で決まるからです。そのレッスンはスタジオの全てになります。

単純に言う『好きか嫌いか』『白か黒か』が一回のレッスンで判断される訳です。時間をかけてフィットネスまで来ていただいて、嫌いなものに参加しますか？好きなものを選んで来られるに決まっています。生活の中でフィットネスの優先順位はどこに入っているのか。これは一回目の印象で決まります。または自分以外のインストラクターがすでに心を掴んでいるかもしれません。

80名を超える参加人数になると、いつのタイミングで来るのか、誰が新しい会員さんかというのは事前に分かりません。レッスンの直前に全体に聞くことがあっても、前の日から分かることはありません。

インストラクター目線でレッスンを見ると、1回1回のレッスン全てが大切な時間だということ。会員さんの前に姿を現している時、どのタイミングでチェックが入るか分かりません。

僕はスタッフルームの扉を開けて、マシンエリアに足を踏み入れる前に必ず一息つきます。レッスンがスタートしてからがインストラクターではなく、会員さんの前に姿を現した瞬間からインストラクターです。更にこだわるとフィットネス施設の外にいる時でも。

僕はレッスンの練習をする時にレッスンの流れだけでなく、全体の雰囲気や自分の感情までイメージして行います。たまに鳥肌が立つくらい。寒い時に鳥肌が立ちますが、それ以外で鳥肌が立つ時と言えば『感動』している時。レッスンのこの曲のこのタイミングでパフォーマンスを入れよう、このタイミングでこの言葉を言おうなど、深くイメージするとモノクロからカラーに変わり、レッスンの流れがリアルに見えてきて感情が出てきます。

スタジオインストラクター時代にプロフィールでよく書いていたのが、

『感動のあるレッスンをお届けします。』

というメッセージでした。それはレッスンの中のどこで感じていたただけか人は人それぞれですが、『感動』という言葉にはこだわっていました。鳥肌が立つほど感動する。それだけのレッスンが提供できていたら、自分のレッスンの楽しさが伝わっているのだと思えます。『時間があるから入りました。』よりも、『一週間の中で、この時間がすごく楽しみです。』と言ってもらえる方がうれしいです。

レッスンのイメージトレーニングの中で感動できるものがあれば、その感情は必ず人に伝わります。感動は、感動した人しか伝えられません。ロコミとはそのように伝わっていくものです。

『感動は継続のスイッチ』

会員さんのスタジオデビューの貴重な経験は、全てインストラクター次第です。数年後に『あなたのおかげでスタジオが好きになりました』と言っていただけなら、すばらしくうれしいことですね。

☆BACK TO THE FUTURE

1985年に大ヒットした映画『バック・トゥ・ザ・フューチャー』。

この映画は、主人公マーティと科学者ドクがタイムマシンに乗って、未来に行ったり、過去に行ったりするSF映画。ユニバーサルスタジオパンのアトラクションにもなるほどの有名な映画です。

このタイトル『バック・トゥ・ザ・フューチャー』の日本語の直訳は、

『未来に戻る』

という意味。この映画、実は現在を中心としたタイトルではなく、未来を中心としたタイトルなのです。未来は決まっています、現在からその未来に戻っていくということ。

この考え方は、今起こる出来事が、全て『偶然』なのか『必然』なのかというのを問われているもの。

未来が決まっていけないという人は、生活の中で起こる出来事が、全て『偶然』の繰り返しだということになります。偶然だからこそ夢があるとも言えますね。

未来が決まっていると信じる人は、2パターンに分かれます。

・勝手に人生を決められていて、そのレールに乗って走るだけの人生

・自分が未来をイメージして作れる人生

僕は未来が決まっているのであれば、自分の頭の中でイメージしたものが未来であってほしいと思います。その考え方で僕はずっと今までできました。

『今、今、今』の連続が過去になっていくのであれば、ずっと未来を見ていたい。

『自分の人生をこんな感じにしていきたい』『自分の夢はこれだ』と定まった瞬間に、見えてくるものや情報が一気に変化します。

27歳になって間もない頃、『パーソナルトレーナー』という新しい分野に目が行きました。スイミングコーチでもなく、スタジオインストラクターでもない、新しいフィットネスクラブでの働き方。フィットネスクラブは、

・フロントスタッフ

・スタジオインストラクター

- ・スイミングコーチ
- ・体操コーチ
- ・アメニティストアツフ

など、様々なセクシヨンに分かれています。

僕の周りの人で、京都でパーソナルトレーナーとして活躍している人は誰もいなかったです。あまり興味を持ったこともありませんでした。それは、引退宣言をした翌月に耳にした情報でした。

その会社はKSCフィットネスクラブではなく、TPフィットネスクラブという大手の会社。場所は京都ではなく、大阪の高槻。『パーソナルトレーナー』に少し興味を示しつつ、多忙なスケジュールだった為、頭の片隅に情報を仕舞っておきました。

30歳になったら引退して別のことを始めると、未来へのアンテナを伸ばした直後に得た情報でした。もしかししたら、それは『未来からの誘導』だったのかもしれない。そして、頭の片隅に仕舞っていた情報だったものが、わずか3カ月後にTP高槻に進出し、『パーソナルトレーナー』としてデビューすることになる。

☆パーソナルトレーナー TP高槻

27歳のクリスマスイベントで引退宣言をしてから、周りの環境が急に変化してきました。この頃、全国的にKSCフィットネスクラブに動きが見られる。

- ・アルバイト
- ・フリーター
- ・社員

これらを具体的に差別化する動きが始まりました。それは、『アルバイトか社員のどちらか選択しなさい』というものでした。条件は一定の時間以上勤務しているインストラクターは社員になりなさい。フリーターの人は、一定の勤務時間以下に抑えて働きなさいという、アルバイトと社員の2者択一を迫られるものでした。

僕が所属していたのはKSC向日町。しかし、スタジオの拠点は伏見に置いていました。更に烏丸と八幡にも力を入れている。数年前から、各店舗で『この店の社員にならへんか?』とお誘いを受けていました。アルバイトの立場で、店舗をまたいで、4店舗を担当しているインストラクターはすごく珍しか

ったです。それだけに社員になると環境が急に変わってしまいます。

普通であれば、アルバイトから社員になるということは喜ばしいことなのですが、1つだけマイナス面がありました。それは、社員になると1店舗に絞らないといけないこと。どの店舗の社員になっても3店舗は辞めることになる。

当時店舗をまたいでレッスンをしていたセクションは、

- ・キッズスイミング（2店舗）
- ・成人スイミング
- ・スタジオプログラム（4店舗）

僕の中でフィットネス業界に所属する最大の魅力は、『大好きな仕事』だからでした。好きな分野の大部分を辞めることになるのであれば、フィットネス業界にいる意味がないとまで思っていました。ここで僕は大きな改革に出る。それは、KSCのスイミングを全て引退して、TP高槻に進出してパーソナルトレーナーの道を選ぶことでした。

アルバイトか社員になるかという究極の選択の中で見つかった新しい動きでしたが、これも針の穴に

糸を通し続けるような気持ちでした。

この時の店舗の掛け持ちは、

・K S C 向日町

・K S C 伏見

・K S C 烏丸

・K S C 八幡

・T P 高槻

この5店舗に加え、レッスンの内容はスタジオインストラクターとパーソナルトレーナーの二本柱のスケジュールになる。

この動きは大きな改革でしたが、会員さんからインストラクターに求められるものは、レッスンだけでなく、人生そのものを見られています。大切なことは常に新鮮なものを見せること。フィットネスに所属している以上、僕達は商品なのです。5年前と同じでは、すぐに飽きられてしまいます。常に自分自身が変わり続けることによって、その新鮮な空気を感じ取っていただけます。

☆ロコミ影響力

フィットネスクラブに來られている會員さんの目的や年齢層は様々です。競技の為の筋力アップをしに來られている方や、健康増進の方、スタイルの維持など。

僕がしていたスタジオエクササイズは、18歳〜80歳代まで様々な年齢層の方達が参加されていました。スタジオエクササイズを始めて8年目に入り、2つ自分に足りないものに気付きました。それは、

- ・自分と同世代の人が80人來ても注目させて仕切れるのかどうか
- ・スタジオでは曲を使うけど、曲なしで楽しませることが出来るかどうか

最初に試みた計画はカラオケボックスの1室を貸切って、男女30名でパーティをすること。インストラクターという肩書がないのと、同世代をまとめるという苦手意識が強かった為か、見事に企画は失敗。自分が思っていた盛り上がりは全然なく、企画後は一人で反省していました。お酒をたくさん飲んでいながらもかわらず、なぜかテンションが上がらず。そもそも、カラオケボックスでということからおしゃれのカケラもない企画でしたね。

そして、その3カ月後に次のイベントを企画する。それはスポーツを通じてみんなが楽しもうというもの。体育館を貸切って『バスケット祭』というイベントを作りました。もともと趣味としてバスケットボールが好きだったので、プレーをするだけでもテンションが上がる。

初回の参加人数は18人。スポーツでの企画は大成。みんながすごく楽しめるイベントになりました。僕自身も楽しめたし、全体がまとまっている一体感も感じました。終わった後は、改めて『スポーツはすばらしい』と余韻に浸っていました。

今回は更に3カ月後、コートを2面借りることが出来、みんなに『少し人数を増やしていこう』と呼びかける。バスケットが好きな友達の話はOKで、事前にチームを組まないといけないので、メールでメンバーのやり取りをする。そして集まった人数は約40人。ちよつと仕切るのに苦労しましたが、結果は大成功。準備をすればみんながまとまってくれるという手応えを感じる。

そして、更に3カ月後、体育館のコートを3面借りて企画しました。すると、噂が噂を呼び、90名の参加者になりました。平均年齢20〜30歳。中には元バスケット部だった人もたくさん参加していました。フットネスの中ではインストラクターが一番動けて会員さんにレッスンを教える。学校の先生は子供達

よりも知識があるから優位に授業が出来る。僕の企画は自分が一番うまい訳ではない中でイベント企画だったので、少し大変なこともありました。知らない人同士の集まりだったので、中には喧嘩する人がいたり。そんな中、翌年は月に2回の頻度が増え、年間企画20回以上、累積人数2000人を超える大イベントになる。

フィットネスクラブという組織がバックに構えてくれるから出来ていることはたくさんあります。会員さん達にインストラクターとして見ていただいて初めてレッスンは成り立ちます。

肩書を全てなくし、プライベートで同年代をまとめるという新しい試練は、『バスケ祭』を通じて乗り越えました。楽しいことに人が集まるようになっていきます。いつまでも肩書に甘えていたら新しい発見は生まれません。フィットネスの外にいても『インストラクター魂』をずっと持っているのが本物だと思います。

☆『やれなかった』と『やらなかった』

挑戦して『やれなかった』ことと、挑戦せずに『やらなかった』ことでは、後に残るものはすごく変わってきます。スポーツの一流選手は現役引退まで、ずっと挑戦し続けます。仕事の出来る人も自分の試練と向き合い、それを乗り切る努力をすることによって成長します。それがもし、結果が出なかったとしても目指して挑戦することで、経験値として後に残るものは大きいです。

僕は中学生の時、スイミングスクールに通いつつ、学校では水泳部に所属していました。小学生の時はグラウンドでボールを使った遊びが大好きで、走ることも好きだったので、中学生になると周りのみんながスポーツの部活に入り、運動神経が格段にレベルアップする為、陸上種目での運動についていけないことを悔しく感じていました。スポーツの基礎とえば、『走る』こと。小学生の時は、運動会のリレーメンバーに選ばれるくらいなの、それなりの走りは出来ていたのですが、中学生になると急に周りについていけなくなりました。陸上でのスポーツは走る事が中心。水泳部は水の中で泳ぐ事が中心。ベースが『走る』と『泳ぐ』では基礎が全然違います。走らずにプレーをするスポーツはほとんどありません。でも水泳部は走る事には力をいれません。ただ、体育の授業に関しては、小学校時代に成績がよ

かっただけにプライドだけは残っていました。

『しかし、どうしても目立てない。ついていけない。』

中学3年生の時に印象的な出来事がありました。

秋になると毎年マラソン大会が行われます。その距離10 km。普段から走っていない自分としてはすごく長い距離に感じました。毎年開催されるマラソン大会が大嫌いでした。

マラソン大会の一カ月前の体育の授業で、チームを4つに分けることになりました。そのチーム分けはマラソンが速い人から順に10名ずつ分けるといふもの。マラソン大会に備えての最初の授業では、5 kmの測定会がありました。

学年全体人数6クラスで120名。

この時、測定会をしたのは、2クラス合同の40名でした。

普段、トレーニングで走ることをほとんどしない為、途中で脇腹が痛くなったり、足が痛くなったりしながら、『自分の今のレベルはこんなものか』と思いつつ、5 km完走。

そしてA B C Dのチーム分けをされて僕が入れられたチームは、30位〜40位のDチームでした。

学年120人の中で見ると、90位〜120位のポジション。

ここで先生が言った言葉が、

『各チームでリーダーを決めてメニューを考えて、自分たちで来週からトレーニングしなさい』

というものでした。Dチームの周りを見ると文科系のクラスメイトばかりで『俺はここ?』とショックを受けて、かなりへこみました。プライドが傷ついたというか。しかし、すぐに気持ちを切り替えて、Dチームみんなに、

『俺がメニュー決めるから、みんな来週から俺についてこい!』

と言つて自らリーダーを志願。一カ月後のマラソン大会は情けない姿を見せたくないと思い、体育の授業は真剣にトレーニングをしました。当然、チームメイトは誰もついてこれません。なぜなら、僕は本気だから。

マラソン大会当日を迎え、本番は全クラス120人同時にスタート。屈辱を受けた一カ月前の気持ちを乗り越えたいという思いで走りました。

結果は全体120人中19位。『やる気になればできるんだ』と思えた印象的な大会でした。それにこだわっていた順位は、実は20位以内。なぜ20位を目指したかという点、昨年のマラソン大会の後の『学校新聞で20位まで名前が載るから』という、子供らしいちょっとしたこだわりでした。

僕はこのマラソン大会で、Dクラスに入った地点で『どうでもいい』と思うこともできました。しかし、『悔しいから頑張ってみよう』と思えたことで、今も印象の強い思い出として残っています。目指してみて、もし結果が出なかったとしても、その目指すという過程が大切。スポーツは勝ち負けで決まりますが、後に必ずその気持ちは役に立ちます。

フィットネス業界だけでなく、営業マンでも企業の社長でも、どの仕事でも『挑戦してみますか?』という合図があちこちからやってきます。その合図に対して、向き合う価値のあるものなのか、向き合う価値のないもののかを見極める感性が大切。もし、それが必ず乗り越えたいと思えるものなら勇気を出して挑戦しましょう。『やれなかった』としても目指すことが大切なのです。

僕も人生において、どの道を選択すればいいのか迷うこともありました。

・ジュニアオリンピックを夢のままに終わるのか

- ・消極的な性格でもフィットネスのインストラクターは務まるのか
- ・スイミングコーチからスタジオインストラクターへのチャレンジ
- ・新しい店舗行って結果が出せるのか
- ・勉強が苦手なまま人生を終えるのか
- ・スタジオインストラクターからパーソナルトレーナーへのチャレンジ

キリがないくらい道の選択を迫られてきました。自分の選択は間違ってたと思えるのは、やりがいのあるものにチャレンジしてきたから、そして諦めなかったからだと思います。

☆プロとアマ

プロとアマチュアの違いは、それをして収入があるかないかの違いだけ。

日本のスポーツで言えば、

- ・プロ野球

- ・ Jリーグ（サッカー）
- ・ B Jリーグ（バスケットボール）
- ・ プロレス

など、他にもたくさんあります。プロとして収入を得ようと思うと『一流』を極めている選手でないといけません。就職活動していて、なかなか内定がもらえないから昔習っていた野球を活かしてプロになろう、なんて甘いものではありません。『一流』というのが絶対条件。そして、何といってもプロの過酷な条件は、辞めるタイミングを自分で決められないこと。90%以上の選手が戦力外通告を受けて辞めていく。『もつとやりたいのに辞めないといけない』というのが、すごく厳しいことです。それに対してアマチュアは好きなように出来て、辞めたい時に辞められる訳です。プロ野球選手を見ていると100%全員が本気で勝負をしています。1日たりとも気を抜けないのがプロの世界。

そして、プロには人気も求められません。アマチュアであれば、勝負に勝てばいいだけ。プロの場合は勝負に勝つだけでなく、どれだけのパフォーマンスをするかも注目されます。『オールスターでMVPを取ります』と宣言して、観客の注目を集め、ゲームの流れを自ら作り実現するなど。代表的な話は、プロ野球のオールスターでの新庄選手。観客の視線を集めたのが、試合で見せた『ホームスチール』。ホームスチールとは3塁にいる新庄選手がピッチャーの目を盗んでホームベースへ盗塁すること。これを見た時

は度肝を抜かれました。普段では見せないプレーをあえてオールスターでやってみせる新庄選手は、さすがはプロだと思いました。

プロとして必要な項目の一つにパフォーマンスがあります。パフォーマンスをすることで、『瞬間的に人の心を引き付ける』ことが出来るからです。人を魅了する時間が必要。究極のパフォーマンスと言えばマジシャン。話の話題がいらないくらい人を引き付け続けることができますよね。そんなパフォーマンスがフィットネス業界においても必要です。ただ、分かりやすいレッスン、フォームがきれい、声がいだけではノーナルレッスンです。どこの現場でどんなパフォーマンスを入れるのかで、印象が全然違います。

レッスンの中で、『今日のポイントは』という準備は出来ていますか？スタジオレッスンの中でミスをした時に僕はいつもチャンスだと思っています。どういうことかというと、

『レッスンの中でミスしたら腕立て伏せをします』

と言っておき、ミスを本当にしてしまった時に、『逆立ちをして腕立て伏せをする』というパフォーマンスを見せていました。ミスを逆手にとつてのテクニク。

代表的な例で、先ほどはスポーツの世界の話をしてきましたが、プロというものは収入を得るものであれば全てが該当します。サラリーマンにOLも仕事で収入を得ている人はみんなプロ。仕事の中で『人を魅了する時間』を作れる人は、何をやっても必ずうまくいきます。商品を扱う仕事でも勧めるのは人。商品が売れているのではなくて自分が売れていることに気がつくことで、成績も格段に変化していきます。

何をするにも『プロ』であるという志を持って、生活していくのは大切なことです。

☆感謝の気持ち

小学生の時に、一番なりたくない仕事はフィットネスインストラクターと言っていました。それは僕自身が性格的に不向きな職業だったから。それが嘘のように引退が近づいてくると寂しい気持ちが出てきます。嫌いと思えた仕事の日を重ねるたびに、人の気持ちが分かるようになり、自分と会員さんの距離が近づいてくるのを実感することで、好きな職業へと変わってきました。フィットネス業界で一番うれしいのは会員さんから『感謝の気持ち』を言っていただけのこと。

『あなたのおかげでスタジオが大好きになりました。』

『気分が落ち込んでいた時、スタジオオレスンに参加して元気になれた。』

『コーチのように泳げるようになりたいと思って、今までやってこれました。』

中にはK S C伏見に電話がかかってきて、『あのインストラクターはすばらしい。会員の僕達に夢を与えてくれた。』と、泣きながらフロントに電話があったこともありました。誰がかけてきてくれたのかは、僕は知りませんでした。・・・。

『感謝の気持ち』を伝えていただけなのは、本当にうれしいです。今までこの業界で仕事をしてくるようになってきたと思わせてくれます。

感謝の気持ちを伝えてくれた思い出の話があります。

10年くらい前のキッズスイミングのお話です。すごく水泳のセンスがあつた3歳のタケちゃんという男の子。タケちゃんは、ほとんどの進級テストで一発合格。3歳で進級するペースが速いと、平均年齢9歳のクラスに3歳のタケちゃんがいるような状態になります。レッスン中、

『タケちゃん、分かるか？今コーチ何て言うた？』

と聞くと、ニコニコするだけ。なぜニコニコかというと聞くことが出来ても、うまく話せないから。見習いにコウゲくんという若いコーチが入り、みんなに名前を覚えてもらおうと、僕が子供達に、

『コウゲコーチという新しいコーチと一緒に教えてくれます。一緒にみんなの泳ぎを見てくれるから、覚えてください。みんなでコウゲコーチの名前を言ってみよう。せーの！。』

というと、クラスみんなが、

『コウゲコーチ！』

と口を揃えて言います。しかし、タケちゃんの言っているのをよく聞くと『コウゲ』と言っていないように聞こえました。

『タケちゃん、今何て言った？タケちゃんだけ、大きな声で言ってみて。』

というと、ニコニコしながら、

『コーチコーチ！』

と叫んでいました。タケちゃんの中ではこのクラスの間はずっと『コーチコーチ』だったのでしよう。

まだ、3歳だからね。まだ、うまく言えないんだね。

それから時間が経ち、タケちゃんが6歳くらいになった頃には、バタフライ、背泳ぎ、平泳ぎ、クロール全てをマスターし、一番上のクラスで上がっていました。すると、急に半年くらいプールに来なくなるようになりました。

ある日、フロントスタッフに呼び出され、フロントに向かうとタケちゃんのお母さんとタケちゃんが僕に会いに来てくれました。

『タケちゃん久しぶりやなあ。どうしてたん？』
と聞くと、お母さんが、

『プールが大好きで来ていたんですけど、すごく意地悪してくるお友達がいる、タケちゃんがプールに来るのがイヤになって、今日で退会するんです。』

とショックなことを告げられました。その時に思ったのは、『どうしてタケちゃんが辞めたくなる前に、その状況に気付いてあげられなかったんだらう』と悔みました。すると、お母さんが、タケちゃんに、

『コーチに会いに来て言いたいことがあるやろ？最後にコーチに伝えて帰らうか。』

何を言ってくれるんだらうと、6歳になっても小さい声のままのタケちゃんが、僕の耳のそばで言うてくれた言葉が、

『コーチ、今までありがとう。』

この言葉を聞いた瞬間、涙が出ました。タケちゃんの辞めてしまう理由は残念なものだったけれども、僕達と一緒にプールで練習していたことを、すごく楽しんでくれていたんだと。今はもうタケちゃんも

大きくなったと思いますが、プールと一緒にレッスンをしたことを、いい思い出として心に残してほしいですね。

☆スワン

スワン（白鳥）は優雅に泳いでいるように見えるけれども、水面下ではすぐバタ足を頑張っています。頑張っているところは見せずに優雅なところだけを見せる。これはインストラクターとしてのこだわりです。実は裏ではレッスンの準備で必死です。でもそんな努力は全然見せずに、会員さんの前ではかっこつけまくる。人気のインストラクターでは常識的にやっていること。会員さんのいないところで、必死で練習しています。余裕そうに見える人ほど、裏の努力は半端ないと思います。

今回はそのインストラクターにスポットを当てずに、会員さんに目を向けてみましょう。フィットネスクラブに来られている会員さんは様々な目的で来館されています。圧倒的に理由として多いのは『健康な身体作り』。

僕は大人になって自主的にフィットネスに来て、しつかりトレーニングをしている方達は意思が強いなあと思います。なぜなら、普段の生活の中で、より健康に、活発に、若々しくいる為に努力をされている場所が、このフィットネスクラブですから。

フィットネスクラブに限らず、健康に気を使って運動している人は、みんなすばらしいことです。同窓会で友達と接してもトレーニングしている人としていない人は、見た目も精神面も全然違うとおっしゃいます。毎日のコツコツの積み重ねがすごく大切だということ。これが努力して必死で嫌々していることなら、長続きしません。トレーニングにはリズムが必要です。毎日、ご飯を食べるように、歯を磨くように、お風呂に入るように、これらの習慣の中に運動を取り入れ、自分の生活の一部にする。

70歳代になってもいつも笑顔、80歳になってもいつも笑顔の会員さんをフィットネスではよくお目にかかります。その雰囲気には『すごく今まで苦勞してきました』というのを一切見せません。そんな方達を見ていると自分も将来はあんな風になりたいなあと思わせてくれます。

タレント、モデル、歌手、俳優、女優などもフィットネスでトレーニングをしている人がすごく多いです。見た目が重要視される職業の方は特にそうです。映画のハリウッドスターは自由自在に体系を変化

させることが出来ます。それらを見て、『あの人達だから出来るんだ』で片付けるのではなく、その人達の背景を見ると物凄い努力をされているのだと思います。しかし、『俺たちはいつもイケてるぜ。』と余裕を見せるのは一流としてのこだわりだと思います。

白鳥で例える水面下の動きがフィットネスクラブなのであれば、毎日トレーニングをされている方達は意識の高い人の集まりだと言えます。インストラクターの課題は、その頑張りをいかに楽しいものにしてあげられるかです。

自分自身がその意識を持っているか、そして会員さんに対しても結果が出るように誘導できているか、それが最大のテーマです。情熱は必ず伝わります。楽しさを伝える為には自分が誰よりも楽しむことが大切です。

☆日本一のインストラクター

『引退宣言』をしてから約2年が経ち、将来のアンテナを張りつつ、自分は将来どの道に進もうかと模索していました。フィットネス業界に関連している仕事で一生やり続けることが出来る仕事を探して

いて辿りついたのが、医療の仕事。医療と運動を組み合わせた会社を設立したいと考え、ちょうど29歳になった頃に、1年後から医療の学校に入学することを決めました。フィットネスで今まで築き上げてきた経験が、必ずここで活かすことが出来るといふ思いと、勉強で成績が出せなかった学生時代の自分を乗り越えられるのかという挑戦の気持ちと両方持っていました。

30歳からスタートする医療の専門学校は、夜間部で入学することを決め、スケジュールとしては、

10時～17時までレッスン、18時～21時まで毎日大阪の専門学校に通う。そこから京都に帰宅。それが3年続きます。国家試験は年に1度だけ。合格率は7割。この国家資格に魅力を感じたのは整骨院を開業することが出来る資格だったから。医療と運動を提供できるのは自分だけの強みだと思い、1年後の30歳から入学することをおもいきって決断しました。

専門学校に入学する時の頭の中で思い描いていたのは、

- ・ K S Cでのスタジオレッスン
- ・ T Pでのパーソナルトレーナー
- ・ 医療の専門学校

全てをうまく続けて結果を出すスケジュールを練っていました。3つを稼働させながら結果を出して

いこうと、すごく悩んでいました。何に悩んでいたかとするとスタジオレッスンをまだ続けることができるのではないとかいう思い。それは、大好きなスタジオレッスンを辞めずに新しい道を歩むことは可能なのではないか、と3本同時のスケジュール計画を立てる。しかし、どう考えてもスタジオレッスンは減らしていかないといけない。

ある日、TP高槻のパーソナルセッションを終え、夜に駅からバイクで家までの帰宅途中に、1本だけでも趣味としてスタジオレッスンを残したいと強く思った時に頭を過ぎったのは、

『潔くない。自分らしくない。』

という思いでした。その瞬間に30歳になると同時に引退することを決断し、バイクで走りながら泣きました。

27歳のクリスマスイベントでの『引退宣言』から、その流れを自分で作ってきたように思います。心の中では、『やりたいことが見つからなかったら、まだ続けているかもしれないな。』という思いもありました。

しかし、最後の『けじめ』は潔くする方が、自分としても納得がいく。競泳選手も納得した上で引退しました。スタジオにしろ、競泳にしろ、引退することに対して未練は一切ありません。引退するからこそ

次のステージに進める。

K S C 時代、僕は先輩達に憧れ、彼らを乗り越えることによって自分自身と戦うようになり、頭の中で思い描くかつこいいンストラクターを追い続けてきました。

『理想のインストラクター像を頭で描くのは、芸術の一つ。』

この信念で今までやってきたように感じます。12年間のK S C 時代も、いよいよ終わりを迎え、スタジオラストイベントで会員さんとお別れをすることになる。

☆スタジオインストラクター引退

2月末でレギュラーレッスンを全て抜け、3月21日(祝)にラストイベントをK S C 伏見で迎えることになる。レギュラーレッスンを抜けてから、レッスンの動きに鈍りがないように、最高のレッスンで締めくくる為、別のフィットネスクラブに一月だけ入会し、毎日トレーニングをしました。3週間で

5
kg減。

ラストイベント2週間前に受付が始まり、予約初日5分で予約完売。この話をパートナーのゆかりさんから聞き、更に意識が高まる。ラストイベントはゆかりさんも協力してくれました。

そして、3月21日（祝）KSCラストイベント当日。

スタジオ内は満員の会員さんで、自分のラストを見届けに来てくれることに感謝の気持ちでいっぱいでした。

『この眺めも今日が最後かぁ。』

と寂しい気持ちを持ちつつ、ラストイベントをスタートしました。

ラストイベントでは、1曲1曲終わるたびに引退することを実感させられる。レッスンの途中から泣いている人がいたり、インストラクターのゆかりさんも号泣でした。

スタジオパートナーのゆかりさんとも何回も一緒に今までイベントをしてきました。ポスターも今までかなりの枚数作り、準備も打ち合わせも念入りに楽しみながらやってきました。

イベントも徐々に終わりに近づき、会員さんの空気が変わってくる。

ここまで、魂の叫び声で心に届くようなインスタレーションをたくさん入れてきました。

『みんな一つになって!』『最後まで諦めずに頑張つて!』

と叫び、みんなの気持ちを一つにし、盛り上げていく。楽しみながらやっている人、盛り上げて声を出している人、泣いている人、みんながそれぞれの思いを胸にレッスンが進んでいく。最後はクールダウンでストレッチに入っている途中でのありえないタイミングでのアンコールの1曲。みんながクールダウンで引退の言葉が聞けると思ったタイミングでのサプライズの締めめの1曲でした。

ラストは大盛り上がりで引退イベントは終了しました。

そして最後に感謝の気持ちを述べました。

『皆さん12年間ありがとうございました。自分の引退にこれだけの方々が集まっていたいてすごくうれしいです。僕も最初は先輩達に憧れてインスタクターの道を選びました。そして優秀なインスタクターの方々からバトンを受け継ぎ、今日まで伏見を支えてきました。しかし今度は、これから育つインスタクターに僕が受け継ぐ番です。ゆかりさん含め、伏見にはたくさんさんの後輩のインスタクターがいます。今日が最後の日になりますが、これからもKSC伏見をよろしく願います。』

この日をもって12年間のKSC時代は終わりを迎えました。高校卒業と同時に入社し、インスタラク

ターとして全く才能がなかった僕がここまで頑張つてこれたのも、会員さん達の温かい気持ちがあったからだと思います。

ラストイベントの僕の心構えは、

『自分自身が納得のいくレッスンをすること。』

というものでした。100点満点のレッスンをすることが、会員さんへの恩返しになると思い、必死で準備しました。レッスンの感想は、1万本以上レッスンをしてきて、引退イベントは今までで最高の出来でした。会員さんの一体感、盛り上がり、選曲、達成感全てに満足できました。

最初はK S C 向日町という小さな店舗から始まり、よくここまでこれたと思います。自信がつくたびに考え方もだんだん前向きになり、マイナスをプラスに変える考え方も見つかってきました。『二ツ星』と言っていたものも、今となつては、

『一番星』

と言い換えています。

今までの経験を活かして、この先も明るい未来を作っていきたいです。

フィットネス業界を切り開く
一流パーソナルトレーナーの思考と行動
上巻

著者 西村講平

Kohei Nishimura

1980年12月25日、京都府生まれ。
京都外大西高校、神戸流通科学大学、大阪ハイテクノロジー専門学校卒業。BODYPUMP。BODYCOMBAT。
柔道整復師。月刊ネクストNo.78表紙。スタジオインストラクター。パーソナルトレーナー。

【公式ブログ 全国No.1 パーソナルトレーナー】

発行所 デザインエッグ株式会社

{ISBN}