

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

パーソナルトレーナー編
下巻

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

27 years old

- | | |
|-------------------|----|
| 51 TP高槻入社 | 8 |
| 52 パーソナルトレーナーデビュー | 11 |

28 years old

- | | |
|--------------------|----|
| 53 坊主にした理由 | 14 |
| 54 人気トレーナーに興味を持つ | 16 |
| 55 一流トレーナーとしてのビジョン | 20 |
| 56 トレーナーとマネージャー | 23 |
| 57 Youtube 活用法 | 27 |
| 58 競泳を引退した訳 | 30 |
| 59 ウォルトディズニー | 36 |

29 years old

- | | |
|-------------------------|----|
| 60 30歳からの新しい動き | 39 |
| 61 心のアンテナ | 41 |
| 62 積極的アプローチと消極的アプローチ | 44 |
| 63 情報収集能力 | 47 |
| 64 ただほど怖いものはない | 50 |
| 65 Kohey zoo チームTKO | 53 |
| 66 水泳DVD作成 | 57 |
| 67 考えてから動くのではなく動きながら考える | 61 |
| 68 ブランドとしてプライドを持つ | 63 |

69 コミュニケーション能力	66
70 奇跡のレース	69
71 以心伝心	74
72 ブログ活用法	77
73 達成癖をつける	80
<i>30 years old</i>	
74 羽香さんの沖縄で泳ぐ夢	82

☆スタジオインストラクター引退
☆個人事業主パーソナルトレーナー独立
☆医療の専門学校入学

30 years old

75 社長である自覚を持つ	86
76 医療の学校へ	89
77 成長のタイミング	91
78 鼻涙管狭窄症	96
79 人生最大の修羅場	98

31 years old

80 99.9%の努力	103
81 仕事と勉強の両立	107
82 タイムマネジメント	110
83 どこまで行っても基礎が大切	113
84 ピンチをチャンスに	116
85 幸せ or 不幸	119
86 感動は人の心を動かす	122

32 years old

87 ベンチプレスチャレンジの訳	127
88 継続は力なり	130
89 1マイル4分の壁	133
90 ジムトレーナーの資格取得	136
91 不可能を可能にする	140
92 先を読んで動く	143

93 夢を全てプラスに変える方法	145
94 知識と人気は比例しない	150
95 厳しい環境に身を置く	153
96 見えるゴールと見えないゴール	156
97 引き寄せの法則	160
98 N E X Tからの取材	164

33 years old

99 常に新しいことにチャレンジする	167
100 昨日の自分を超越る	171



☆TP高槻入社

KSC向日町、伏見、烏丸、八幡のスタジオインストラクターでありながら、新しい分野への挑戦。パーソナルトレーナーとしての自分がいよいよスタートする。KSCの登録店舗は全て京都。TPでパーソナルトレーナーとしてデビューする為、大阪に向いた理由は、『スイミングパーソナル』というものがあつたから。『ジムパーソナル』だけを取り回しているフィットネスクラブがメジャーなのですが、あえて僕は、あまり普及していないスイミングパーソナルに興味を持ち、TP高槻にアプローチをかけました。

『スイミングパーソナルトレーナー』としての契約は特殊で、入社する為にはキッズスイミングのアルバイトとして入ることが条件でした。TP高槻のアルバイト募集を探してもどこにも載っていない。募集のタイミングとしては、会社が人材を必要としている時だけ。そのタイミングに合わせるのが本来の形。しかし、そんなことも無視して自分のタイミングでTP高槻に電話を入れてみました。

『TP高槻でのキッズスイミングとパーソナルトレーナーの仕事に興味を持ち、お電話しました。競泳の実績は有り、スイミングコーチも9年のキャリアです。もし、一枠でもレッスンできる場所があれば入れていただきたいです。』

と、入社する気満々で電話を入れると、返ってきた返事が、

『TP高槻は、ジム、フロント、スイミングのスタッフは全て足りています。今は、募集は行っていません。』

という言葉でした。しかし、すかさず、

『履歴書だけでも見て検討してください。履歴書を見ていただいて、それでも必要ないようであれば、諦めます。今から持つて行っていいですか？』

とギリギリのパイプを繋ぎました。この時、履歴書も用意していなければ、証明写真もない。急いで自分の経歴などを書き込み、2時間後に京都から高槻に向かいました。TP高槻側からすると、いきなりの面接がスタート。シャッターが閉まるギリギリのところを無理やりこじ開けたような状態。

KSCとの違いは、TPでは何の実績もないということ。会社が違うだけで、ある意味、行動力がありすぎて、不審人物に感じたかもしれない。フィットネスでの活躍、肩書が一切ないところからの自己アピール。電話だけで断られたくない。やる気だけでも感じてもらいたいという気持ちが伝わり、その日に面接をしていただきました。

『面接の結果は、2週間以内にご連絡いたします。』

という話になり、一度断られたところから一歩前進。

その後は、T P 高槻側から連絡があり、入社することが決まりました。

店舗数も5店舗と拡大し、更に忙しいスケジュールになりました。1店舗のスケジュールであれば、社員さんが立ててくれるのですが、5店舗となると全てのスケジュールは自分で立てていきます。実は、T P 高槻に入社する為のおもいきった自分自身との駆け引きは、週7日働くことでした。そこまで、詰めていかないとT P 高槻との契約が出来ない状況だったからです。軌道に乗ってから調整していこうと考えていました。それにしても過酷極まりない。フラフラになっても結果が出せればいい。

そして翌月からキッズスイミングがスタート。キッズスイミングがスタートしたのが2008年4月。パーソナルトレーナーとしてデビューしたのが10月でした。勢いよく入社したものの、やるからには本気でチャレンジしたい。この半年間は、これから新しい道を切り開いていく心の準備の期間でした。中途半端にするのは絶対によくない。やるからには『日本一のパーソナルトレーナーを目指そう』と気合いをいれ、10月からパーソナルトレーナーとしての挑戦が始まる。

☆パーソナルトレーナーデビュー

スタジオインストラクターの人気を出すノウハウと、パーソナルトレーナーとして人気を出すノウハウは全く違います。スタジオプログラムで人気が出せたのは、プログラム自体がすごく人気があったというのが理由の一つとしてありました。曲も海外から取り入れたかっこいい曲を使っていて、世界的に有名なプログラムだったのが、人気の手助けをしてくれていたように感じます。

それに対して、パーソナルトレーナーは、自分の身体一つで勝負するというもの。マンツーマンで『このトレーナーに指導してもらいたい』と思ってもらえなければ、指名がなく仕事にならないわけです。

TP高槻のレッスンで、最初に担当した有料グループレッスンは1つだけ、『バタフライ中級』。新しいトレーナーでインパクトを与えて、名前を覚えていただく為に、キャップは蛍光ピンクをかぶって登場。KSCでは、人気のスタジオインストラクターでもあった為、雰囲気は強気な感じ。

『こちらのコース。バタフライ中級のコースになります。』

と大声でプールサイドでアナウンスをするも、誰もこない。

デビュー1週目は、会員さん誰もグループレッスンに参加してもらえずに休講でした。それでも気持

ちは折れずに、2週目を迎える。次は、レッスン前にフリーコースで軽く泳いでみて自己アピールしてみました。その後にもまたプールサイドに上がり、

『こちらのコース、バタフライ中級のコースになります。』

とアナウンスするも、誰もこない。2週目となると、さすがにちよつと弱気になりかけましたが、すぐに気持ちを切り替え、

『10分だけショートのレッスンをするので参加してみませんか？』

と近くにいる方達を集めて、何とか自分の存在を分かってもらいたい一心で指導をさせてもらいました。パフォーマンスもやれるだけやりました。

『来週もまたお待ちしております。』

そして、3週目を迎える。やっとここで3人だけレッスンに入ってくれる会員さんがいました。やつと自分のレッスンが広がっていく兆しが見えたかに思えた翌週の4週目、参加者はまたしても誰もこない。4回のレッスン中3回が休講で目の前が真っ暗になりました。KSCで人気のノウハウを得たつもりが、インストラクターとトレーナーではここまで違うのかとショックを受けている時に、各トレーナーのレッスンの参加状況が分かるファイルに目が行きました。他のトレーナーはどれくらい入っているのだろうと状況を見てみると、その瞬間、絶句しました。自分のレッスンが最低人数でした。そのままプ

ールにいたら涙が出そうなくらい悔しかったので、すぐにその場を去り、ロッカーに戻りました。少し時間を置き、気持ちが悪く落ちてきたので、我に返って来月からのアクションについて考えてみました。このまま落ち込んでいても前に進まない。何か動きを変えなければと、思いスタッフルームに行き、来月のレッスンの内容変更を報告しに行きました。

『今月の人数が4回開催して、休講が3回ありました。ちょっとこのままだと、気持ちが折れそうです。来月からプログラム内容の変更をお願いします。』

と言って、担当の社員さんと少し打ち合わせをしました。KSCで人気であっても会社が違っていると実績は無に等しい。出来る自分を見せたい、という思いでいっぱいでした。社員さんとの打ち合わせが終わり、スタッフルームを出ようと扉を開けようとした時に、自分より若い女性社員に、

『男の癖に泣くなよ！』

という屈辱的な言葉を言われたのを覚えています。

これが、TP高槻のパーソナルトレーナーデビューの一月目。全く華やかなスタートではなく、どちらかという『天狗になっていた鼻を折られた』ような感じでした。

ここではKSCでのスタジオの実績は関係ない。1から作り上げて形にしていくなか。パーソナ

ルトレーナーの業界は結果が出せずに、挫折して消えていく人がすごく多いと言われていました。ただ、どれだけ悔しい思いをしても、必ずみんなに認めてもらうという気持ちは消えていませんでした。そして翌月からもう一度、気持ちを初心に戻し、活動を始めていきました。

☆坊主にした理由

上巻に『レッテル思考』というタイトルがあります。これは肩書だけではなく、見た目もレッテルとして人は見る傾向があるということ。20歳代はスタジオインストラクターに情熱を注いでいました。いかにかっこよくレッスンをするか、外見もパフォーマンスの一つとしてみなします。レッスン前になると髪の毛を濡らして、ドライヤーをあて、髪型を完璧に整えるというのが習慣でした。

『ナルシスト』

という言葉がありますが、僕はその言葉が褒め言葉だと思っています。フィットネス業界で仕事をしていたら、自分自身が商品。自分に自信がないということは売れない商品を扱っているということ。そうであるならば、『ナルシスト』や『自分が大好き』と言われることは全て褒め言葉だということです。

友達に『キモい』という言葉は褒め言葉と言っている人もいましたが、それは彼にしか分からないものですね。

僕はある日、見た目で得をしようと考えているなら、インストラクターとして、それは違うと思った時期がありました。『女を武器に』という言葉がありますが、もし、見た目を重視してレッスンをしているなら、レッスンの質は伸びない。なぜなら、力を入れているところが違うから。本当に力を入れないといけないのはレッスンの質。

僕は20歳の頃、ソフトモヒカンにしてみたり、オールバックにしてみたり、茶髪のツンツン頭にしてみたり、かっこつけることばかりしてきました。

ある日、おもいきって坊主頭にしました。その背景には、

『30歳代を迎えるにあたって、外見ではなく、中身で勝負』

というこだわり。この頃、筋力トレーニングも始めだし、体重も15kg以上アップしました。その約3年の間に見違えるほどの変化があり、以前の僕を知っていた人は、今の僕を見て『誰?』と思うみたい。

スタジオインストラクターやパーソナルトレーナーと言えば、爽やかなものというイメージがありますが、僕はその逆を行っています。『男は顔で勝負、女は色気で勝負』というものにこだわっていたら、トレーナーとしてまだまだ未熟。

トレーナー仲間には、

『坊主で勝負せい！』

と冗談を言っていますが、自分としてのこだわりは人格磨きです。

フィットネスクラブには、女性スタッフでも男性スタッフでも、やはり華があつた方が盛り上がるから、かわいいとか、かっこいいというのも必要です。ただ、それらは若さの特権であり、冷静に自分自身を分析する客観的な目が大切です。

☆人気トレーナーに興味を持つ

大人気スタジオインストラクターでありながら、片方では超人気ないパーソナルトレーナー。複雑な

気持ちのまま、生活を送っていました。『TP高槻に足を運びたくない』とまで思えてしまったくらい落ち込んでいました。ただ、気持ちよく前進する為には、今ある目標を超えないといけない。問題を解決しないと前には絶対に進めません。

『挑戦する』か『逃げる』かの選択を迫られる中、『挑戦する』という気持ちしかありませんでした。しかし、『挑戦する』を選んだ以上は覚悟が必要で、不安とも戦わなければなりません。

数日後、関西最大規模のフィットネススタジオインストラクター、パーソナルトレーナーのセミナーに参加しました。数百人参加するセミナーで、パーソナルトレーナーとして既に大阪で活躍している2人の先輩トレーナーに近付き挨拶に行きました。

『先日からパーソナルトレーナーとして活動を始めました。今はまだ指名がほとんどないんですが、先輩達は月にどれくらいセッションされてるんですか？』

彼らは僕よりも7歳上と3歳上の先輩。2人ともスタジオインストラクターで大人気でありながら、パーソナルトレーナーとしても指名数が多く大人気。テレビにも取り上げられたことも多々あり、関西での知名度はすごくある2人でした。

3歳上の先輩からのアドバイスは、

『パーソナルトレーナーの料金相場は、6分6千円〜8千円。1分100円のハイレベルなサービスを提供していく仕事。スタジオレッスンのように、楽しさだけではなく、パーソナルセッションはその価値にあった満足度を得てもらわなければならない。フィットネス最高品質のものを提供するという気持ちでやっていたかなあかん。』

久々に再会して、すごいインパクトのある言葉を僕にくれました。その他、

・セッション内容

・クライアントの人数

・月のセッション数

・今後の方向性

なども細かく教えてくれました。

既に結果を出している人気パーソナルトレーナーには、人気の理由が必ずあります。まぐれで人気が出ることは滅多にありません。まぐれで結果が出せたとしても、それは続きませんし、他のことにチャレンジしてもうまくいきません。

実はこの2人に話しかけた理由は、パーソナルトレーナーとして活動しているのは知っていたのですが、どれほど人気を得ているのかまでは知らない状況でアドバイスをもらいに行きました。なぜ、パーソナルトレーナーとして人気だろうと分かっていたかという点、スタジオインストラクター時代に人気だったからです。人気には人それぞれのノウハウがあつて、意図的に人気を出していることに気付いていたから。彼らは僕が出会った時から、スタジオインストラクターとして大人気で、今も人気のまま。それには必ず理由があります。

『人気の法則』を理解している人は、別の分野に行っても結果を出すことが出来ます。僕がパーソナルトレーナーとして闇の中にいたタイミングだからこそ、きっと答えが見つかると思ひ、セミナーで久々に会った時に彼らにアプローチをかけました。

エネルギーのある人の近くにいただけで、その人の力を借りることが出来ます。その人のモチベーションから見える考え方を自分にインストールし、答えを導いていく。きっとその先輩達も同じように悩みながらスタートされたと思ひます。アドバイスを的確にしてくれる人は、同じような経験を乗り越えてきたから、僕の気持ちも分かるのだらうと思ひます。もし、『今まで悩んできたことがあります』という人にアドバイスを求めても的確な返事は返ってきません。人の気持ちが分かり、的確なアドバイス

をくれる人は、ある意味消極的な部分を持っていて、それに対して答えを導き出し、全てを乗り越えてきている人だと思います。

セミナーの後、

『ありがとうございます。またセミナーでお会いしたら色々教えてください。話が聞けるだけでパワーがいただけます。』

次に会った時は必ず成長した姿を見せよう。肩を並べてトークが出来るようになる為には実績が必要です。この日、先輩トレーナーからの刺激によって微かな光が見えました。

☆一流トレーナーとしてのビジョン

少しずつパーソナルトレーナーとしてのセッション数が増えてきた頃に、毎月目標としていたのは、『先月の実績を確実に上回ること。』

陸上100m走で例えると、毎月確実にベストタイムを更新し続けることと同じ。1年間本気で頑張ってみて、ベストタイムが更新できなかつたら、かなり傷付きますよね。

この時期のスケジュールは、

- ・スタジオレッスン4店舗で15本以上
- ・スイミングレッスン20本以上
- ・パーソナルセッション

そんなハードスケジュールでありながら、週7日毎日働いていました。過酷な状況の中、結果を出すことしか考えていなかったたので、休みがないことには何とも思っていなかったです。

この頃、初めてTP高槻の社員の方達がざわつき始める。TP高槻では一人のアルバイトの立場で見てもらえなかつた僕に対するイメージが、パーソナルトレーナーをスタートして半年後くらいから一変する。月に一度のミーティングでも名前が上がり、

『なぜ、彼だけ指名があるのか。』

という話で話し合いがあったみたい。僕はスケジュールの兼ね合いで1度も参加したことはないのですが、後に社員さんから聞きました。それを聞いた時に実績がデータで分かるのであれば、自分以上に活躍しているパーソナルトレーナーは、全国にどれくらいいるのかも分かるかもしれないと思い、

『日本一指名の多い人が、どれくらいのパーソナルセッションしているのか調べてもらうこと出来ますか？』

とパーソナルトレーナー1年目から社員の方に聞いていました。所属している店舗の中だけで、人気だと自分のことを過剰評価したくない。この気持ちは、22歳の時、KSC向日町から新天地である伏見へデビューした時と同じ気持ち。

『もしトップの人が分かるなら、必ずその人を抜きます。』

競泳選手時代に多くのトップスイマーを見てきました。どれだけ頑張っても上には上がいる。『自分はそのころ泳げるんだ』と満足した地点で、もうその人は伸びることはありません。今の自分で満足しているということは頑張る理由がないということ。もっとやりたいし、もっと出来ると思えるから日々の過酷な練習にも耐えることが出来ます。

- ・ インターハイの優勝者
- ・ 日本選手権の優勝者
- ・ オリンピック出場選手
- ・ 日本記録保持者

当時は、すごく遠い存在で、憧れるという思いを遙かに超える人達も現役時代に見てきました。だからこそ、高校3年の夏、17歳で競泳選手引退というピリオドを打てたのだと思います。僕は自分の実績に満足できたから競泳選手を引退しました。

日本一のインストラクター、日本一のパーソナルトレーナーを目指す自分の姿勢は、競泳選手時代に出来なかつたステージへの挑戦でもあると思います。

『自分よりも上の実績を出す人を超えればいいだけ。』

その繰り返しをしていくことで、いつの間にか大きな結果に結びつく。できない理由は無限にありません。しかし、出来る理由も無限にあります。無限に可能性があるなら常に挑戦し続けたいですね。

☆トレーナーとマネージャー

『スタジオインストラクターとマネージャー』

『パーソナルトレーナーとマネージャー』

この2つのマネージャーの役割は全然違います。スタジオインストラクターのマネージャーが通用することでも、パーソナルトレーナーのマネージャーはスタジオと同じ考え方では通用しないということです。その逆も同じことが言えます。

ここで言っているマネージャーとは自分の中で、2つの役割がそれぞれ噛み合っているのかについて述べています。

『一流の指導』と『人気を出すノウハウとスケジュール管理』

この両方が揃っていて、人気を継続していくことが出来ます。一発屋芸人にならない為にも、的確なアドバイスをくれるマネージャーが自分の中に必要だということです。

スタジオインストラクターに必要なマネージャーは、

- ・新しく参加してくれる会員さんへの声かけ
- ・人気が出せる時間帯でレッスンをする為の会社との交渉
- ・イベントのポスター作り
- ・パーソナルトレーナーに必要なマネージャーは、
- ・スケジュール管理

- ・自分のイメージを良く見せる広告
- ・トレーナーとクライアントの方と一緒に目指す目標設定
- ・プロフィール作成のテクニク

スタジオレッスンは待っていても参加してくれる会員さんはたくさんおられます。しかし、パーソナルトレーナーは受け身で待っているだけでは、100%人気はでないです。たとえ素晴らしいレッスンの出来るパーソナルトレーナーでもマネージャーが機能していなければ、その良さを伝えることができません。

このマネージャーの役割が理解できた時、必ず成功します。

世の中のミュージシャンで自分の歌唱力だけで成功している人はほんの一握りです。20年間、ずっと自分たちの力だけで人気が出せているミュージシャンはほとんどいません。能力だけで勝負して大人気までもっていくのは相当難しいこと。2000年に入ってからからのミュージシャンで売れているのは、ほとんどがバックで動いている人の力です。人気が出ている人は、バックの人間に人気を出してもらっているということ。自分一人の力では、テレビに出演することさえ出来ません。

『歌唱力がある』『売り出す方法を知っている』この2つが揃っていて、初めて1人の人間が自分の力で大ヒットする訳です。これが自分の中でしつかりと分けられているかがポイント。

僕が常にイメージしているのは、

『一流の指導力』トレーナー

『完璧なスケジュール管理』マネージャー

人気を継続する為にはこの両方が必要です。

思い付くことが全て形に出来ることが理解出来れば、後の人生は楽しみばかりです。環境やタイミングによって、トレーナーかマネージャーのどちらが優位に立つべきか、状況をよく見ていると、その流れは必ず見えてきます。

☆YOUTUBE活用法

初めて友達からYOUTUBEというものを聞いた時は、その便利さに驚きました。今までテレビで見ていた懐かしい昔の番組や漫画など、人がアップしたものを全て見ることが出来るシステムに感動しました。これがあれば無限に楽しめる。僕がYOUTUBEを知って『これが見たい。』と思ったのは、今まで記憶の中にある映像、

- ・ マイケルジョーダンのプレー
- ・ イアンソープの世界記録を出す瞬間
- ・ 大好きだったアニメ
- ・ お笑い
- ・ マイクタイソンのボクシング

無限に出てくる映像に感動していました。感動と同時にあるひらめきがありました。

『これは使える。』

見て楽しむだけでなく、これを仕事でどのように利用すればいいのかということに頭が動ききました。次の日にまた友達に会った時に、

『これどうやってアップするの？』

とさっそく聞いて調べ始めました。友達は、

『えっ？自分のムービーをYOUTUBEにアップするの？』

と驚いていましたが、自分自身を売り込む仕事をしている為、何のためらいもありませんでした。恥ずかしいという気持ちがあつたら何もできません。過去に残してきたものを順番に探し始めました。これは使える映像、これは使えない映像。

当時、自分が作った映像をアップするという発想の人がいなかった為か、自分の名前を打つたらすぐにヒットしていました。今となつては、そのシステムをビジネスで利用している人はすごく多いです。

最近ではエアロビクスのDVDを発売する為のCMとして、YOUTUBEを利用している人もたくさんいます。または、経営コンサルタントや様々な企業の紹介など。これまではブログなど、日記を通じてインターネットで広めていくことから、今は映像も利用して表現していく流れへと変わってきました。映像で入ってくる情報は言葉だけでは伝えられません。

僕は水泳のパーソナルトレーナーをしていたので、現役時代テレビに出演した映像を使いました。当

時、個人でアップしている人が少なかったのもあって3万アクセスを超える再生回数までいきました。しかし、これは誰が見ているのかは分かりません。本当に見てほしいのは、自分の事を知っている会員さん達です。

・ YOUTUBEという便利なものを知って楽しむ

←

・ 会員さんに見せたい映像をYOUTUBEにアップする

←

・ 最後の課題はどうやってみんなに見てもらおうか？

自己アピールには色々な方法がありますが、その一つとして僕はすぐにYOUTUBEを使いました。前の章でいうと『マネージャー』の自分が優位に立っている状態です。

アクションを起こしたのは、

・ アクセス方法を書いた目立ったポスターを作る

・ パーソナルセッションであれば、予約用紙にアクセス方法を記載する

・ スタジオでは湿度で鏡が曇ってしまったところに、鏡全体に大きくアクセス方法を書きました

・プロフィールにもアクセス方法を記載する

誰もが分かるように言いくる。YOUTUBEにアップできたから満足。アクセス数が増えたから満足では詰めが甘いです。

『見てほしい人に見てもらおう。』

そこまでいって意味があるもの。自己満足でアップしても何の意味もありません。アクションが速いパーソナルトレーナーは、『テレビ放送した映像ですか?』と思わせるほどの完成度の高いものを自作で作ってアップしている人もいます。

人は興味のあるものしか見ようとしません。その出来上がった映像がどれだけ人の心を掴めるものが最大のポイントです。

☆競泳を引退した訳

高校時代に全国大会出場の経験のある人は、その先、大学生になってからも競泳を続ける人が多いで

す。大学進学後も競泳を続けている友達の場合は、

・大学の全国大会で活躍する

・日本選手権で活躍する

・オリンピック出場を目指す

など、更なる夢を追って進学後も続けていました。僕が高校3年生の夏、17歳で引退したのには理由があります。それは、

『自分が目標としていたことを達成したから。』

時は遡り高校時代の話。高校1年生の時、僕はインターハイに出場するだけで満足でした。しかし、インターハイの最後に目にしたのは、インターハイのテレビ中継で、仲間が活躍している姿。これにはシビれました。見た瞬間にみんなの気持ちは一つになり、

『来年はインターハイの決勝に進出する』と心に誓う。

みんなが誓った理由は、フリーリレーで4人で力を合わせて実現したいと思ったから。インターハイの出場選手、1種目50人参加する中で、決勝の大舞台に立てるのは8人。リレーで言うとな国でわずか8チームだけ。

その1年後に新入部員にテルという後輩が入部してきました。彼は中学からのライバルで、中学近畿大会個人で優勝するという実績を持ち、同じ高校へ入学してきました。

リレーは4人で1チーム。400mフリーリレーと800mフリーリレーでインターハイの決勝を狙っていました。しかし、この地点でチーム内のライバルは5人。5人ともレベルが同じくらいで、1人だけメンバーから外されるという過酷な状況でした。その気持ちもあり、お互いを刺激しあいながら、夢の舞台にどんどん近づいていく。自分自身の調子も仕上がりは万全でした。

インターハイが開催される前に近畿大会があります。ここで、インターハイ出場の標準記録を通過しないと、翌月のインターハイには出場できない訳です。僕は個人でもインターハイの制限タイムを突破し、その後のフリーリレーでも、予選の地点で制限タイムを突破していました。その後の決勝の舞台では、リレーのアンカーを任される。

レース直前に先生が僕達に言ってくれた言葉は、
『予選でインターハイの標準は突破した。決勝では冒険してこい！』
と熱いエールを送ってくれる。

レース展開は、第3泳者まで大接戦。最後はアンカー勝負となりました。結果は6位で引き継ぎ、ラス

トは3位でゴール。高校始まって以来のリレーでのメダル獲得！チームとしても自分としても波に乗って、インターハイに向けて最高に勢いのある状態でした。

そして、翌月の夢の舞台インターハイを迎える。1年前にみんなで誓った決勝進出の夢まであと少し。初日は個人のレースと400mフリーリレー。

『いよいよ、この日が来た。』

最初に出場したのは個人種目400m自由形。1本目のレースは少し力みがあったのか、イマイチな成績でした。レース後、すぐに気持ちを切り替え、

『この後のフリーリレーで頑張つたらいい。』

と、思いながら先生の元へと歩いていく。すると先生から衝撃の言葉を告げられる。

『この後のフリーリレー、お前を外してテルで行く。』

この言葉を言われた瞬間、放心状態になりました。

『1年間このレースを夢見て頑張ってきた。それが夢を目の前にしてメンバーから外されるなんて……。』
この後、控え場所にうつ伏せになって3時間くらい放心状態のまま動けなかつたです。目の前が真っ暗。誰ともしやべれない。

そして、フリーリレーの予選が始まる。このレースはチーム一丸となつての応援の為に、選手席の応援場所に向かいました。『見たくない』と思つたレースは生まれて初めてでした。

みんなが応援している中、僕だけ声が出ませんでした。

結果は上位8位以内に入り、400 mフリーリレー決勝進出。みんなは大盛り上がりの中、自分だけ下を向いていました。そこへ、後輩が僕の元へ走ってくる。

『先輩！先生が呼んでいます。』

なぜ呼ばれたのか分からないまま、先生の元へ、

『フリーリレーの決勝はお前で行くから。近畿大会の時のお前の泳ぎに期待してる。』

と突然のレギュラー指名。

この先生からの言葉を聞いた瞬間、今までに入つたことのないスイッチが入りました。一日で天国と地獄を見た忘れられない日。

そして、1年間追い続けていた夢の決勝へ向かう。

結果は全国6位。個人のラップタイムとしては、この時の記録が現役最高タイムでした。最終日、mフリーリレーではテルと共に決勝へ進出し、5位という快挙！

このインターハイの思い出はすごく印象に残っています。この10年後、決勝を交代したテルにこの時の話してみると、先生は僕の性格を分かった上で、予選をメンバーから外していたそうです。印象に残っていたレースだっただけに、テルから聞いたときは涙が出ました。

その後、3年生になり、全国国民体育大会では全国6位の実績を作り、そのレースを最後に引退しました。僕が競泳選手を潔く引退できたのは、自分が掲げてきた夢を叶えられたからだと思います。最後に勝って辞めるのか、負けて辞めるのかスポーツ選手として引退のタイミングはすごく難しいです。最後は何の心残りもなく引退できたのは、こんなドラマがあり、仲間達や先生のおかげだとすごく感謝しています。

☆ウォルトディズニー

今の自分の姿、それは過去に頭の中でイメージした通りの自分です。テレビに出演している芸能人は、『芸能人になりたい』と過去にイメージしていたから実現しています。いきなり家に電話がかかってきて『芸能人になりませんか?』と言われることは100%ありません。もし、かかってきたとしても芸能人になりたくなかったら断ります。普段の生活もそうです。誰もが自分がイメージした通りの生活を送っています。出会いがないから彼氏ができないという人も、本気で欲しいと思っているなら彼氏が出来ています。行動しようと思えていない、イメージが明確ではないから実現できないのです。

過去にイメージしたことが今の自分であるならば、

『頭の中のビジョンが未来を作る』

ということが分かります。

ここでウォルトディズニーの人生最後の大事な、『ディズニーワールド』を完成させる有名なお話し

ます。ウォルトは仲間達と共にアメリカフロリダ州にデイズニーワールドを作るという計画を立てる。数々のアニメを作り、世界中の人々に夢を与えてきたウォルトだったが、デイズニーワールド建設中の1966年にこの世を去ってしまう。その後、建設は続行し、1971年にデイズニーワールドは完成する。

デイズニーワールド完成のパレードが行われ、ライトアップされたシンデレラ城にたくさんの花火が打ち上げられる。この素晴らしい光景を見たウォルトの仲間の一人がこう言いました。

『ウォルトはこの光景を見たかったはず。これを見られずに亡くなってしまったのは、すごく残念だなあ。』

この言葉を聞いた他の仲間が、

『何を言っているんだ。ウォルトが頭の中でこの素晴らしい光景を見たから、デイズニーワールドが出来たんじゃないか。』

と言ったそうです。

現在、世の中に存在するもの全てが誰かのイメージの中で作り上げたもの。ディズニーワールドはウォルトの頭の中の世界だということ。この世を去った後にまで、僕達に夢を与え続けてくれていることに感動しますね。

夢を形にするかどうかは自分の意思次第。最初は小さな達成から始めていきましょう。少しずつでも挑戦していく精神が大切です。その夢の達成を繰り返していくことよって大きな達成へと結びついていきます。夢を夢のまま終わらせず、夢を現実にしていける人生を作り上げることが出来たら最高に幸せですね。

ディズニーワールドの存在自体が、僕たちに『夢は叶う』というメッセージを送ってくれているように感じます。

☆30歳からの新しい動き

パーソナルトレーナーになってから1年半が経ち、29歳になった頃、パーソナルセッション数は月100セッションを超えてきました。スタジオプログラム、バスケットボール企画、そしてパーソナルセッション。これらの多忙スケジュールの中、30歳から新しいことにチャレンジしたいと模索していました。そんな時に目にしたのが医療の国家資格。

整骨院を開業できる資格でもある厚生労働省認定『柔道整復師』。医療と運動というものは切っても切り離せないもの。自分がトレーニングのスペシャリストであるならば、医療の知識を取り入れた時に無敵の状態になるとワクワクしました。医療の道を究めている人はトレーニングについてあまり知識がありません。医療の業界からフィットネス業界に入る人はあまり聞かないです。

パーソナルトレーナーとして1年半で結果を出し始めて、次のステップに進むことを考えた理由。は、いつまでも人気だけにこだわっていたらいけない年代に突入していくから。ある程度若さが売りであるということ、自分はフィットネス業界では一つの商品であるということが客観的に見ることが出来ていた。次、次の動きを始めました。

しかし、全てをうまくやっていくには準備期間が必要でした。その準備期間は30歳までの1年間。

学生生活がうまくいくように1年かけてキッチリと調整しました。

学生生活は3年間。3年かけて国家試験を受ける権利がもらえます。年に一度の国家試験の合格率は約70%。平日は18時から21時まで授業があり、17時までにはセッションを終え、学校へ向かうというのが一日のスケジュールでした。勉強を今まで真剣にしたことがなかったので、授業についていけないかどうかもすごく不安でした。中学生までの成績はオール2。29歳で結婚もすることが出来、30歳では新婚でありながら専門学生になる。仕事と勉強を両立させながら家族との時間も作れるのかも不安でした。過酷な状況になることを覚悟した上、まずは今のスケジュールを見直す必要があります。

- ・ パーソナルトレーナー
- ・ 専門学校での授業
- ・ バスケツトボール企画
- ・ スタジオプログラム

この1年間、優先順位をどうすればいいのか、真剣に悩みました。中途半端な気持ちで1年後を迎えると全てがうまくいかないと思い、続けるものと辞めるものを振り分けました。

行動に移したのは2つ。バスケットボール企画は終了すること、スタジオインストラクターを引退すること。好きなことを辞めるというのはすごく勇気があることです。しかし、辞めることで新しいことがスタート出来る。いつまでも20歳代の自分のままではいけないと思い、大きなアクションに出ました。

30歳代は2本柱のスケジュール。

『パーソナルトレーナーと医療の専門学生』

中途半端に挑戦するのは一番ダサイこと。パーソナルトレーナーとして大切なことは、自分が何かを真剣に目指しているかどうか。『一緒に頑張っていきましょう。』と会員さんに言う前に自分がそれを出来ているのか。僕は一生目指している姿を見せ続けたいと思っています。

☆心のアンテナ

映画を見たり、本を読んだり、テレビを見たり、同じものを見ても人によって印象に残るシーンや感

動する部分はそれぞれ違います。一緒に同じ映画を見て、

『あのシーンのあのセリフかつこよかったね。感動したね。』

と言っても、

『どここのシーンのこと？』

と言われることないですか？人によってどの部分が残るかは、その人の心境やタイミングによって変わってきます。

これは『インプット』する時でも『アウトプット』する時でも同じことが言えます。先ほどの例が『インプット』に対してでしたが、次は『アウトプット』の場合を紹介していきます。

絵を趣味として描かれている方の場合でも、心が少し乱れている時や、怒っている時、集中できない時に、絵の色使いや書き方が全然違うと言われます。その絵は人が見ても分かるくらい。子供に絵を描かせてみても、色の使い方によってその子の心境が分かるとも言われます。

又は、文章を書く時や日記を書く時でも、やはりそれは表現の仕方が気持ちによって変わってきます。

作家であれば、自分が書いた文章が人から評価される為、気持ちを落ち着かせて調子を合わせてから原

稿に取り掛かるそうです。それによって出てくる発想がすごく変わってきます。

曲を聞く時でも同じです。自分の心境の変化だけで、今まで聞き過ごしていた曲に耳を傾けるようになったり、街を歩いていて自分の好きな曲だけが聞こえてきたり。これは流行りの曲がよく流れているように聞こえますが、実は自分がそれに反応しているだけなのです。自分の心の中のあるものに反応するように人間の心理は出来ている訳です。

意識の高いパーソナルトレーナーは常にアンテナがマックス状態。そこに集まってくる情報はたまたま集まってきているのではなく、意図的に集まってきます。人気のパーソナルトレーナーは行動力が人一倍あります。その行動が的確に目標に向かっていっているのか、その行き着いた先に達成があります。しかし、それは元を辿ると全ては『気持ち』から。

『出来ない』と想っていたことが、環境が同じでも次の日になったら『出来る』と思えることはないですか？これはある出来事、ある言葉によって『出来る考え方』が生まれてくるのです。それには環境は全く関係がありません。自分の気持ち次第で道が分かれます。早く『出来る』に切り替えることが出来る人は、1分間の間で気持ちを180度変えることも出来ます。

本物の人気パーソナルトレーナーは、1年間だけたまたま人気が出ているのではなく、5年間10年間とずっと人気が出ています。その秘密は、心の中にあるアンテナが常に作動した状態であって、人が反応しない重要なことに気付いたりしています。その発想に気付かない人でも、その人の動きであったり、考え方であったり、それを聞くことも一つの方法です。結果を出せている人には必ず理由があります。その人と触れ合うことによつて自分自身も新しい発想や動きが必ず変わってきます。そして見えてくるものも変わってきます。

人間同じ世界で生きているようで、実は見えている世界は人それぞれ全然違うのです。心のアンテナに引つかかったものだけが情報として入ってきて、そこから物事を考えていくようになっていきます。

☆積極的アプローチと消極的アプローチ

ここで述べる積極的と消極的の意味は、パーソナルトレーナーとして目立つように声をかけるアクションを起こすとか、会員さんから声をかけてくれるまでいつまでも待っているといった、『攻めのタイプ』か『守りのタイプ』かという意味ではなく、パーソナルセッションを通じて、どのように誘導しているの

かについて述べています。

クライアントの方への誘導が的確であるのか、的確でないのか、その誘導には2種類あります。それによってクライアントの方にどんな成果を出していただけるか、どんな気持ちになっていただけるかが分かります。

1つ目は積極的アプローチ。これは、クライアントの方と一緒にフィットネスでパーソナルトレーナーと共にトレーニングをすることで、どこに向かっていくのか、目標を明確にし、セッションを進めていくこと。

スイミングパーソナルであれば、

クライアント『医者にプールでのトレーニングが膝への負担が軽減される運動だから通った方がいいと言われました。歩くことだけでは面白くないから泳げるようになりたいです。陸上で歩くのと同じくらいの運動強度で泳げるようにチャレンジしたいです。』

トレーナー『まずは、25mクロールを目標に頑張ってみましょう。今年中には達成したいですね。そこから少しずつ体力をつけていきます。あなたなら必ず出来ますよ。』

ジムパーソナルであれば、

クライアント『マシンジムの機械の使い方は、オリエンテーションで一通り教えていただいたのですが、自分一人でトレーニングしていると、フォームがちゃんと出来ているのか、結果が出ているのか分りにくい。』

トレーナー『筋力トレーニングはしんどいという先入観から、好きという気持ちに変わるまで時間がかかります。しかし、一緒にトレーニングすることで自分の身体が変わってきているのが実感できれば、少しずつ楽しみに変わってきます。一緒に頑張っていきましょう。』

クライアントの方とワクワクするような目標を持ち、『このトレーナーに着いていけば楽しくトレーニングが出来そう』と思っていただけることが積極的アプローチ。

それに対して、消極的アプローチというのは、相手の不安をあおって『これは絶対ダメ。』『自分が見ないと身体がボロボロになる』といった、『弱みを利用する』というもの。このような誘導はしてはいけないし、会員さんも注意しないといけない。これはパーソナルトレーナーに限らず、カイロプラクティックや整体院、整骨院など医療機関では絶対してはいけない誘導の仕方。施術を売りにするのであれば、『一回で治す』という気持ちでやっていかないといけない。消極的アプローチでは人気にこだわっては

いけないということ。

積極的アプローチでのトレーニング方法には、身体のみではなく、気持ちも前向きになります。3年前に出来なかったことが、今は簡単に出来るようになった。体重が10kg落ちて身体がすごく楽になったなど。

『生活の中で一番楽しい時間がフィットネスクラブに来ている時。』

と言っていたことがパーソナルトレーナーとしてはすごくうれしいことですね。一流トレーナーとして目指すべきことは、心も身体も元気になっていただくこと。

☆情報収集能力

小学、中学、高校、大学で学んだこと、これらの一般常識だけを取り上げて、情報データとして見た時に、その価値は100円しないそうです。数学の頭の回転の速さや、英語や国語力など、身体の一部として馴染んでいるものは別として、常識的なことで学んできたことに関しては、情報データとしてはほんの

少しだということです。

『有名大学を卒業しました』というのは、勉強がすごく出来るだけで、『だから賢い人』とは必ずしも結び付きません。その方達が、言われた課題を全て完璧にしていく優秀な人なのであれば、評価すべきところは『すごく真面目な人』であるということだけです。

情報化社会と言われ始めて、今必要な能力は『情報収集能力』。

人間皆、知っていることよりも知らないことの方が圧倒的に多い。知らないことに目を向け、いかに早く正確な情報を取得するかが課題となります。

『これをやりなさい。』

『はい、分かりました。』

一見、真面目な受け答えに見えますが、上司に言われたことを真面目に出来るからと言って仕事が出るというのは直結しません。

この10年で情報の容量もすごい勢いで変化してきています。莫大な情報量でありながら、その処理もすごく速い。携帯電話にもカメラの機能がついていますが、1枚の写真の容量と300ページの本のデータが同じくらい。それを詳しく言うと、

1枚の写真の容量が2メガバイト

300ページの本の容量が2メガバイト

携帯電話の容量が36ギガバイトであれば、300ページの本が18万冊作成できることになります。学歴社会と言われますが、実際はあまり何の意味もなく、一般常識を少し知っただけにすぎません。逆に今必要な能力は、時代の流れについていけている人。今おかれている自分の立場を理解し、的確な判断が出来るかどうかキープポイントとなります。

・ブログ

・フェイスブック

・ツイッター

・YOUTUBE

など、情報を発信する為の使えるものはたくさんあります。又は、

・YAHOO

・GOOGLE

などの検索サイト。携帯もスマートフォンに変わってから、パソコンと同じ機能がついてくるように

なりました。分からないことがあったら、すぐに調べる。そして自分のものにする。情報をいかに速く取り入れ、それをうまく利用していくか。

周りの人たちがどんどん変わっていつている中で、自分だけ原始人のままにならないように時代の波についていきましょう。情報を得て、必要か必要でないか判断する。それはあなたのセンスにかかっています。

☆ただほど怖いものはない

フィットネス業界ではスタジオインストラクターやパーソナルトレーナーに向けてのセミナーがたくさん存在します。自身のスキルアップをしていく為に数千円払って参加します。人気のセミナーとなかなか予約が取れなかったり、早く行かないと椅子がなくなり、立ち見になってしまったり。すごく人気の講師なのであれば、前の方で聞きたいですよ。

あまりセミナーに関心のない友達を連れて一緒に行く場合、一番してはいけないことは、『その人の為だと思って色々してあげること。』

・ 予約を代わりにしてあげる

・ セミナー当日、前の方の席を取ってあげる

これらを友達の為だと思ってしてあげることによって、友達自身のセミナーの『価値』が落ちてしまう訳です。全てしてもらって一番いい席をキープ出来たとしても、『価値』が落ちてしまっていたら、聞こうという意識も下がってしまいます。又は、寝てしまったり。友達にとって一番いいのは、全て自分が動いてセミナーに参加すること。

『今回のセミナーは私の紹介だからお金を払ってあげる。』

これをしてしまうと友達の意識は確実に下がってしまいます。

本当に伝えるべきことは、そのセミナーの魅力はどんなもので、友達にとってどの部分が大切かということ伝える。そして自ら必要性に気付き、参加したいと思えることが大切なポイントです。

又は、ゲームセンターのシステム。基本的にはゲームセンターに行くとき自分のやりたいゲームにお金を入れてゲームがスタート。ゲームオーバーになったら、またお金を入れて再スタートするというのが主流のシステム。しかし、中には1時間数百円で使い放題というシステムのゲームセンターもあります。

最初にお金を払っている為に、全てのゲームが無料で出来るという感覚に陥ります。

お金を払っているにもかかわらず『全てが無料』という気持ちになってしまう。この時にどんな現象が起きるかというところ、ゲーム機を雑に扱うようになり、ゲーム機本体がすぐに壊れてしまうようになります。このシステムを取り入れて、お店が潰れてしまっているところをよく見かけます。中に入っているゲーム機のほとんどがすぐにポロボロになり、お客さんの使い方もマナーもすごく悪くなっています。

これは全ての分野に当てはまります。学校でもそうです。学費を両親が払ってくれているのと、自分が仕事で稼いだお金で行くのと勉強に対する姿勢が全然違います。専門学校では18歳で入学する人もいれば、40歳で入学する人もいます。10代の方が、高校卒業して間もない為、勉強のやり方や頭の柔軟性も若い方がいいように感じますが、成績がいいのは30代以上の人がほとんど。これは授業料を自分が払っているかどうかで意識が全く変わります。月に10万円以上の学費を3年間払いつつ、適当に取り組むことが出来ますか？自分で授業料を払っている人達は、みんなが常に本気モードです。仕事で疲れていることがあって授業中寝てしまうことがあっても、時間を見つけて授業に着いていけるように必ず這い上がってきます。

お金というものがなぜ存在するのかを考えた時、自分の気持ちの変化だけでなく、物の価値や見方

で変えるものだとということが見えてきます。中には、

『これはプレゼントです。受け取ってください。』と言った時、

『ただであれば、いらぬです。お金を払います。』というこだわりまで持っている方もおられます。それは、その方にとって価値のあるものにしたという意思があるからだと思ひます。自分の気持ちとのお付き合いは奥が深いですね。

☆K O H E Y Z O O チームTKO

フィットネスクラブのプールの形は、25 m7コースというのがオーソドックスな形。会員さんの流れは朝から昼過ぎくらいまで人が多く、夜は少し人が減るといった感じ。アクアビクスに関しては、多い時で50人くらいの参加者がいます。泳ぎを習得するレッスンは20人前後。後はフリーコースに各5人から10人くらい。

僕は会員さんの全体の在籍数が多い店舗から少ない店舗まで、様々な店舗を見てきています。

『今日は人が多いから泳ぎにくい。』

という言葉言われる方もたくさんいらっしゃいますが、フィットネスクラブとしては人数が多いに

越した贅沢な悩みはありません。人がたくさんいるから盛り上がるものです。『フィットネスとしては』と言いましたが、実は会員さんにしてみても同じことが言えます。人があまりいない店舗も知っているだけに活気があることはすごくいいこと。

泳いでいる人があまりいない店舗に関しては話し声もあまりないし、張り合いもない。泳ぎの見本になる人もいなければ、憧れることもない。毎日フィットネスクラブに来て、いつ来ても自分一人であれば、刺激がなくて辞めてしまいます。何よりも面白くない。フィットネスクラブは泳ぐだけではなく、人と人が触れ合えるということも楽しみの一つとしてはすごく重要な要素でもあります。声をかけてくれる友達は大切な存在です。水泳は個人プレーのようで、実はチームプレーでもあります。

『うまくなったね。』

『もっと頑張つて。』

『一緒にレッスンに入ろうよ。』

など、声をかけてくれる人がいて、挨拶してくれる友達がいって楽しい時間は作り上げられます。心の中で『いつもありがとう』と言いたいくらい大切な存在です。

そんな中、TP高槻のパーソナルトレーナーをスタートして1年半が経った頃、泳げる人がかなり増

えてきて、みんなでどこかの大会に出場しようという話が出てきました。その大会はマスターズ（成人の方向けの有名な大会）ではなく、京都で行われる記録会のような大会。

大会名は『アクアリーナカップ』

マスターズ登録というものを必要としない大会で外部の人でも自由にチームが組める優しいルールの大会でした。チーム名は会員さんが考えてくれた名前で、

チーム名『KOH EY ZOO』

この名前の由来は、『TP高槻がすごく盛り上がり上がってきていて動物園みたいですね。』と僕が言ったところから会員さんが命名してくれました。

その翌年は、TP高槻の夜にいられている若者チームの『おとめんず』と、一緒にチームを組むという話が進み、

・ TPの『T』

・ KOH EY ZOOの『K』

・ おとめんずの『O』

これらのコラボレーションチームを結成しました。

チーム名『TKO』

『TKO』として4年目を迎えた今年は40名を超える人数となり、すごく活気付いていきました。みんなで遠足気分で見物に出場するといった動きは、フィットネスクラブの楽しみの一つで仲間の大切さが改めて実感できる時間です。この横の繋がりは『TKO』だけに限らず、プールにいる時間はいつもそうです。一緒にレッスンに入っている友達、一緒にウォーキングを楽しんで会話をしてくれている友達、アクアビクスでのインストラクターとの触れ合い、これら全てが一つのチームです。

フィットネスクラブに通うことが健康増進の為に必要な時間です。通い続けていることがすばらしいことだと思います。家に一人でいると、

- ・動かないから筋肉が落ちていく
- ・会話がな
- ・食べてばかりで太る

フィットネスクラブを生活の一部に取り入れることによって、

- ・人との触れ合いや会話
 - ・筋力体力アップ
 - ・感動できる出来事
 - ・インストラクターやトレーナーとの楽しいレッスンの時間
- など、楽しいことが探せばたくさん出てきます。

無人島で楽しいことを探すのはかなり難しい。『感動』『達成』『喜び』『悲しみ』こういった感情は人があるから感じられるもの。僕自身もこのようなすばらしい環境で仕事が出来ることによって幸せを感じています。

☆水泳DVD作成

水泳のレッスンの基本的な教え方は、

- ① 泳ぎの説明をする
- ② 見本を見せる



③ 泳ぎの補助をする

④ 最後に確認する

といった順番があります。どこのスイミングスクールに行っても基本の教え方はこの流れです。僕がフィットネスクラブに入社した時は、スイミングのインストラクターのみだったので、20歳からスタジオプログラムを始めました。スイミングの指導の仕方とスタジオの指導の仕方は根本的に違います。一番の違いは何かというところ、スイミング指導は一人一人キツチリと見ていく必要があるのですが、グループレッスンをやる上で少人数しか見れません。それに対して、スタジオは音響とマイクがあれば、大人数同時にレッスンを出来ます。100人相手に1人のインストラクターでもレッスンを成り立つ訳です。

スタジオプログラムに関しては『見える』というところが指導するにおいて大きな割合を占めます。言い方を変えると『ビジュアル』をどのように工夫していくかが重要視されるのがスタジオです。『ビジュアル』の一つに『パフォーマンス』というものが入ってきます。この『パフォーマンス』をレッスンの中でどんな風に取り入れるのかはスタジオインストラクターのセンスにかかっています。一流スタジオインストラクターは、必ず曲のどこかでパフォーマンスを入れてきます。その理由は、会員さんに真似できないような動きを見せることで一瞬にして心を掴むことが出来るからです。

僕はスイミングとスタジオの両方の指導をさせてもらいながら、今までスイミングになかった『パフ

『オーマンス』をレッスンの中でどんな風に取り入れていくかを研究してきました。

・分かりやすい

・丁寧なレッスン

・泳ぎがきれい

・話し方が優しい

これらがノーマルなレッスンであれば、インパクトを与えられるレッスンというものはどんなものがあるのか、というところに着目していく必要があります。スイミング指導の概念になかった『パフォーマンス』は一流レッスンをしていく上で、取り入れていけないポイントです。人気のあるスイミングインストラクターは『パフォーマンス』のあらゆる引き出しを持っています。どのタイミングで見せるのか、どんな風に見せるのか、会員さんが『あつ』と驚くような技術をどれだけ持っているのか、これらは常に模索し続けるのがテーマでもあります。

ある日、会員さんに、

『レッスンの中で泳ぎを見せてくれるのは一瞬だけですよね。プールサイドで分かりやすい泳ぎ方を見せてくれるDVDとか、どこかで購入して見せてもらいたいです。家で見てから来るよりも、練習して

いる途中リアルタイムで見ることが出来ればうれしいです。』

と言っていたら、すぐに、

『貴重な提案ありがとうございます。プロのカメラマンが作るようなものが出来るかは分かりませんが、僕達が自分たちでオリジナルのDVDを作成します。』

とその日に決めて、その会員さんに伝えました。

当時は、TP高槻にはトレーナーの中に競泳の全国大会出場経験者が3人いたので、自分が中心となってDVDを作成しました。その泳ぐ順番、アングル、種目、見せ方など全て計画的にプランを立て2日ばかりで完成しました。

このDVDを自分たちで作成してみるのが面白いと感じたのは、プールのレッスン中だけでなく、フロントの前やプールサイドなど、自分のいない時間帯にまで『パフォーマンス』を見せ続けることが可能だと思ったから。

その結果DVDは大好評で、

『これ欲しいです。』

と言ってくれる会員さんがたくさん出てきました。しかし、お店との兼ね合いもあるので、販売するというところまではしませんでした。買えないことがレアだとも感じていただけだと思います。その

駆け引きもパフォーマンスの一つですね。

☆考えてから動くのではなく、動きながら考える

大人になってから始めるスポーツの中で水泳を選ばれる方がすごく多いです。水泳は人気スポーツベスト3を聞くと必ず名前が挙がるスポーツです。学生時代していたスポーツはメンバーが揃っていないと出来ないものがほとんど。

・野球

・サッカー

・バスケットボール

・バレーボール

など。これらのスポーツはメンバーが集まって、初めてゲームをスタートすることが出来ます。しかし、水泳はプールがあれば、自分の意志だけでスタートできるスポーツで、重力を無視して動ける為、高齢者の方でも気軽に始めることができます。

僕は15年以上スポーツ指導の現場に立たせていただいています。泳ぎを習得するにあたり、様々な感想を耳にします。感想を挙げると無限に出てきますが、1つだけ気になるポイントを見つけました。

それは『子供』と『大人』の指導方法の違い

これに焦点を当てるとよく聞く感想は、

『子供は身体を動かしてから理解する。大人は理解してから身体を動かす。』

この考え方は本当に正解なのでしょうか？この固定概念を持っている方はすごく多いです。

僕はいつも、会員さんからの一つ一つの言葉を自分なりに解釈し、変換するように心掛けています。

子供は確かに理論からは入りません。練習を見ていると説明の時間よりも泳いでいる時間の方が多いです。『身体を動かして理解する』というのは正解だと思います。

それに対して、大人の方の『理解してから身体を動かす』という考え方は、僕はすごく引っかけます。この言葉が正しいのであれば、水泳の書籍を片っ端から順番に読破して、理解した人が一番泳げるということになります。『理解すれば泳げるようになる』というのは実は正解ではありません。

スポーツは全て『動きながら考える』というのが正解で、子供だから大人だからというのは実は関係ないのです。動くことで気付くことがあり、絶妙のタイミングでトレーナーからのアドバイスを受けるというのが、上達への一番の近道。

これはスポーツに限らず、どの分野でもそうです。ビジネスに置き換えても同じことが言えます。頭から入ってくる情報だけが全てではありません。動いてみて感じることも情報の一つです。動きながら考えて前進する、この繰り返しが大切。

間違えてはいけないのは『がむしやらに動く』ということではありません。動きながら『考えること』を忘れてはいけません。

『動きながら考える』というのを自分の中で当たり前にしていき、その感覚をリズムにしていく。たまに意識してやってみるのではなく、何をするにもリズムが大切。不規則なリズムになると正解が見えてこない。

子供を見て学べることはたくさんありますね。

☆ブランドとしてプライドを持つ

フィットネスクラブ最高品質であるパーソナルトレーニング。一流の知識を持ち、一流の指導をマン

ツーマンで行うもの。その一流であると志を持ってトレーニングを提供できているのが重要なポイント。自分は商品の中でも一流ブランドであるという気持ちを持ってセッションすることがクライアントの方の為でもあります。自信は言葉で伝えるのではなく、感じ取ってもらうもの。自信のないパーソナルトレーナーのセッションを受けてみたいですか？自信のあるパーソナルトレーナーは、その雰囲気を出す為の裏付けがあります。それだけの準備もしているし、それだけの知識もあり努力もしています。

パーソナルトレーナーは『一流ブランドである』という気持ちが根底にあり、それがブランドとして価値のあるものなのかどうかは会員さんが決めること。『一流ブランドとしてのプライド』と『会員さんがそれを認めてくれる』というのが噛み合った地点で、人気パーソナルトレーナーであると言えます。

デビュー当時は皆、実績がありません。ゼロからのスタートです。心の中で一流サービスをしていくという気持ちを持つことは大切なことですが、それに対して実績が伴ってこないと、現実との温度差が出てくるようになります。どういふことかという点、デビューしてから実績を出していく為にはスピードが大切であるということです。1年経って、そこそこの成績。2年経ってもそこそこの成績。特に目指してもいないという状況になったら、会員さんの印象はどうなるでしょうか？『一流ブランド』と

言っていただけでしょうか？この自分自身のモチベーションとプライドが、会員さんとの印象とピッチリ合うことで、影も形もなかった自分に対するイメージが具現化してくるのです。

これはイメージ戦略の一つで、自分の存在を速いスピードで見せていくことで、『あの人は周りの人と違う』といった印象になります。人気がある、人気がないというのは自分で決めるものではありません。全てフィットネスクラブに來られている会員さんからの評価で決まってくるものです。

働いて給料がもらえる人は、皆その業界ではプロと言えます。パーソナルトレーナーもフィットネス業界ではプロだということです。スポーツのプロはもつと過酷なものです。プロ野球選手に注目してみると、

- ・成績が悪くなってきた
- ・人気がなくなってきた

というだけで戦力外通告を受けて引退します。成績が悪いことが引退することに繋がる訳です。スポーツのプロは、そんな危機感を持ちながら日々の練習に取り組んでいます。人よりも努力するというのは彼らにとっては当たり前なのです。

自分の意思で辞めるタイミングを決められるという部分だけを見ると、他の業界は甘い世界に感じます。パーソナルトレーナーもプロ野球選手のような意識レベルを持ってサービスしていくことで、見た目も雰囲気も確実に変化してきます。自分自身が一流の商品であるということをお忘れはいけません。

☆コミュニケーション能力

スタジオプログラムでは、インストラクター1人に対して会員さんが100人といった複数人のレッスンをスタイルで行います。マイクと音響も使っている為に、指導の形式としてはインストラクターから会員さんへの『一方通行』という形になります。

それに対して、パーソナルトレーニングは基本的にはマンツーマンで行います。指導方法だけでなく、コミュニケーション能力が大きな割合を占めることになります。

『波長が合わないから面白くない』と評価されてしまうことは、トレーナーとして非常に悲しいことです。

キャッチボールで例えると、相手の人に優しく投げてあげて、優しく返してもらおう。これを繰り返せ

ているのは、うまくコミュニケーションが取れている状態。中には変化球で返ってくることもありすが、こちらから返すボールは常に優しく投げる。おもいきり速いボールが飛んできても、こちらから返すボールは常に優しく。

この章ではコミュニケーション能力についてお話します。ランクをAとCまで分けて紹介していきます。

Cランク 『話し上手』

コミュニケーションとしては一番うまくないタイプの人。自分の伝えたいことだけを相手に話す。スタジオプログラムのようなワンウェイでの指導にはピッタリなのですが、話がうまくだけでは、相手は話を聞くばかりで、相手の気持ちや言いたいことがほとんどこちら側に通じてこない訳です。『話し上手』は話がうまくだけで、会話のキャッチボールが出来ているかは別の話になります。

Bランク 『聞き上手』

相手の話を聞くのがすごくうまい人。話をするのがすごく好きな人は、気付かない間に自分の話を聞

いてくれる人を選んで話をしています。聞いている側の人が電話の向こう側で半分寝ていても、話している人は満たされている状態になる訳です。

Cランクは自分の話を聞いてもらいたいタイプで、Bランクは相手を満足させるのがうまいタイプ。最後にAランクのコミュニケーションが出来る人。

Aランク『話させ上手』

自分が話したいことよりも相手のことに興味を持つ。悩み事の相談をされた時で例えると、悩みを聞いている側は、アドバイスを求めているから何かを言ってあげようと心理的に思ってしまう。しかし、それは大きな間違いで、悩み事を話したい人はアドバイスを求めているのではなく、悩みを聞いてほしいだけ。10分20分と悩み事を話している内に自分の中で話がまとまり自分で解決していきます。どんな姿勢で話を聞いてあげるか、その時にどんな気持ちになったのかを聞いてあげる、その環境づくりが出来る人はAランクで、一番コミュニケーションがうまい人。

人間の身体の構造は、口が1つで耳が2つあります。その理由は神様が、

『自分が話すことよりも、その倍の話を聞きなさい。』
と伝えてくれているのかもしれない。

☆奇跡のレース

僕が20歳前後の頃、全国で一番強い大学は中央大学でした。女子が4人しかいないにもかかわらずに4人ともがオリンピック出場選手。4人とも競泳界では知らない人がいないくらいの有名人でした。男子も全国総合優勝の常連の大学。誰もが憧れる中央大学は推薦枠が数少なく、毎年4名だけの推薦枠でした。泳ぎの種類と距離を分けてみると、

- ・クロール 50 m 100 m 200 m 400 m 1500 m
- ・バタフライ 50 m 100 m 200 m
- ・背泳ぎ 50 m 100 m 200 m
- ・平泳ぎ 50 m 100 m 200 m
- ・個人メドレー 200 m 400 m

これらが全国大会の優勝者の人数であるならば、全部で16名いるという訳です。この競争率をみると『全国大会で優勝しました』という実績だけでは中央大学の推薦枠には入ることが難しいということが分かります。更に全国大会は1つだけではありません。

・ジュニアオリンピック

・インターハイ

・全国国民体育大会

・日本選手権

などの全ての大会が対象になります。実績、将来性の2つの要素を持っている選手こそが、中央大学の推薦枠を勝ち取ることが出来ます。

京都の一つ学年下の後輩に、ヨシタカという選手がいました。学校はライバル校だったので、学校の頃から京都選抜合宿でよく一緒に生活することがあり、ライバルとして競い合うだけでなく、仲のいい後輩でもありました。

僕が高校3年で競泳選手を引退してから、ヨシタカは50mクロールで頭角を現すようになる。翌年、ヨシタカが3年生になった時、レベルが格段に上がり、

『中央大学に行けるかもしれない』という夢が微かに過ぎる。その夢を実現させる為には全国大会で優勝しなければならない。

この年の開催地は岩手県でのインターハイでした。その大舞台で予定通り、50 mクロールで予選を勝ち抜き、決勝へ進出する。そして、念願の決勝レース。その結果は、

メダルを取ることも出来ずに、8位以内の入賞。

高校生での50 mクロールはインターハイが最後のレースでした。

『もう個人のレースで優勝することは出来ない。』

と肩を落としつつ、その翌月には全国国民体育大会（国体）が熊本県で行われる。しかし、国体の種目には100 m以上しか参加できる種目がない。国体には50 mクロールという種目がない訳です。

この地点でヨシタカは『中央大学に進学する夢』を諦めています。

『個人種目の50 mは国体にはないけれども、リレー種目で勝負すればいい。』

国体の種目には200 mフリーリレー（50 m×4人）があります。

競泳のルールとしては、合図と同時にスタートする為、第一泳者だけは公認記録として認められます。

後の3人は前の選手からの引き継ぎでタイムが速くなる為、公認記録にはなりません。

『メダルは取れなくてもいい。でも結果だけは残したい。』

という思いの中、ヨシタカは高校生ラストレースに挑む。

レース数時間前にリレーの順番を先生から告げられた時にヨシタカは衝撃を受ける。

『このレースは勝ちに行く。ヨシタカは最後のアンカーで勝負しに行くから。』

この言葉に対して、普段は物静かなヨシタカが自分の思いを先生に伝える。

『僕は、アンカーをしたくないです。第一泳者で泳いで50mクロールで公認記録を出したい。僕はこのレースに全てをかけているんです！』

と少し涙を流しながら訴えました。それに対して、

『リレーはチームワークや。勝手なこと言うな！』

と受け入れてもらえませんでした。

物静かなヨシタカがそこまで言うのはすごく珍しいことでした。普段は冷静で、結果だけはしっかり
と出してくるカッコいい男。先生はその後、ヨシタカの戦意喪失している姿を見て、

『やる気無くさせてリレーに挑ませるのはよくない。』

と判断し、ヨシタカの希望に答え、第一泳者に変更することになる。

そして、ヨシタカはレースに向かいました。そこでヨシタカが出した記録は、インターハイ優勝者のタイムを超える全国高校ランキング1位のタイムを叩きだす！

この結果を聞いた時は、僕は度肝を抜かれました。その後、ヨシタカは中央大学の先生の目に留まり、4名内の1つである推薦枠を勝ち取る。

そして翌年、ヨシタカは日本最高峰である中央大学に入学する。

そこには、京都からもう一人選ばれている選手がいました。その男とは、僕の高校の後輩である『テ
ル』の姿でした。

☆以心伝心

小学3年生から競泳選手になり、高校3年生までの競泳人生は過酷なものでした。大人になってフィットネス業界で仕事をするようになり、スポーツをしていた時の過酷さを超える出来事は一つもありません。スポーツを通じて『目標を持つ』『達成する』『チームの大切さ』『忍耐力』などキリがないほどの経験をさせてもらったように思います。昔、あれだけしんどいことをしてきたから、『今の壁を越えられない訳がない』とまで思えます。

ただ、その時代に経験してきたこと感じてきたことなど、情熱的に努力をしていくという気持ちは忘れてはいけないし、今に活かせていかないといいけません。

『あの頃は頑張っていた。』

と過去を生ききていてはいけない。その時の情熱を今どういった形で活かしていくかが、大人になってからの課題です。

パーソナルトレーナーが情熱を持ってセッションしてくれているのかは、クライアントの方が見て、

雰囲気伝わってしまいます。例えば、クライアントの方がモチベーションが下がり、やる気がなくなってしまうても、パーソナルトレーナーはメンタルのサポートも出来ないといけない。常に前向きで考え方の軸がしっかりしていて、人を元気になる方向に導いていくくらいの器でないと本物とは言えない。

自分の意識レベルは話さなくても行動に移さなくても雰囲気伝わります。

『一流を目指すなら、いつもエネルギーギッシュでいきましょう！』

高校生のある日、部活で練習をしていた時でした。いつもしんどいばかりで練習は嫌いだっただけですが、その日はすごく調子がいい。気分よく泳げてるし、タイムもすごくいい。

そんな時にプールサイドから先生の怒鳴り声が聞こえる。

『お前ら！やる気あるんか！全員上に上げ！』

と先生が激怒している。部員40人がプールサイドに整列し、先生の説教が始まりました。

『こんな練習のタイムやったら、やっても無駄や。何の為に練習しているのか、もう一度考え直せ！この中で今の練習真剣にやっていたと思える奴は手を挙げてみる！』

と言われ、『えっ、俺調子いいけど？』と思い、手を挙げると、先生の説教はそのまま続行、

『頑張っていないのは空気でみんなに伝わるんや。こんな練習をずっと続けていたらチーム自体が弱いチームになる。「以心伝心」っていう言葉があるやろ！その意味をお前言うてみる！』

と先生が気分よく手を挙げている僕に指を指しました。

『分かりません。』

と答えると、

『何で分からへんねん！小学生でも分かるぞ！』

と逆に恥をかくハメに合いました。まず、言えることは手を挙げている地点で空気を読めていない。そしてバカがバレたということ。変な汗が出ました。

先生が言いたかったことは、

『自分の意識レベルは他人まで巻き込んでしまう。個人でレベルをアップさせるのではなく、仲間の力も必要。チームが活気付いていたら個人のレベルも上がっていく。言葉ではなく、常に高い意識レベルをみんなで作っていき！』

というものでした。意識レベルは雰囲気で伝わるもの。高校時代に知ったこの感覚は、今後のトレーナー人生のヒントであると言えます。

☆ブログ活用法

ブログというものはインターネットを使った、誰もが閲覧できる日記のこと。毎日書く日記で、みんなが見ているということを知り、認識した上で書いていかないと恥をかくこともあります。僕が使っているのは、基本的には情報発信の為だけ。

日記の内容に対して、見た人からのコメントを書けるコーナーがあるのですが、誰かと会話になると、その人の為のブログみたいに内容が偏ってしまう為、コメントは一切受け付けないようにしています。

フィットネスクラブで例えると、毎日いつも同じ会員さんとはばかり話をして、周りの方に対して不満を感じさせてしまうのと同じ。常に平等に接するというのは教育者としては大切にしないといけない部分です。

インターネットを通じてとなると、どうしても現実から逃避してしまうからか、普段では言えないようなことを書く人がいたり、自分を大きく見せたり、本当の気持ちが見えなくなってしまう。インターネットでの知らない人との会話は悪口サイトのような方向に向かうケースが多い。そんな背景のもと、僕はコメントが出来ないモードにしてブログを活用しています。

主には情報発信のみ。

・今どんな勉強をしている

・いつイベントを開催する

・自分の目標や夢

・仲間との写真をアップする

・今日はこんなトレーニングをしました

・お勧めのYOUTUBE

などなど、内容はたくさんあります。

僕自身、これらの内容の中で一番に重視しているのは、目標を語ること。

『自分は今後どこに向かい、今は何に力を入れていきます。』

と言った内容。目標を公言することで、皆さんは注目してくれます。特に自分のことを知ってくれている人に見てほしい。それは近くの人でもいいし、遠方でファンになってくれてくれる人でもOK。注目してもらおうことでどんなメリットがあるかという点、自分の達成を見てもらえるということ。応援してくれる人がいるから頑張れる。ある意味言わなかったら達成出来ないし、逃げ道をいくつでも作ってしまふことになります。

『もともと目指していません。』『頑張るなんて言っていない。』

言い訳をするのは簡単なこと。有言実行ほど達成する為に使えるものはありません。こつそり頑張るのは限界があります。スポーツにおいても、日本記録、世界記録は大勢の注目と応援によって樹立されるものです。『練習中一人で走って世界記録が出ました』なんてことはない訳です。応援されている方達がいれば達成できるもの。

僕がブログをスタートした理由は、応援してくれる人や興味を持つってくれる人がいてほしいから。今まで応援してくれている方達には本当に感謝をしています。僕の達成に協力してくれた人達だから。

トレーナー仲間にも、

『ブログとかツイッターとかした方がいいですかね？みんなやっています。』

と質問されたことがあります。

『必要なければいい方がいいよ。』

と答えました。必要かどうかは自分で決めるものですし、始めるタイミングも自分にあったタイミングであること。ブログを始める理由が見つかる人には、僕は絶対にお勧めします。見てくれている方達には感謝の気持ちを伝えたいです。

☆達成癖をつける

僕のポリシーは『決めたことをやる。』

堅苦しい言い方をすると『目標を決めて達成する。』又は、『夢を実現する。』

『夢の実現』＝『決めたことをやる』であれば、すごく簡単に聞こえませんか？達成することが当たり前のように聞こえます。この考え方はパーソナルセッションでクライアントの方に提供すると同じことなのです。

パーソナルセッションをするにあたり、最初のセッションで決めることはゴール設定。ある会員さんから、

『教えている会員さんが50人いて、50パターン1人1人の指導を提供するのが大変ですね。会ったこともなく、電話でも話したことがない人が急に「パーソナルお願いします」と言ってきたら対応できませんか？』

と質問がありました。僕はその問いに対して、

『最初はどれくらい出来るのか聞いてみて、一度動いてもらいます。言葉だけではその人のレベルが分からないですからね。「ある程度出来ます。」と言われても、どの程度かは見てみないと分からないで

す。動きを見たら一瞬でレベルが分かります。そしてゴール設定を一緒に考えて、後は達成に向けてセッションを進めていきます。』

と答えました。すると、『1年後にこんな風にレベルが上がっていけばいいなあ』と思った通りの流れになります。1年後の達成は日々の達成の繰り返しです。大きな達成は急に出来るものではありません。

ここで重要なポイントは、

『達成癖をつけること。』

小さな達成は1日で実現できます。昨日出来なかったことが一つでも出来るようになれば、それは達成できたことになります。その変化をトレーナーが見落とさずにチェックできていてクライアントの方に、

『出来たことを伝えられているか。』これはすごく重要なこと。

伝えてもらわないと出来たかどうか、変化したかどうかは分かりません。更にクライアントの自身も、変化を実感してもらおうように指導していく。

1年経った時に、

『最初はここからのスタートだったんですよ。覚えていますか？今はこのレベルまできました。10年

前に出来なかったことが、この1年間で出来るようになる。これはすばらしいことです。』

小さな達成の繰り返しのお手伝いをするのがパーソナルトレーナーの任務です。そして、その背景でパーソナルトレーナー自身が進歩しているか。

パーソナルトレーナーという職業そのものが、自分自身の達成の繰り返しを求められる仕事でもあります。1年目、3年目、5年目と確実に変化していき、力をつけていく。パーソナルトレーナーは自分で自分自身を分析出来る力が必要です。

小さな目標に怯えずに立ち向かっていきましょう。

『やり方は必ずあります。』

☆羽香さんの沖縄で泳ぐ夢

パーソナルトレーナーをスタートして2年が経った頃、フロントスタッフから羽香（うこう）さんという会員さんを紹介していただきました。紹介と言っても退会届を提出した直後で、最後に一度だけプ

ールのパーソナルセッションを受けてみたいということでした。

『辞めることは決まっている』という珍しいところからのスタート。この頃の羽香さんの年齢は60歳過ぎ。

羽香さんとのパーソナルセッションがスタートし、退会する理由や最後にプールを選んだ理由を聞いてみました。

『スタジオプログラムやマシンジムでのトレーニングを何カ月か続けてみました。でもなかなか自分に合うものが見つからず、退会しようとしてフロントに手続きに行くと、フロントのお姉さんから「最後にやり残したことはないですか?」と聞かれ、水がすごく苦手で顔も水につけられないことを伝えました。すると、「このパーソナルトレーナーにすごく人気の人がいます、最後に受けてみてはどうですか?」と勧められたんです。私は毎年、沖繩に旅行に行くんですが、海には怖くて入れません。本当の夢は沖繩の海で泳ぐことなんです、夢のまま終わっている感じがします。今日は5mだけでも浮くことが出来れば満足です。』

と言っておられました。僕はそれを聞いて、

『この1日だけでもレッスンを楽しんでもらって、水に対する恐怖心を無くしてあげたい。』

と思っレツスンをスタートしました。階段からゆっくりとプールに入り、セツションコースに移動していく。すると、羽香さんは顔を水につけられない為、隣のコースに移動できない。それを見て僕は、コースロープを上へ押し上げて3コース隣に移動しました。

一緒に歩きながら軽く会話をし、まずは顔を水につけるところから。僕自身のテーマは、セツション1時間の内にどこまで出来るようになってもらうか、チャレンジしたいという気持ちでした。

『羽香さん、お風呂に入る時、浴槽の水に顔をつけることはありますか？』
と質問すると、

『お風呂で一瞬だけなら出来ます。』

という返事が返ってきました。僕はそれを聞いて、すぐにベビーちゃんのレツスンで使う洗面器を準備し、プールにつけるのではなく、洗面器に顔をつけてもらうことから始めました。羽香さんはこれをするのも怖がっていて、それでも何とか挑戦する。

僕はこの姿を見て、怖いのであればきつと目を閉じているだろうと思ひ、5回目くらい顔をつけた時に、洗面器なのかプールなのか分からない位置まで洗面器を沈めていきました。案の定、羽香さんは目を閉じていて、生まれて初めてプールに顔をつけられるようになったにも関わらず、出来たことに気付いていない。そして羽香さんが顔を上げた時に、

『おめでとうございます。人生初のプールへの顔つけ出来ましたね。』
と伝えるとすごく感激されていました。

そこから徐々に慣れていき、1時間経った時には10mを一人で進むことが出来るところまで上達されました。この時に伝えたのは、

『今まで出来る力があつたのに挑戦していなかったただけでしたね。もともと泳げる能力はあつたのだと思います。今日でここまで出来るようになったから、まだまだ出来ますよ。これからも一緒に頑張ってくださいましょう。』

羽香さんは退会するのを思いとどまり、ここから目標を持ってスタートすることに。

この日が羽香さんの夢への第一歩でした。

その後、羽香さんは2カ月で25mクロールをマスターされ、その翌年に沖縄の海で泳ぐ夢を実現され、更に1年後はスクーバダイビングにも挑戦され、深海を遊泳する趣味にまで発展されました。

二人三脚で頑張ってきた結果、これだけすばらしい夢を実現されて、僕自身も誇りに感じています。

出来ないことが出来るようになることはすごいことです。苦手なことほど、出来るようになった時の感動は人一倍のがあります。

これからも羽香さんのように夢を叶えられる方をたくさん見ていきたいと思っています。

☆社長である自覚を持つ

30歳になり、新しい生活がスタートし、生まれ変わったかのように全てが変わりました。

- ・ 3月に10年間、情熱を込めて頑張ってきたスタジオインストラクター引退
- ・ 4月から大学卒業以来の医療専門学校へ入学
- ・ 4月から個人事業主パーソナルトレーナーとして独立

5店舗を掛け持ちしていたスケジュールから一変して、TP高槻のパーソナルトレーナー1本で勝負。専門学生でありながらパーソナルトレーナーとしても活躍していくという3年間の過酷スケジュール。

パーソナルトレーナーとして人気をキープすることで、勉強に集中できる。勉強の成績を上位でキープすることで、パーソナルトレーナーの仕事に集中できる。

完全に仕事と勉強を両立するには、思考回路を変えて挑まないとうまくいかない状況でした。しかし、それは1年かけて調整してきました。勉強に集中する為の環境は整えてきたつもりです。環境を整えるというのは、人気パーソナルトレーナーという実績。そして時間の管理。30歳で計画性がなく、医療の専門学生になるのはリスクが高すぎます。

学生でありながら、個人事業主のパーソナルトレーナー。個人になった地点で社長であるということ。雇われて仕事を与えてもらって、時間が来たら帰れるという甘いものではない訳です。全てが自己責任です。アルバイトであれば、店の中でやるべきことをすればいい、そして何よりも会社に守られています。個人事業主のパーソナルトレーナーになると、契約上はトレーニングをする場所としてお店を借りているという形になります。場所を提供してもらってパーソナルセッションをする。貸していただいているという気持ちでフィットネスクラブに入ることになります。

スタジオインストラクターやパーソナルトレーナーのことを『フリー』という言い方をします。これ

は、店に縛られずに自由に色々な店舗を渡り歩けるといことです。中には10店舗以上でレッスンをしている人もいます。

僕が5店舗から1店舗に減らしてスケジュールを集中させた理由は、

『スケジュールのスリム化』

移動時間に貴重な時間を取られてしまうと勉強が出来ない。スポーツでは過去に成績を残せたことで自信はありましたが、学生時代の勉強の成績は全然ダメ。だからこそ、その不安もあり、少しでも人より努力しないといけないという思いから、スケジュール調整は慎重にやりました。

これらは誰が助けてくれるものでもありません。全て自分で管理していくもの。これからの3年間は寝る間も惜しんで努力する生活が待っているのかと思うと不安でいっぱいでした。しかし、出来ないという選択肢はありません。

そして、2011年4月に、

『出来る方法』を模索しながら専門学生をスタートしました。

☆医療の学校へ

医療の専門学校へ入学する時の気持ちとしては、スポーツを今までしたことがない文科系の学生が、体育大学に入学するような気持ちと同じ。何度も言いますが、学生時代の成績はオール2でした。ただ、18歳からフィットネス業界に勤務し、成長した自分がいること。20歳代でスタジオインストラクター、パーソナルトレーナーとして培ってきた経験が、未来の自分の背中を押してくれるという気持ちをもっていたので、

『やる気になれば乗り越えられるはず。』
と信じて入学しました。

僕は入学の1年前から会員さんみんなに、

『医療の専門学校に入学し、3年間勉強して国家資格を取得します。』

と宣言していました。更に自分の意識を高める為に、成績をブログで公表することも会員さんに伝えていました。自分が100名中何位の成績なのか。その理由は、真剣に勉強に取り掛かることへの自分に対する決意と、大勢の会員さんからの応援を受けることで、真面目に授業に集中できるから。当時のプロ

グの1日のアクセス数300件くらい。毎日これだけの方々が応援してくれているのならやるしかない。そして、2011年4月、医療専門学校の夜間部に入学しました。

昼間部 85名

夜間部 60名

昼間部の平均年齢20歳代に対して、夜間部の平均年齢は30歳代。僕でちょうど年齢が真ん中くらいでした。最初の週では、クラスメイトの自己紹介の時間があ

- ・ 今就いている仕事
 - ・ 将来やりたいこと
 - ・ 将来開業の意思はあるのか
- など、教壇に立たされて一人ずつ発表していく。

夜間部は、自分よりも年上の人もたくさんいて、みんな意識が高い。なぜなら、その年齢で入学しているということは人生かけて入学しているから。職業を分析していくとほとんどのクラスメイトが医療機関、又は無職。

『パーソナルトレーナーのプライドにかけて真剣に勉強しないといけない。』

とクラスメイトの雰囲気を見て改めて思いました。

この学生生活は、過去の自分との戦いでもあり、新しい自分の発見でもあります。

学生とパーソナルトレーナーの両立は、過酷極まりないものでした。1日でも気を抜いたら振り落とされる。分らないことを分らないままでしたら、クラスメイトに置いていかれるという危機感を常に持ちながら授業に集中しました。

苦手なものを乗り越えるという信念。この3年間は僕にとって極限の挑戦でした。

☆成長のタイミング

学校の授業がスタートしてから最初にしていたのは、しっかりと授業を聞いてノートを取り、22時に帰宅後に別のノートに清書をすること。清書をする理由は、後から見ても理解できるようにする為。勉強のやり方が分からなかったので、色々がむしやりに勉強してみました。毎日、深夜まで復習。

1年生の授業は主に、

・生理学

・解剖学

1年生の授業はほとんどが基礎。その基礎が理解できなければ、2年生から授業についていけなくなります。1日に3時間、週5日授業があります。パーソナルセッションが終わってクタクタの状態での授業。毎日欠かさず、ブラックコーヒー、フリスク、目薬を準備して集中して授業を聞きました。

生理学が3週目に入った頃、またいつも通り帰宅してからの清書する為にノートを見ると、自分で書いた内容にもかかわらず理解ができない。3回目の授業で先生の話している内容と自分の理解力がついていけない状況に気付きました。

このままではまずいと思った僕は、前の席に座っている少し年上のクラスメイトのお兄さんに分からないところを聞いてみました。

『先週の授業でここが分からないんですが、意味分かりました？僕全然意味が理解できなかったんです。』

と言うと、

『どこが分からなかったですか？』

と教科書も見ずにスラスラと説明してくれる。よく見ると彼は全くノートを取っていない。彼に、

『ノートを取らずに理解できるんですか？』

と聞くと、

『ノートに記入している間に授業は進んでいるでしょ？だから聞くことに徹して理解しています。』

僕はこの言葉に啞然としました。ポーカーで例えると、カードを見ずに勝ったことを確信しているかのように感じました。自分のレベルの低さが惨めに感じるほどの格の違い。でも、分からないことがあれば聞けば分かることに気付いたことが大きな発見でした。彼はすごく親切な方で面倒見も良く、その後は仲良くさせていただきました。

授業が始まって一カ月が経った頃、解剖学の授業で試験がありました。この試験方法は、試験直後に自分達で採点をして、教壇にいる先生に自分の点数を発表するというやり方でした。自分の成績が全て、クラスメイトにも分かってしまうという訳です。

ある日、試験内容がものすごく難しいレベルのものがあり、自己採点『40点』でした。この試験はみんな点数が悪いだろうと、順番に発表するみんなの点数を聞いてみました。

『90点』

『100点』

『70点』

『80点』

と、みんなが点数を発表している中、徐々に自分の順番が迫ってくる。そして、自分の番が回ってきた時、

『40点』

と報告しました。夜間の生徒60名の試験結果を聞くと僕の点数は『最下位』でした。

これが専門学校へ入学してからの初めての挫折。この後の授業は戦意喪失。ずっと呆然としていました。

『時間がない中、勉強にはついていけないといけない。勉強のやり方を変えて、もう一度初心に戻ろう。自分は何の為に医療の学校へ来たのか。』

この最下位スタートがきっかけで意識が更に高まり、1年生の7月に行われた、全科目の模擬試験で、昼間部と夜間部全体の145名中17位。そして、2年生以降は全体の5位に入る成績を修めるようになる。

この1年生の解剖学の挫折は僕にとって大きな刺激でした。エンジンがここでもかかったのだと思えた1日。最下位の成績を出してしまったことで、

『これ以下はもうない。後は上がるだけ。』
と意識改革が出来た日。

解剖学の先生は、

『みんなにプレッシャーを与えることが私の仕事。』

と言ってくれていましたが、僕にはその言葉と先生の意図がハッキリと伝わりました。

『ここまでで満足』と思ったら自分の成長はそこで止まってしまいます。様々な気持ちの刺激によって成長させてもらえます。『まだまだ出来る』という向上心を持つことは、まだ出来ていない自分に対して挫折を感じることもあると思いますが、乗り越えることで新しいステージに上がれます。挫折から這

い上がる経験は、自分に取ってとても大きなものでした。

☆鼻涙管狭窄症

悲しくないのに涙が出る。うれしくないのに涙が出る。感動していないのに涙が出る。若い年でこういった症状の人は、ほとんどが『ドライアイ』と診断されます。

僕が専門学校に入学した瞬間から身体に現れた症状が正に、何もないのに涙が出るといった症状でした。色々な眼科に回り、なかなか診断結果が出ない。そして大きな病院に回されて色々な検査をした結果、診断されたのが、

『鼻涙管狭窄症』

この症状は、目から鼻への涙の通り道が塞がってしまうというもの。詳しく言うと、目の内側の頭蓋骨の中から鼻まで通っている管が塞がっている状態。

『水泳をしているから症状が出たのかもしれない。』

と言われたのですが、30年間水泳をしていて今まで何ともなかったものが、いきなり出た症状だった

為、水泳は関係なく、きつと原因はストレスからだと思われず。

鼻涙管狭窄症を完治させる為に、一週間で唯一休みだった日が潰れ、完治には約2年かかりました。この貴重な休みの日は、集中して勉強できる日でもあったので、病院へ通い続けるのはすごくダメージがありました。

鼻涙管狭窄症の手術はというと、眼球近くに麻酔をして、頭蓋骨を通して目から鼻へ

15cmほどのチューブを通します。その手術がすごく痛くて、手術の次の日は、目から出血している状態でした。片目だけで約2カ月間挿入し続けます。僕は、この手術でなかなか完治せずに、チューブを抜いた後も再閉塞。また手術、そして再閉塞の繰り返し。

『他に方法はないんですか？』

と聞くと、

『普通の人は一回で完治するんですが、他の方法となると顔の骨を削る手術をしないといけません。

どうされますか？』

という究極の選択を迫られていました。勉強するにあたって涙が流れ続けるのは、それだけでも集中できないから早く治したいという気持ちでいました。

結局とった方法は、2カ月間入れるチューブを4カ月間入れ続けて様子を見ることに。ただ、これにはリスクがあり、異物を入れ続けることで目の付近が化膿して、もつと悲惨なことになるかもしれないことでした。

『でも骨は削りたくない。それって整形みたいになるやん。』

と思いつながら、4カ月間のチューブの挿入にチャレンジする。その結果、空洞が出来るということを身体が認識し、鼻涙管は無事に貫通しました。

『鼻涙管狭窄症』には時間も取られてストレスはかけられましたが、今は無事に治りました。

☆人生最大の修羅場

忘れもしない2011年11月1日。

生きるか死ぬかの瀬戸際に立たされた始まりの日。

僕が昔から思い続けてきたのが、『仕事の疲れは錯覚である』ということ。精神的に疲れていると自分が思い込んでいるだけで実は全然疲れていない。

この考え方には裏付けがあり、平日仕事をして2日休みの人であれば、休みの日をどのように過ごしているのかに目を向けてみる。すると、休暇でありながら遊びに行く人が多い。『リフレッシュ』だからと言って外に出かける。それは十分に身体を休められていないということ。むしろ、仕事で身体を動かしていることよりも、休日の方がハードなことをしている人もいる。

- ・ スノーボードが趣味

- ・ 旅行が好き

- ・ サーフィンが好き

- ・ バスケツトボールでリフレッシュ出来る

など、これらは間違いなく仕事よりもハード。言いたいことは、仕事をしている時の心構えをどんな風に行っているのかが問われるところでもあります。僕は20代のある日から、仕事を楽しむにはどうしたらいいか、『仕事をしながらリフレッシュをすること』が出来たのではないかと思うようになりました。これが根底にあり、『疲れは錯覚』と思うようになりました。

しかし、この無理をした考え方が裏目に出ることになる。それは、
『仕事と勉強の両立』

無理しても『平気。平気。』ハードスケジュールをこなしても『余裕。余裕。』と言ってきたのが蓄積され、とうとう身体が悲鳴を上げ、遂にコントロールが利かなくなる。

2011年11月1日から急に症状が始まる。

- ・ レッスンをすると吐き気がするようになる
- ・ 気持ち落ち着かそうと冷たいシャワーを浴びるも冷たさを感じない
- ・ 身体が震える
- ・ 人前に立てない

この日から急に起こった自分の身体の変化。コントロールが利かない。

お嫁さんは、異変のある状態をすぐに理解して、色々と動いてくれました。

『疲れがたまり過ぎてるからしばらく休もう。』

『お寺に行って気持ちを落ち着かせよう。』

自分の気持ちとしては、フィットネストレーナーとして致命的な状態であることは理解していました。それは、『人前に立てないこと』。

テレビを見ても吐き気がする。フィットネスに休みの電話をするのも吐き気がする。休みの日も人混みの中を歩くと吐き気がする。

『もう俺は終わりかもしれない。』

と本気で思いました。お嫁さんは心配して一緒に病院を回ってくれる。ある病院で自分の病名が初めて分かりました。その病名とは、

『自律神経失調症』

自律神経のコントロールがうまくいかないようになって起こった症状であるということが初めて分か

る。その後は薬を毎日飲む生活が始まる。薬を飲むことで一気に症状がなくなりました。次にフィットネスに向かうのがすごく怖かったのですが、無事に一日を乗り切り自信を取り戻しました。

この症状が出た時は、

『フィットネス業界を引退しないといけない』

『学校も中退しないといけない』

『俺はこれからどうなっていくんだろう』

という生死を彷徨うような状態でした。しかし、こんな人生最大の修羅場を救ってくれたのは、ずっと応援してくれていた、僕のお嫁さんでした。

☆99・9%の努力

競泳日本一の大学である中央大学に高校の後輩であるテルがヨシタカと共に推薦枠に入る。全国4名しかない枠に京都から後輩が二人選ばれるという快挙。テルは高校3年生の時に個人種目でインターハイ6位という記録でありながら、中央大学の先生の目に留まった理由は、『将来性がある』という部分だったそうです。インターハイ6位でも充分にすばらしい記録ですが、中央大学に集まっている部員はオリンピックレベル。

当時、僕は競泳選手を引退し、フィットネスインストラクターをしていましたが、後輩達の活躍にも興味があったので、ずっと情報を聞いていました。

『誰がどんな記録を出した』

『今年のインターハイはどうだった』

『高校でこんなことがあった』

など。情報が自分の耳に入ってきている中で、衝撃のことを耳にする。それは、

『テルがマリンスポーツで事故に合い、首の骨を骨折した』

という情報でした。僕は、それを聞いて驚きました。

『命に別状はないか』

『動いているのか』

その後の情報はしばらく入ってきませんでした。

その2年後、中央大学の水泳部がシーズンオフの時に、テルが京都にいる僕に会いに来てくれました。事故の時の話を詳しく聞くと、

マリンスポーツをしていて、転倒した時に岩に頭をぶつけて、『首が少し痛いなあ。ムチ打ちかな？』
と思いながら帰宅。次の日の水泳部の練習に行つて泳ぐと、すごく首が痛い。途中で練習を中断し、病院
に行く。と病院の先生に怒られたそうです。

『あと少し、泳いでいたら死んでいた！』

首の筋肉がしつかりしていたから、助かったそうです。そして緊急入院。

それから数カ月間、ベッドに横になり、天井を見続ける日々を送ることになる。毎日、部員が順番にお見舞いに来てくれる。両親は京都から関東までずっと通って面倒を見てくれる。そんなみんなの愛情を受けている感謝の気持ちと、『俺は何の為に中央大学に来たんや。』という思いで毎日泣いていたそうです。

数カ月で骨癒合し、やっとリハビリが始まる。テルは、病院の先生に、

『早く泳ぎたいからすぐに退院させてください。』

と伝えました。しかし、自分の身体を見ると筋肉がなくなり、骨だけのような身体になっていました。歩くのに7日間かかると言われていたものを、嘔吐しながらもリハビリを続け、1日で歩けるようになり、驚異的なスピードで退院する。

その後はスパーマンのような回復力を見せ、一カ月で全国大会の制限タイムを突破し復帰を遂げる。

テルが京都に来た時、僕に話をしてくれたのは、まだテルが現役で中央大学の3年生でした。

『テル、後1年頑張ってこいよ！』

と伝えて、テルは関東の寮に戻っていきました。

その数カ月後、中央大学は800 mフリーリレーで全国制覇。そのリレーメンバーの中には、テルとヨシタカの姿がありました。僕は彼らの努力をずっと近くで見してきました。

彼らは水泳界の誇りである後輩達です。

これらの話を聞いて、『才能あるから達成できた。』と言えますか？彼らは、見えない光を追いかけて夢を実現してきました。僕は『才能』なんてものはないと思っています。努力して掴んだ結果なのです。

今、仕事やスポーツで成功している人に、

『才能あるからね。』

という言葉は違いますよね。むしろ、結果を出している人は『才能と見せかけている』のかもしれない。その背景には誰にも見せない努力があるのです。

☆仕事と勉強の両立

2つの大きな課題を同時に達成する為には、ONとOFFを完全に使いこなさないとはいけません。両方同時に悩むことは出来ません。同時に悩んで同じ答えが出ることはあり得ないです。この時期の両立とは以前にも紹介したように、

『仕事と勉強の両立』

仕事はONの時は、勉強はOFF。

勉強はONの時は、仕事はOFF。

これを完璧に成功させようと思ったら、どちらも結果を出す必要があります。どちらかで悩みを作ったとしても、すぐに解決してもう片方に持ち込まない。それを徹底してきました。個人事業であるパーソナルトレーナーの成功の形をキープしながらの医療の勉強との両立は過酷極まりないものでした。

これをどうしても克服しなかった理由は、学生時代に、

『スポーツと勉強の両立』

が出来なかったから。それは不可能なものだと勝手に自分が決めつけていたようにも思います。『スポーツだけしていればいい。』という甘い考えから勉強には全く意識が向かず、成績はオール2。高校時代の先生は、

『練習中に勉強のことを考えるな！勉強の時に水泳のことを考えるな！今の練習を中途半端にすることで勉強も出来なくなる！』

ということを言っていたことを覚えています。この時期は、あまり深く考えていなかったのですが、先生からの言葉は頭に残っているのですが、勉強の方では結果には結びつかず。

両立を成功させる方法は、スポーツ、勉強、仕事など全て考え方は共通しています。僕自身、高校時代に出来なかったことへの挑戦でもありました。

『今なら分かる。今なら出来る。』

仕事と勉強の両立をしていて、もしもパーソナルトレーナーの実績や人気が落ちてしまうようであれば、自分のレベルはそんなものだったと受け入れることが出来る。でも絶対に両立を成功させたいとい

う気持ちは強く持っていました。

この3年間はトレーナーとマネージャーの自分で分析すると、80%以上がマネージャーの自分が優位に立っていたと思います。とにかく気持ちの切り替えが難しい。3年間の決め事は、

『フィットネスにいる時はパーソナルトレーナー』

『学校にいる時しか勉強をしない』

『家では完全に休む。家族の時間を大切にする。』

という3つの項目を徹底することでした。勉強のペースが掴めてからは、家では一切勉強はしませんでした。勉強は全て学校にいる時だけ。その代わり、学校にいる3時間は超集中モード。1分も無駄にしないくらい集中しました。

その集中力が実り、学校のブログにも『パーソナルトレーナーで成功しているにもかかわらず、成績も優秀な生徒』という紹介もしていただきました。

両立の秘訣、それは自分が決めたスケジュールを完璧に守ること。気持ちの切り替えが全てのカギを握っていることだということです。

☆タイムマネージメント

効率よく仕事をしていく為には様々な工夫が必要です。頭の中をどのように整理していけばいいのか。毎日のスケジュールを頭だけで覚えるのには限界があります。そのスケジュールをどのように管理していけばいいのかということに目を向けてみます。

昔であれば、手帳を持ち歩きカレンダーやメモをうまく使い、仕事のミスをなくすようにしている人が多かったですが、今はスマートフォンの機能をいかにうまく使うかが課題となってきました。

様々なアプリケーションが存在しますが、一番扱いやすいものを使えばいいと思います。僕が使っているのは、最初の機能にすでについている『メモ』だけを利用しています。

まずは大きくフォルダー（グループ）分けをします。

- ・ イベントレッスン管理
- ・ 学校卒業後の動き
- ・ ビジネスプラン

・ 今日中にすること。今週以内にする事

など様々なフォルダーを作ります。手帳とスマートフォンの違いは、スマートフォンにはパソコンの

機能があること。フォルダーをタッチすると、具体的なメモが全て出てくるようになっていきます。この中で、今やるべきこと、1年後でもいいことなどを振り分け、まとめていくと、使用頻度の多いものが挙がってきます。それは、

『今日中にやるべきこと。今週中にやるべきこと。』

僕自身のフォルダー名は『予定』と記しています。そこをタッチすると近いうちに必ずしないといけない内容が全て出るようになっていきます。また今日中にしないといけないことが見つければ、その都度書き込むようにしています。このことを、

『to do リスト』

と言います。これを活用することによって仕事のミスはほとんどなくなります。

【今日】

- ・○○さんに電話する
- ・○○を買って帰る
- ・○○さんへメールの返信をする

【今週】

- ・ 来月のスケジュール表を作成
- ・ イベント内容を考える
- ・ 木曜に〇〇さんに電話する

などを書いていき、やり終わったものは消していく。これを肌身離さず持っているスマートフォンで管理していくことで、ミスはほとんどなくなります。書くことの一番大事なポイントは、

『予定を書いたことで、その予定を忘れてもいい。』

書き込んだことで頭から無くしてもいいということ。その理由は、頭の中を整理することによって、新しい発想が生まれることや、頭を違うことに使える訳です。覚えている間はそのことで頭がいっぱいになります。頭に『メール』という物を載せて歩いているのと同じ。書いた瞬間忘れていいというのは、見たら思い出すことが出来るから。

タイムマネージメントの基礎、to do リストは必ず役に立ちます。

☆どこまで行っても基礎が大切

『基礎を飛ばして応用はありません。』

スポーツ、勉強、ビジネスこれら全て土台である基礎がしっかりしているかがポイントとなります。ピラミッドの土台に当たる部分。心で言う軸がブレないこと。人は皆、新しいことに興味を持ち、視線が行ってしまう傾向があります。それは自然なことですが、パーソナルトレーナーの立場として反応すべきかそうでないかは見極める目を持つことが大切。クライアントの方が新しいことに反応していても、常に心の中では『基礎が大切だ。』とトレーナー側は冷静に分かっている必要があります。

基礎トレーニングをずっとすることは、同じことの繰り返しをしているだけのように感じますが、実際は基礎のベースアップをしています。その基礎のベースアップをいかに楽しくトレーニングをしてくか、その必要性をクライアントの方に伝えられているかが重要です。毎週同じことを繰り返して『何の為にこれをずっとしているのか』を伝えられていなければ、だんだんと飽きてしまいます。

ある日、自主トレーニングの内容に飽きてきたクライアントの方に、

『いつも同じ流れのトレーニングをしているので、やる気が失せてきました。新しいことが1つでもあれば、やる気を取り戻すことが出来ます。他のトレーニング方法を教えてください。』

という希望があり、

『一番苦手な筋肉の部位はどこですか？嫌いな種目でもいいですよ。そのトレーニング方法を1つだけお伝えします。後は以前にやってきたトレーニングの流れが基礎になるので、基礎トレーニングは必ずしておいてください。それが終わってから、今から教えるトレーニングが出来ればバッチリです。ただ、僕は100種類以上のトレーニング方法がある中で、あえて基礎の10種目をしています。それだけ、基礎が大切な訳です。飽きてくることもあると思いますが、そこは外さずにやっけていきましょう。』

と伝えました。基礎のトレーニングを当たり前にしていくと全く苦ではなくなってきました。それが土台となって新しいことに進めるようになっていく訳ですが、応用というだけあって、意味が分からずにやってしまうと、ただの遊びになってしまいます。

貴重なパーソナルセッションの時間は、クライアントの方にとって効果の出るものにしてあげたい。少しでも身体が変わってきたということを自分自身で実感してもらいたいと、常に心掛けてセッションをしています。バランスボールもトレーニングに取り入れることもあります。意味も分からずに使うと、ただの『玉乗り遊び』になってしまうということです。どの形がどこに効くのか、どんなフォームが

正しいのか、ということを理解して使う必要があります。

応用というだけあって、使い方はすぐく難しい。基礎がしっかりしてくると応用の意味が徐々に分かってくるようになってきます。

これは水泳に例えると分かりやすいです。1年かけてクロールをマスターし、25 m達成がギリギリ。この方に対して、

『最初のクロールの達成はみんな心臓バクバクでゴールされます。25 mを楽に泳ごうと思ったなら、そこをゴールと思わずに50 mを目指しましょう。25 mがゴールだと思ってしまうと、その直前でバテてしまふことが多いです。これからのテーマは少しずつ体力をつけていくことですね。』

と伝えると、

『クロールが出来たから、来週からバタフライやりたい!』

と一気にステータスアップを希望されると、チャレンジ精神はすばらしいですが、まずは基礎を大切にすることを伝えていく必要があります。ここで、その方の希望にお応えして、バタフライの練習ばかりをしてしまうとバタフライの複雑な動きを理解出来ない上に、せっかく出来るようになったクロールも忘れてしまいます。正しい誘導としては、

『バタフライもいずれは必ず出来るようになります。ただ、クロール、背泳ぎ、平泳ぎ、そして一番難易度の高いのがバタフライと一般的には言われています。今日、クロールを達成されて、今度は体力アップをしていくことが今は必要ですね。バタフライも将来的には必ず出来るようになっていただきます。』

『出来ない』と言っている訳ではなく、基礎がどれだけ大切かということ。勉強にしてみても後に残るものは基礎だけ。勉強に関しての応用はすぐに忘れてしまいます。円周率を100桁覚えても使い道がないのと同じ。

基礎の繰り返しですがベースアップとなっていること。一見面白くないことをしているようですが、この誘導をいかに楽しく進めていくかはトレーナーの腕にかかっています。

☆ピンチをチャンスに

人間の脳は刺激を受けることによって、動くようになっていきます。パーソナルトレーナーはメンタルが全てだと言っておられる方が多い。モチベーションをどのようにキープすればいいのか、高い意識レ

ベルであり続ける為には、問題が起こった時に的確に解決して前進すること。この業界は悩みが尽きないほど、目の前に壁が立ちはだかつてきます。人気であり続ける為には計画性が必要ですが、計画通りにはいかないことも出てくる。しかし、最終的に辻褄を合わせていく為には、必ず答えを出さないとけない。

僕は悩みがある時、自分に言い聞かせていることは、

『向上心があるから悩んでいる。』

ということ。もつとこうなりたいという気持ちがあるから、今の自分に納得がいかに悩んでしまう。見方を変えると前向きな悩みだということ。脳が動く時は特に『ピンチ』な時。普段、何気に生活していてもあまり頭を使うことがない。

パーソナルトレーナーの業界でいうと、

『人気が落ちてしまった。』

という状況で、

『まあ、ええわ。なるようになるわ。』と安易に考えるのか、

『やり方、考え方を変えて行動に移していかないと。』と焦っているのか、

これらの意識の違いで出る結果がすごく変わってきます。この分かれ道がパーソナルトレーナー人生に大きく響いてくるといつてもいいくらいに。普段生活している中で、

『クエスチョン』

をつけると脳が動くようになっていきます。先ほど紹介した前者の人には『クエスチョン』がありません。後者の人は『クエスチョン』があります。

『人気がなくなつた。ではどうしたらいいか？』

『イメージを変えるにはどうしたらいいか？』

『自分のセッションの魅力をどうしたら分かってもらえるか？』

調子のいい時はあまり悩みません。なぜなら悩まずして結果が出せているから。『クエスチョン』をつける必要がなく、日々の生活を送ることが出来る。脳が活性化される時は間違いなく『ピンチ』な時がほとんど。挫折を感じるほど悩むこともあります。その悩みが前に進むことの出来る悩みなのであれば、それはウェルカムです。『ピンチ』な状況は成長できるチャンスであること。『ピンチ』に対して、自分の考え方を変えることで乗り越えられると思える人は必ず答えが見つかります。中には、

『○○のせいでダメになった。』

『環境がもつとよければいいのに。』

『運が悪いだけ。』

など、自分が変わるということに目を向けず、全て周りのせいに行っている人は、

『ピンチがピンチのまま。』

これは普段から癖づけることが必要。いい方向に向かう人は、全てをプラスにしていける力を持つている人。悪い方向に向かう人は、全てをマイナスに持っていく人。

将来の自分をイメージしてみても、どちらが魅力的でしょうか？

僕自身もこれから降り注ぐ障壁には、勇敢に立ち向かっていきたいです。

☆幸せ or 不幸

以前ある会員さんに、

『先生は今幸せか？』

と質問されました。それに対して、

『幸せです。』

と答えると、

『どうしてそう思う？』

と更に聞かれ、

『自分が決めた人生を生きているからです。』

と答えました。実際はもつと長い会話でしたが、ポイントを絞ると『幸せとは』について話し合いました。

幸せだと思える人生と、幸せではないと思える人生、これは『心理学的』にいうと過去の編集次第であるということ。それはどういうことかと言うと、

2人の人間がいるとして、その2人が全く同じ人生を送ったとしましょう。その2人に同じ質問をします。

『あなたは今、幸せですか？』

その言葉に対して、一方の人は、

『すごく幸せです。』

もう一方の人は、

『もう一度生まれ変われるなら、もっといい人生を送りたい。』

同じ人生を歩んでも答えは2つに分かれてしまいます。なぜ、分かれてしまうかという点、

- ・一方の人は過去の良かったことばかりを覚えている人
- ・もう一方の人は嫌なことだけ思い出してしまう人

小学校や中学校の同窓会で、自分自身の過去の記憶と友達からのイメージが全然違うということはありませんか？それは自分自身の過去のどの部分を覚えているか、印象に残っているかというのを無意識に編集しているからです。

誰もが思い出したくない過去を持っています。

ある人を見て、

『あの人はすばらしい人だ。あんな人間になりたい。』

と憧れる気持ちを持っていても、その人がどんな人生を今まで歩んできたかは分かりません。

もしかしたら、壮絶な人生を送ってきた人かもしれません。

そんな人でも過去を心の中でうまく清算して今を生きているのです。不幸な人は誰もいません。自分の気持ちちとのお付き合いが全てだということですよ。

僕自身、18歳でインストラクターをスタートする前は自分のことがすごく嫌いでした。『何も出来ない。』『自分には能力がない。』『勉強も全然ダメだ。』というコンプレックスの固まりでした。

そんな過去も含めて、今はすごくいい人生を送れていると心から思えます。

☆感動は人の心を動かす

過去の記憶の中でうれしかったこと、悲しかったことなどインパクトのある出来事は何年経っても忘れることはありません。暗い過去は出来るだけ忘れたいですが、うれしい過去は一生心に残しておきたい。

僕が5歳前後の子供の頃、保育園では運動神経がいい方ではありませんでした。跳び箱も全然飛べな

くて居残りさせられたり、ドッジボールでは逃げ回っていたり。逆上がりも出来ませんでした。ある日、マンションの公園で誰も見ていない中、一人で一生懸命逆上がりの練習をしていました。何回やってもうまくいかない。夕方頃になり、だんだんと日も暮れてくる。そして何回もチャレンジしていくと徐々に上達していき、1回だけ成功しました。その成功に大喜びして、走って家に帰り、

『お母さん、逆上がり出来たぁ！』

と伝えたのを覚えています。夕焼けの空、出来た瞬間の感動など、子供ながらその光景は鮮明に覚えています。感動した出来事は一生忘れないものです。

感動というものは脳で感じるのではなく、心で感じるもの。そして身体全身の60兆個の細胞全てで感じるそうです。

20代の頃に聞いた印象的なお話があります。

ある家族の奇跡の物語。家族構成は父、母、そして5歳の少年の3人家族。

ある日、少年は交通事故に合い、頭部を強く打ち、脳を損傷する。

その事故の後遺症が、

『30分経ったら前の記憶が消えてしまう』

というものでした。遊園地に行っても次の日には行った記憶がない。映画を見ても覚えていない。ただ、救いであるのは両親が誰なのかは認識している。5歳までの記憶は消えることがなく、これから起こる未来の記憶だけが残らないという症状でした。

両親は子供の将来を考え、すごく悩みました。『子供にとって大好きなことをたくさんしてあげよう。もしかしたら大好きなことであれば記憶に残るかもしれない。』と様々なことに挑戦する。しかし、何をしても時間が経つと記憶から消えてしまう。

そこでその両親は、自分達も見たいことないようなインパクトのあるものを一緒に見に行こうという計画を立てる。それは、

『オーロラを見ること』

両親は少年を連れて飛行機に乗り、オーロラが一番見えると言われている国へ旅行に行きました。オ

ーロラの見えやすい条件としては、

- ・晴天である
- ・月明かりが少ない
- ・街明かりから遠い
- ・太陽風が速い

などの適した条件が必要。見えやすい時期や場所に行っても、なかなか見ることが出来ない。それでも少年の両親はインパクトのあるものを見せてあげたい。そして、全ての条件が揃った時、今まで見たことのないすばらしい光景を少年は目にする。

少年『パパ、オーロラすごくきれいだね。』

父『そうだなあ。これをお前に見せたかったからここに来たんだよ。』

と少年に伝えつつ、父は少し悲しい表情をしている。

帰りにはまたこの記憶も・・・

そして数時間後、帰国する為に飛行機に乗った時、両親は少年の口から驚きの言葉を耳にする。

『オーロラすごくきれいだったね。』

感動は脳で覚えるものでなく、身体全身で感じるもの。少年には、オーロラを見た感動が身体全身に伝わったのでしよう。

フィットネスのパーソナルトレーナーやインストラクターをしていると、感動する出来事がたくさん起こります。フィットネス業界の魅力は『感動を与える仕事でもあり、感動を与えてもらえる仕事』でもあります。

クライアントの方の達成を目の当たりにすることで、トレーナー自身もすごくうれしい気持ちになります。この感動の繰り返しによって、クライアントの方との絆がどんどん深くなっていき、更なる信頼を生んでいきます。

この業界に入って、最初は自分自身が会員さんに褒めていただくことが一番うれしかったのですが、今は自分が褒めてもらうことよりも、クライアントの方の上達を褒めてもらうの方がうれしく感じ

るようになりました。

その気持ちに変わったのも一緒に力を合わせて目標に向かい、達成している結果だと思います。

☆ベンチプレスチャレンジの訳

スイミングパーソナルトレーナーを始めて3年が経った時、マシンジムのパーソナルトレーナーの資格を取ろうと考えていました。KSC時代にマシンスタッフの経験もあった為、プールとマシンジムの両方でトレーナーをしようと計画を立てていました。

そこで最初に考えたのは、TP高槻のマシンエリアにあるものを全て使いこなすこと。

1週間ほどトレーニングを回って気付いたことは、筋力アップトレーニングをするのにも目標が必要であること。そして、自分自身の身体を鍛える為に自分がトレーナーになること。

トレーニングの辛さを分かってこそ、その必要性や過酷さを理解することが出来ます。まずは、自分で試してみる。トレーナーが、クライアントの方に、

『もっと頑張つて！もっと！まだいける！』

と言いつつ、心の中で、『自分には、そのしんどさが分からないけどね。』と思われていたらイヤですね。『自分もその辛さは分かります。』と思ってくれるトレーナーの方がいいに決まっています。

僕はトレーニングの目標をベンチプレスで設定しました。ベンチプレスをしたことがなかったので、トレーナー仲間にだいたい目安を聞いてみると、

『自分の体重くらい上げられたらすごいですよ。』

と言われ、とりあえず80kgにチャレンジ。これはすぐに上がりました。少しレベルを上げて85kgにチャレンジするが、これは失敗。自分のマックスの力を測定することによって、目標が定まり、トレーニングがスタートする。

トレーニング種目は足、腕、体幹をそれぞれ10種目以上行い、トータルの測定にベンチプレスをしていました。総合的な評価はベンチプレスで測定する訳です。一日のトレーニング時間は約20分だけ。その理由は仕事と勉強の両立の最中だったから。パーソナルセッションの間を縫ってのトレーニングは忙しかったです。

この時に心掛けていたのは、

『昨日よりも今日の方が強くなっている。今日よりも明日の方が強くなっている。』

常に10%を目標にすること。』

100 kgは一カ月で達成しました。これは後3カ月もあれば110 kgは行けると思い、トレーニングはそのまま続行。1日20分のトレーニングでどれだけ結果が出せるのか、目標を作り、達成していく。ダイエットにしても理屈は同じ。『決めてやるだけ』

この一カ月での身体の変化は誰が見ても分かるくらいでした。

胸囲が90 cmだったのが、急激に108 cmにアップ。

友達には、

『プロスポーツ選手みたい。』

など言ってくれる人もいましたが、自分としてはそれが目的ではない。どちらかという泳ぐ為には足りない筋肉でもある。

後3カ月と決めた理由は、9月にスタートしたので、今年中には達成したいと思っていたから。仕事と勉強の両立をしている忙しい中で、本当はこんなことをやっている場合ではない。『でもこれも仕事の内』と思いチャレンジした結果、年末ギリギリに110 kgベンチプレス達成！

達成と同時にベンチプレスの記録を目標とするトレーニングは終わりました。なぜなら、

『目標を決めて達成出来ることが分かったから。』

短い期間で結果を出すことが自分の身体で表現出来れば、クライアントの方にも必ず伝わると思えま

した。『経験して伝える』これが人気トレーナーの鉄則。

☆継続は力なり

『1年だけの勉強で東大に合格しました。』

『高校生になって初めて野球を始めて、1年目で甲子園出場のレギュラーになりました。』

『卓球を始めてすぐにオリンピック候補に選ばれました。』

『医療の勉強を真剣に始めて、10冊の本を読破して全て暗記しました。』

こんなに簡単に大きな夢を実現している人は聞いたことがありません。これらの夢を実現している人は、何年もかけてコツコツと努力して前進しているのです。夢に向かって途中で諦めてしまったり、そこで全てがストップします。それ以上の上達はありません。

『数年前に10kgダイエットに成功しました。でも今は元の体系に戻っています。』
これでは意味がありません。

僕は水泳が15年。コーチも15年続けています。どちらも何年も続けることで新しい発見があり、いつまで経っても学ぶことがあります。

器用貧乏という言葉がありますが、分かりやすく言うと『それなりに出来る。だから努力しようという』という意味。続けることで結果を出す楽しみが人よりも分かりにくいということです。スポーツにしても勉強にしても仕事にしても出来ないことが多い人ほど、変化が分かりやすいです。80から100になるよりも、10から50になる方が簡単で喜びも大きい。そんな感動や喜び、達成によつて心が動き、もつと頑張つてみたいと思えます。

今回は、フィットネス業界に注目して見ていきましょう。

僕がトレーニングを見させていたでいる方達のほとんどが、『出来ないから教えてほしい』という人たちばかり。『完璧に出来ています。』と言つてパーソナルを申し込む人は1人も知らないです。

率直に言うと、『それなりに出来るという人ほど継続しない』ということです。トレーナーが上達への誘導のスペシャリストであるならば、導いてもらうことに越したことはありません。それなりに出来る

からと全てを自己流でやってしまうと、

- ・ゴールがどこなのか分からない
- ・上達しているのかも分からない
- ・何の為にトレーニングをしているのか分からない

・悪い癖がついてしまう

という状態になってしまいます。『それなりに出来る』という人でも基礎が大切なんだと分かっている人は、初心の気持ちを大切にし、更なる上達を目指していきます。

『あの人は同じくらいの時期にスタートしたのに、すごく今は差を広げられている。』と思う必要はありません。続けていることが素晴らしいことなのです。『そこそこ出来るようになったから辞めよう』と退会している人もすごく多い。フィットネスでの運動は生涯スポーツです。リズムよくコツコツと続けていくことで、結果は必ず出てきます。フィットネスの中でやりがいを見つけ楽しみながら続けることで、健康な身体を手に入れることが出来ます。楽しみと健康がセットであると思っていただくのがトレーナーの役割。

僕自身、フィットネス業界のお仕事をさせていただいていますが、現役トレーナーを引退しても運動

は必ず続けます。いつまでも若々しく動ける身体であり続ける為には、『やった方がいい』ではなく、『やらないといけないもの』と認識が変わってきます。

☆1マイル4分の壁

1マイル4分の壁という有名な話があります。

1マイル走(1609m)という競技があり、1920年代に4分10秒という世界記録が生まれ、何年もその記録を抜く選手が現れませんでした。多くのトップアスリートが1マイル走にチャレンジするも世界記録はなかなか更新されない。当時の認識としては、

『1マイル4分の壁を破ることは人間には不可能だ。』

とまで言われていました。

それから30年が経ち、1950年代にイギリスのロジャー・バニスターという選手が、初めて4分の壁を破る記録を出す。するとその二カ月後にジョン・ランディという選手が更に世界記録を更新しまし

た。更に驚くべきことは、その年、1年間で4分の壁を破った選手が世界中で23人も現れたのである。

僕はこの話を聞いた時に、人間の可能性はすごいと感動しました。この話のポイントは、『出来る』と
思つて挑戦するということが、いかに大事なのかということ。

僕は水泳のパーソナルセッションをしていて、『出来る』と思つていただく為に様々な工夫をしていま
す。前を歩いて流れを作つて泳ぎやすくしてみたり、少しの補助で達成する感覚を知ってもらつたり、
一番力を入れているのは『いかに簡単であるか』と思つてもらふこと。難しく感じる誘導も出来ます。簡
単に感じる誘導も出来ます。これらはトレーナー側のテクニクで、シンプルに分かりやすくすること
で、簡単に感じていただけるように心掛けています。

パーソナルトレーナーの職業も同じです。パーソナルトレーナーはどれだけ知識があつても人気が出
せなかつたら、その知識を活かすことが出来ません。経験から知る情報は勉強して分かるものではない
からです。『出来る』と思わせてくれる人が周りにいるか。大人気の人が同じ店舗にいるのであれば、そ
の人に聞くことで『出来る』と思えたり、動きをよく見て観察していくことで、人気の秘密を掴み『自分

にもやれるかも』と思えたり。もしも、同じ店舗にそのような影響力のあるパーソナルトレーナーがいないのであれば、他の店舗を見にいけばいいだけ。必ずどこかに自分の道しるべになってくれる人がいます。

何かを成し遂げる人は共通した部分がたくさんあります。

『1マイル4分の壁』を初めて聞いて自分の生活に置き換えエネルギーにする。

『オーロラの話』に感動し、クライアントの方への指導方法を見直す。

『デイズニーの話』を聞き夢が広がる。

あらゆる情報を自分にとってプラスに変換し、『出来る』という気持ちになれるか。そして、『出来る』と思えている内にどのような動きを取るかが重要。心のブレーキが解放された時が、チャンスだということです。その気持ちを大切にすることで夢の実現へのレールが見えてくるのです。

☆ジムトレーナーの資格取得

学生生活1年目の終わり頃、だいぶ生活のリズムが分かってきたので、新しい分野にチャレンジしました。それは、マシンジムエリアのパーソナルトレーナー。学生生活1年目はベンチプレス110kgに挑戦し、年末に達成しました。自分の身体を使ってマシンジムエリアは全て使いこなし、セッションの準備は整いました。しかし、どのフィットネスクラブにもマシンエリアのパーソナルセッションをするにあたり、決められた資格が必要です。その資格は10〜20種類あり、いずれかを必ず取得していること。僕は大学時代、情報学部だった為、トレーナー資格は何一つ取得していませんでした。ただ、18歳からフィットネス業界に所属し、プール、マシンスタッフ、スタジオリストラクターなど、現場では幅広く経験してきた為、マシンジムでもトレーニングを教える自信だけは人一倍ありました。

トレーナー資格を取得する為には、様々な方法があります。

- ・ スポーツトレーナーの専門学校を卒業すること（2年）
- ・ 半年間、土曜日、日曜日に研修を受けて資格を取得する
- ・ 3カ月間セミナーに通い、最後に東京で試験を受けて資格を取得する

どのトレーナー資格も知識を得る為の『期間』が必要であることと、研修費が30万円〜250万円必要であること。スイミングパーソナルトレーナーと医療の専門学校の両立をしている過酷な状況で『長い期間』拘束されるのはすごく厳しいことでした。ただ13年間築き上げてきた経験と、今行っている医療の専門学校での解剖学、運動学、生理学の知識、後は独学で勉強して合格するという自信はありました。

あるトレーナー育成コースに電話で質問してみました。

『仕事と学校の両立をしている為、セミナーに参加するのがスケジュール上、すごく難しいです。独学で勉強して最後の東京の本試験だけ受けに行くことができますか？』

と聞いてみると、

『3カ月に一度ある試験の規定水準に満たしていれば、合格することは可能です。実技と筆記試験の両方の知識が必要です。』

セミナーに参加せずに独学でダイレクトに本試験を受けることが出来るのであれば、その方法しかないと思います、すぐに必要な書籍を集めました。

『とにかく自分には時間がない。』

自動車の免許取得で例えると、講習に参加せずに、ダイレクトに本試験を受けるのと同じ。無謀のようではありましたが、自信だけはありません。なぜなら、今までフィットネスクラブで築き上げてきた

ものが本物かどうかを確かめるものでもあったから。

しかし、トレーナー仲間からは、

『この試験は30万円かけて3カ月間セミナーに参加している人でも一発合格は誰もいません。僕も3回落ちました。独学であるなら1年はかかると思っておいた方がいいですよ。』

と言われましたが、僕は合格するビジョンしかなかったです。気持ちひるんでしまったら勉強する内容が頭に入っていない。今までの経験は実技には通用するけれども、筆記試験に関しては専門書を読破して暗記しないと通用しない。少しの時間を見つけては勉強をしていました。

そして試験当日、新幹線に乗って東京へ向かいました。関西からの試験受講者は僕が一人で、後は皆、関東の人達。

『今日の試験は4回目なんですよ。』

というリアルな声も聞こえてくる。少し緊張しましたが、自分の力が全て出せるように落ち着いて試験を受けました。

3時間かかった試験も終え、最後に全員に対するフィードバックが行われる。

『皆さん、試験お疲れ様でした。今日の為に何カ月も勉強され、この試験に参加されたことだと思えます。トレーナーは人に物を伝える仕事です。その為には自分自身がトレーニングをしているかが重要です。今日、試験を見ていてトレーニングをしつかりして試験に挑んできたかどうかは、身体を見たら分かります。身体のことを理解しているかは、会員さんから見ても雰囲気で見分かります。』

というコメントを全員に向けて言っていたら、試験は終えました。結果は後日に郵送されるとのことでした。

そして、1週間後に通知が届き、結果は『合格』。

この合格は、今まで18歳からフィットネス業界で勤務してきたことが報われた、感じてきたことが間違つてなかったと思えたうれしい結果でした。フィットネスで学べることは知識だけではありません。毎日のレッスンの中で何を感じ、どうアクションをおこすかで1年後、2年後の自分の成長が決まります。

ジムトレーナーの資格は31歳で取得し、決して年齢的に早くはないですが、何にチャレンジするにも

遅いことはありません。

医療の専門学校も2年生に入り、スイミングパーソナル、そしてジムパーソナルトレーナーとして、これから活躍することとなる。

☆不可能を可能にする

独学では無理だと言われていたジムパーソナルトレーナーの資格を取得し、TP高槻でのマシンエリアに進出する。

『無理だと言われても自分が出来ると思ったらやる。』

この時に脳裏に思い浮かんだのが、TP高槻に入社した時のこと。

当時、京都のKSCフィットネスクラブに所属しているにもかかわらず、大阪にあるTP高槻を選んだには理由があります。それはパーソナルトレーナーの活動がやりやすい環境だったから。これは長年KSCに所属していた僕にしか分からない感覚だと思います。TP高槻だからパーソナルトレーナー

として人気が出せるし活躍できる。情報のアンテナを張っている中で、京都にはパーソナルトレーナーとして盛り上げることが出来るフィットネスクラブはなかったです。スタジオインストラクターという肩書は消えるけれども、新しい自分で勝負が出来るし、必ずパーソナルトレーナーという商品が大ヒットする自信もありました。

しかし、TP高槻に入社して間もない頃、スタッフ仲間からは、

『パーソナルトレーナーは関西よりも関東の方が圧倒的に活躍しやすい。関西で見ると、高槻は特にパーソナルは人気が出にくい地域。』

と言われていました。僕の性格的に、

『無理だと言われた方が燃える。』

それに見て無理だと言っているのだろうか。自分のアンテナに京都は引っかからなかった。だから、今こうしてTP高槻を選んで来ている。パーソナルトレーナーを必要としてくれている会員さんは必ずいます。自分をどのように表現し、存在を知ってもらえばいいのか。最初は模索しながら思いついたことを行動に移すしかありませんでした。

『一緒に目標を決めてトレーニングを頑張りましょう。』

と伝えて、『うれしい』と思っただけの人もいれば、『しつこい』と思われる方もいます。それは尋ねて見ないと分からない。最初の1年目は『声かけやり過ぎ!』というクレームをいただいてしまったくらい。しかし、中には『待っている人』もいるかもしれない。

そんな行動力が嫌いと思う会員さんもいるかもしれませんが、僕の方から嫌いになることは絶対にありません。フィットネスの楽しい空気は、トレーナーや会員さん達みんなで作っていくもの。

そんな気持ちを持ち続けながら、勢いよく指名数が伸びていきました。パーソナルセッションを受けたいと思ってくれる会員さんがいた時に、気軽に声をかけられる優しい環境づくりはトレーナーの仕事です。多くのセッションをすることでパーソナルが身近に感じるようになってきます。『珍しいもの』という先入観を取り除いてもらう為には、速いスピードでパーソナルトレーニングを広めていく必要があります。

2年ほどでTP高槻のパーソナルのイメージは急変し、今では半年待ちという現象も起こるようになってきました。

『出来ると思った瞬間に道は開けます』

☆先を読んで動く

3年後、5年後をイメージすると今の動きが見えてくる。先を予測して動くというのは、医療の学校へ入った時からずっとしていました。医療の学校へ入学する目的は、国家資格を取得すること。国家資格が取得できなければ卒業しただけでは意味がないのです。僕は、入学の時期に今までの過去の問題集を買い、ある程度の流れは最初から読んでいました。教科書を丸暗記することはできません。絶対に暗記しないといけない場所はだいたい決まっています。

最初の半年はリズムを掴むのに苦労しましたが、だんだんとペースが掴めてきた時に先を読む癖がついてきました。

- ・ 2年生はどんな勉強が増えるのだろうか
- ・ 3年生の実技試験はどんなものがあるのだろうか
- ・ 3年生の定期試験はどのようなペースで実施されるのだろうか
- ・ 国家試験前になるとみんなが焦っているなあ

など、上級生を見てみると様々な発見がある。2年生が上がってからは、勉強のやり方が完璧に定まり、2年生の授業をしつつ、3年目の勉強をスタートしました。その理由は、3年生になると国家試験対

策で仕事と勉強のバランスが崩れるのが分かったから。勉強についていけて初めて仕事に集中できます。そうであれば、忙しい学年になる前に出来ることをやっておこうと思い、時間がある時は図書室に行って3年生の教科書を読んでいました。2年生と言え、周りのクラスメイトが中休みをする学年でもあります。このタイミングに苦勞しておけば、最後の学年は余裕で行けるはずと思い、先読みスタート。

医療の勉強は正直すごく難しい。でも勉強のやり方を見つかれば、後は集中力を高めて勉強するだけ。

- ・ 1年生では勉強のやり方を模索する
- ・ 2年生ではペースを掴み、国家試験までの準備をする
- ・ 3年生では生活リズムの調整

この流れでモチベーションを下げずに続けていれば、仕事には影響が出ないはず、と2年生は中休みをせずに突っ走りました。自分の代わりに勉強をしてくれる人はいません。やるのかやらないか、全ては後に自分に返ってきます。

先を見て今動くというのを習慣化することによって、後の結果がうまい方向へ運ぶことがすごく多いです。

『先見の明』があると言っていただけですが、ある程度の流れはアンテナをしっかりと張

つていると見えてきます。

『このまま行けば何とかなる。』

『忙しくなってから頑張ればいい。』

というのんびりした考えでいると、本当に身動きが取れなくなった時には対応できなくなります。

前輪を見ながら自転車を走っていたら転倒してしまいます。行き先が明確に分かっているならゴールを見て走るだけ。早く気付き、早く行動することは結果を出す為の鉄則。

☆夢を全てプラスに変える方法

この章で述べている『夢』とは、憧れや目標のことを指しているのではなく、単なる寝て見る『夢』の
こと。

明日大事な大会があるとか、明日大勢の前で発表があるなど、『明日』大事なことがある前日の夜に、
思いが強すぎて夢に出てくることにはないですか？その夢が失敗している夢だとしたら不安になることも

あります。僕は成功している夢であれば、これは正夢だ。失敗している夢を見たら、夢で一回ダメだったから、もう失敗はないと思うようにしています。どちらに転がっても『当日は成功する』というイメージに変えています。不安を抱えて勝負してしまうと気持ちから現実を引き込んでしまうこともあります。

医療の専門学校（柔道整復師学科）では、机上の勉強だけではなく、実技もあり、中には週に一度だけ柔道の授業もあります。その理由は、この医療資格が柔道から始まった資格であるから。

柔道には『活法』と『殺法』があります。『活法』は回復させる術のことで、『殺法』は戦うこと。その資格の起源を知ること大切だということも柔道の授業が存在しました。平均年齢が30歳超えということもあり、授業でする内容と言えればお遊び程度。強いからと言って選手になる訳でもありません。何といても怪我をして仕事が出来なくなったら大変です。しかし、僕はせっかく柔道をやるのであれば、大会に出場して初段（黒帯）にはなっておきたい。と心の片隅においていました。

学生生活も3年目に入り、いよいよ筆記の国家試験の準備が始まる。試しに柔道の大会の雰囲気はどんなものか見てみたいと思い、5月に一度出場してみました。結果は2勝1敗。黒帯を取得する為には、全大会合計4勝しないといけないルールがあります。

『せっかく2勝したから、後1回だけ大会に参加してみよう。もし、3戦ある内、2勝出来なかつたら自分は弱いものだと思え入れよう。』

と心に決めていました。昇段試験に来ている人達は、

・柔道部

・警察官

・成人の柔道家

など、みんなが毎日練習を積み重ねて挑んできています。現場を見ると『場違い?』と思ってしまうほどの熱気。先生からのアドバイスは、

『相手が疲れた時がチャンス』

という言葉でした。

2回目出場の前日に見た夢は、やはり柔道の夢。

『2勝出来た。後1戦は勝敗が分からない。』

少し、アバウトな夢だったんですが、当日に友達に夢の話を伝えてみました。

『昨日の夢はこんな夢やってんだけど、多分最後の試合も勝ったと思うわ。夢の通りであれば俺は全勝

で黒帯ゲット。』

そして、いよいよ昇段試験が始まる。1戦目は警察官。警察官は警察学校で部活レベルでトレーニングをする聞いていました。しかし、俺には関係ない。

『今日は絶対に勝ちに行く。』

試合がスタートし、残り2戦のことも考えてペース配分も考慮し、出だしから飛ばしていきました。

初戦は、開始3秒で『内股で一本！』

・・・・・・を決められてしまい、初戦から敗北。

これには顔面蒼白。1戦目はまさかの負け。控え場所に戻り、急に自信がなくなり、

『柔道をナメていた』

『ここは柔道部の集まり』

『会員さんの応援に応えることは出来ないのか』

『もう帰りたい』

3分くらいモチベーションが下がりがり、激へこみ。そんな自信がなくなっている間も試合は進行している。何とか、強気に意識を戻さないといけない。そこで、急に昨日の夢を思い出しました。

『昨日の夢は2勝していて、1戦は勝敗が分からない。この夢が正夢ならば、後の2戦は勝てるはず。あれは正夢だと自分に言い聞かせ、意識をリセットする。』

2戦目がスタートし、今度は『一本』を取り勝利。

そして、運命を分ける最後の戦い。相手はどう見ても柔道部。体格は同じくらいでした。試合がスタートし、3分の試合で互角の戦いでした。どちらもポイントを取れていないまま残り30秒を切る。かなり焦り始めました。『絶対に勝ちたい』

すると戦いながら耳を澄ますと、相手の選手が『はあはあ』言っているのが聞こえる。

その瞬間に『今だあ』と思い『背負い投げで一本』を決めて勝利。その瞬間、寝たままで、

『おっしやー!』

と会場に響き渡る声で思わず叫んでしまい、審判に『速く戻りなさい。』と怒られました。そして、昇

段試験には無事合格し、黒帯をゲットしました。

この時の気持ちの切り替えは、出鼻を挫かれていただけに難しかったです。『夢を信じたこと』が昇段出来た要因でした。強気で行くか、弱気で行くか、全てはメンタルが左右します。

黒帯は今も家に大事に保管しています。

☆知識と人気は比例しない

- ・ 中卒、高卒、大卒 仕事が出来るかどうかは別の話
- ・ 学生時代、成績が優秀だから仕事も出来る。これらは別の話
- ・ 水泳がすぐくうまいから教えるのもうまい。これも別の話
- ・ 評論家が現場に出て成功する これも全く別の話

『知識』と『経験』のどちらが勝るのかというのは一概には言えませんが、賢いから結果も出せる、経

験があるから結果が出せるという因果関係は確実にありません。注意しないとイケないのは知識があるからといって成功する訳ではないということ。勉強をするに越したことはないですが、『知識があるから成功する』という訳ではないということは理解しておいた方がいいということです。

『自分はこの資格を持っているから周りの人より上。』

『自分は過去にスポーツですごい結果を出したから周りの人より上。』

この方達が頑張ってきたのは間違いないですが、『だから俺はすごい。』と周りを見下すタイプの人がいます。僕はこういった肩書で人を見下すような人のことを、

『高い靴を買ったら速く走れると思ってているタイプ。』

などと表現しています。勉強で成績を出す為のノウハウと人気を出す為のノウハウは全く別だということですが。高校へ進学せずに中学校を卒業して、大人になってからビジネスを立ち上げ、大成功されている友人もいます。

僕の経験としては18歳からフィットネス業界で知識があまりない中、いきなりの現場スタート。最初はプールからだったのですが、自分が感じるがままにレッスンをしてきたように思います。そして20歳でスタジオインストラクターになり、27歳からパーソナルトレーナー。スポーツの専門学校を卒業してフィットネス業界に入ってきた人に『人気』で負けたことは一度もありません。自分としては、ある意味勉強が苦手だからこそ、他の人が気付かないようなことを発見できたのだと思っています。人を引き付ける方法などは専門学校では教えてはくれません。僕はフィットネス業界に関しては知識よりも経験の方が勝るといって強い気持ちを持っています。30歳からは更に医療の勉強にチャレンジし、今は知識と経験の両方を兼ね備えたパーソナルトレーナーになりました。

別の分野で例えると、3年間日本で勉強して英語の成績が優秀な人と、1年間イギリスに留学した人。どちらの方が英語がうまいかという間違いなく留学生の方。

学校へ行く、勉強をするというのは現場に出る為の準備運動だということ。現場に出るからは知識だけに限らず、人を知っていく必要があります。マンツーマンで結果を出す方法、グループを相手に結果を出す方法、人が相手でもそれぞれのやり方があります。

知識と人気は比例しませんが、現場で経験しているから人気になれる訳でもありません。常にどの意識レベルで仕事に取り組んでいるのかによって、感じることや起きる出来事も変わってきます。一流トレーナーを目指すのであれば、常に謙虚にまだまだ出来る自分を感じてください。

☆厳しい環境に身を置く

TPフィットネスクラブの本社の方から、

『関西よりも関東の方が、ビジネスチャンスがたくさんあるから、関東においでよ。』

と言っていたのですが、自分としてはパーソナルトレーナーとして結果を出すのが難しい環境にいるからこそ、人気を出すことに意味があると思っています。

東京にいると確かにテレビ出演のオファーであったり、雑誌の取材があったり、セミナーオファーがたくさん増えたり、結果の出方が大きく変わるだろうと思います。

フィットネス業界は、自分の能力以上の結果が出てしまったら危険な状態になるのは目に見えています。特にテレビに頻繁に出るようになるパーソナルトレーナーやスタジオインストラクターは、その時

は『売れっ子』として全国的に有名になるかもしれませんが、そのマジックもメディアに注目されている時だけ。メディアに取り上げられるのは一時のブームであって、マジックが溶けたら元の自分にさえ戻れなくなります。周りの方達の評価は、有名になり過ぎた為に、

『昔よくテレビで見たなあ。』

といった過去形のコメントで、少しマイナスな言葉のようにも感じます。ピークをテレビ出演時代にしてはいけない。自分の能力に見合った結果でいいのです。

または、パーソナルトレーナーの業界が関西よりも関東の方が結果を出しやすいのであれば、尚更、関西に残って結果を出す方がカッコいいでしょ。

・ 1000人中50人が成功出来る環境にいるのか

・ 1000人中3人しか成功できない環境にいるのか

同じパーソナルトレーナーであるならば、厳しい環境で結果を出したいと思います。厳しい環境で成功しようと思うと様々な発想が生まれてきます。僕は思い付いたことは必ずメモをするようにしています。

『これをやってみよう。』

『これがダメならこれでいこう。』

『それなら次はこのアクションでいこう。』

ハングリー精神がないとアイデアがなかなか出てきません。アイデアが出てくるタイミングは自分が追い詰められていると感じる時。感じるというのは、追い詰められていなくても、『何かアクションを起こさないと。』と危機感を持つことが大切。まれにうまくいっているのに危機感を感じることもあります。その危機感は『成長の合図』だと僕は思っています。

意図的に結果を出しているのか、たまたま結果が出ているのか、これは今後の新しい動きをしていく上で大きく影響してきます。意図的に結果を出している人はどこに身を置いてもうまくいきます。それは大きな困難に立ち向かった時に、その乗り越え方を知っているから。気持ち折れずに前進し続ける力を持っているし、発想もすごく豊か。それに対して、たまたま結果が出てしまう人は、他の業界へ行った時に通用しなくなります。

パーソナルトレーナーという仕事は人格磨きでもあります。その成長が徐々に雰囲気にも現れ、貫禄のあるパーソナルトレーナーへと変化していきます。関西に残ることへのこだわりは、まだまだ出来る自分を表現しただけなのかもしれませんね。

☆見えるゴールと見えないゴール

パーソナルトレーナーの一番の役割は、クライアントの方の持っている能力を引き上げること。それをする為には信頼関係と的確な誘導が大切です。

パーソナルセッションを受けられるクライアントの方の目的としては、

- ・ 自分一人でトレーニングしていても前進しない
- ・ フォームが合っているのか分からない
- ・ 力がついているのか分からない

など、自分のトレーニング方法に疑問を感じているのがきっかけで、パーソナルトレーナーについてもらう人がほとんどです。プロ野球選手やオリンピック選手など、一流選手でもコーチや監督、トレーナーもついて運動指導をしていきます。教える人と運動をする人は、どの分野でも分かれています。1年間、何も分かんずにトレーニングをするのか、上達している実感を持ちながらトレーニングするか、その選択するのは会員さんです。

僕は初回のセッションで一番重要視しているのは目標設定。いわゆる『ゴール』のこと。クライアントの方自身が、どこへ向かっているのかを把握していることは重要なこと。

最初のセッションで、

『どこを目標にしたいですか？』

と質問するとほとんどのクライアントの方が、

すぐに達成出来そうな目標

を言われます。大きな目標を言うのが照れくさいのか、一カ月もあれば出来そうな答えが返ってくる
ことが多いです。しかし、そのクライアントの方の目標は、その方が『見えている目標』でもあるので、
その気持ちを尊重し、

『そうですね。いつまでという期間を決めて一緒に達成していきましょう。』

ここでのポイントは、この時にクライアントの方が言っている近い目標を立てるのか、もしくは、ク
ライアントの方が『見えていない遠い目標』を立てるのかによってクライアントの方の達成速度が決ま
ります。

クライアントの方には『見えないゴール』
パーソナルトレーナーには『見えているゴール』

これらは、トレーナー自身が管理している、各クライアントの方のトレーニングノートには記載していく必要があります。クライアントの方の目標とトレーナーがイメージする目標。トレーナーが決める目標は、クライアントの方に伝える必要はありません。この方をどのレベルまで誘導できるのか、能力をどこまで引き上げることが出来るのかをトレーナー自身のテーマとして頭に置いておくということ。

その結果、最初にクライアントの方が言っていた『見えている目標』はいつの間にか通過点として達成していて、トレーナーがイメージしている『遠い目標』に辿り着く訳です。

クライアントの方としては、『見えなかったゴール』に辿り着けた感動はすごく大きいです。僕自身もその感動を共有させていただくことが出来ます。

この業界の仕事は人が喜んでくれる顔を見て、自分自身も達成感があるのがすごい魅力です。

クライアントの方は様々な質問をされます。

『どうしたらダイエット出来ますか？』

『うまくなる為には何が必要？』

『70歳になっても80歳になっても元気な身体を作りたい。』

何を実現させるのも継続することが大切です。途中で辞めてしまうとそれ以上の前進はありません。それをいかに楽しみながらセッションを進めていけばいいのか、それはトレーナー自身の工夫が必要です。僕は、これらの質問に対して冗談っぽく、

『僕の顔を見ていたら全てがうまくいきます。』

と笑顔で言うことがあります。クライアントの方は『また大きなこと言っている。』と笑いながら答えしてくれますが、僕としては本気で言っています。それには深い意味があり、その方がゴールに辿り着いていただくという責任もあるのです。クライアントの方がイメージもしていなかったステージまで誘導していく、目隠しをした状態でトレーナーが正しいところまで導いていくようなイメージです。僕はそれにやりがいを感じます。

自分のセッションを選んでいただいた方には、『やる気になれば出来る』という気持ちを一歩伝えたいですね。

☆引き寄せの法則

心理テストで横20文字、縦20文字、合計400文字の『ひらがな』がランダムにぎっしりとつまったパネルがあるとします。その400文字のパネルを30秒間見て、自分が最初に目に入った3文字の言葉を3つ書けというテストがあります。

このテストをする人ある人は、

『えがお』

『てんし』

『てれび』

またある人は、

『ふあん』

『きらい』

『しん』

という言葉を選ばず。瞬間的に選びます。これを見た時に意味が分かった人もいるかもしれませんが。このテストは、今の自分の心境を表しているのです。瞬間的に目に入るものが、無意識の内に情報として入ってくるというテスト。いつも自分の心の中に何を持っているのかによって入ってくる情報が変わってきます。

水泳をしている人は、街を歩いていて水の音がしたら反応したり。

妊婦さんは、街中を歩いている時に頻繁に妊婦の人を見るようになったり。

赤ちゃんが産まれたら街中の赤ちゃんが目に入るようになったり。

これらの出来事は何となく分かる気がしますね。人間の心理というのはそういうものです。今回のテーマの『引き寄せの法則』とは、心理学を遥かに超えたもの。

20世紀の科学の発見の一つ『人間には自分が頭で思い描いたものを引き寄せる能力がある』というも

のが科学的に証明されているのです。これは数年前に『ザ・シークレット』という本が出版され、DVDでも分かりやすく紹介されています。全世界で3000万部を超える大ヒット書籍。

最初に紹介した話は心理学的な話で、自分自身の意識をコントロールすれば見えるものが変わるというものですが、『引き寄せ』は訳が違います。自分の思考が周りの環境や起こる出来事が完璧に変化するというもの。

僕自身が経験したことを一つ例に挙げてみると、

パーソナルトレーナーとして人気が出てきた頃、医療の専門学校は3年生で両立しているにもかかわらず、関西ではトップクラスの指名数を上げていました。この頃よく、

『NEXTかTARZANのフィットネス雑誌に載りたいなあ。』

とよく会員さんに言っていました。

NEXTはフィットネスインストラクター・トレーナー向け全国誌

TARZANは一般の方向けの全国誌

ただタイミングとしては、学校を卒業してからの方がありがたい。今は仕事と勉強の両立が大変。

するとその数カ月後にT P 東京本社から全国のトップトレーナーとして指名され、東京で行われる会議に出席することになりました。その会議で様々な発言をして、帰りの新幹線で、『N E X T の取材を受けて、これから育つパーソナルトレーナーに向けて自分の足跡を残したい』とブログに書いていました。

するとその一週間後にT P 東京本社から電話がかかってくる。

『N E X T の取材依頼があります。』

というオファーが来る。この瞬間に完璧に引き寄せたという実感がありました。引き寄せというのは無意識の内に常に起こっています。信じるか信じないかというレベルの話ではないのです。これは、家庭、仕事、健康など全てが当てはまることで『人間には思考を現実にする力がある』と頭の片隅においておいた方がいいということ。

☆NEXTからの取材

『超人気パーソナルトレーナーがやっていること』というのがテーマでNEXTから取材を受けることになる。TP東京本社に行った同じ月にNEXTの取材でもう一度東京へ。更にこの月は柔道で黒帯を取った月でもありました。2013年7月は大忙しの月。自分のタイミングとしては、取材は1年後がベストだと思っていました。なぜならこの時期、国家試験の学年でもあったのでスケジュール的にも超ハード。

場所は新宿のTPフィットネスクラブがオープンして間もないすごく豪華な施設。この日は休館日だった為、NEXTの取材だけに店舗を開けてくれました。まずはプロのカメラマンの誘導の元、表紙の撮影から。マシンジムエリアで普段着でのショットとトレーニング風景と2パターンの写真撮影。200枚くらいショットを撮っていただきましたが、出来上がりは皆さん見ての通りです。

そしてプールのエリアに移動し、女性フリーライターさんの水泳指導の体験から。25 mクロールが泳げないことと、数十年ぶりにプールに入るとおっしゃっていました。時間は20分ほどの体験時間でしたが、久しぶりのプールだということで、最初は身体がガチガチでした。それでもこの1回のセッションで泳ぐことを好きになってもらおうと、的確にアドバイスをしていく。制限時間20分が経った頃、

『時間がきたので、ここで終わられますか？』

と質問すると、

『せっかく教わったので、最後に25 mクロール行ってみます。』

と前向きな返事が返ってくる。プールに対して『いいイメージ』で最初は終わろうと思うと、チャレンジするかどうかは微妙なラインです。しかし、彼女は、

『頑張ります。』

とおっしゃっていました。その気持ちを受け取り、

『必ずいけます。落ち着いて行きましょう。』

とエールを送り、人生初の25 mクロールに挑戦。最初は身体がガチガチだったところから始まりましたが、20分のトレーニングの結果、見事に25 m達成され拍手を送りました。

『今日1回だけのセッションでしたが、もし一緒に出来るとしたらまだまだ達しますよ。』

と伝え、セッション終了。

最後はインタビューの時間。人気の秘訣などライターさんとNEXTの方からたくさん質問を受けました。聞き取りだけでは、間に合わないものもあり、ボイスレコーダーも利用されました。正直、自分の話した内容を別の人が清書するというのは、少し怖いものがありました。その理由としては、どのように受け取り、どのように変換してくれるのか、

NEXTの発行の日まで分からない訳です。それにコメントがうまくいったと思っても、

『会員さんはこの文章をどのように受け取るのだろうか。』

など、深く考えてしまいます。そのこともあり、事前に聞いていた質問内容に対してのアンサーのレポートを10枚ほど準備し、ライターさんに、

『話のベースはこれを使ってください。』

と言って渡しました。

そしてNEXTの方に、

『今回のゲストは僕以外に4名インタビューされるんですよね？後の4名は決まっていますか？』

と質問すると、

『まだ、2名しか決まっていないです。』

とのことだったので、すかさず、

『では、僕のコーナーを倍に増やしてください。』

と笑顔で言うと、丁重にお断りされました。

『関西で人気を得ようと思うとこれくらい積極的でないとダメなんです。』

と笑いながら伝えました。

そして3時間におよぶNEXTの取材は終わり、新幹線に乗って京都に戻りました。

☆常に新しいことにチャレンジする

NEXTの取材も無事終え、翌月にTP高槻のフロント前に120部置かせていただきましたが、発行日に即日完売。NEXTを読んでいた会員さんからの反響はものすごくよかったです。その他、

- ・スポーツトレーナー専門学校の講師
- ・専門学校の宣伝

- ・スイミングコーチ育成の講師

- ・他店舗でのイベントレッスンのゲスト

などのオフアアがあり、周りからのイメージが一気に変わりました。それだけに『雑誌に載る影響力はすごいんだなあ』と実感しました。全てが有り難いお誘いだったのですが、仕事と勉強の両立で過密スケジュールが続いていたので、全てお断りさせていただきました。今、自分がやるべきことが何なのか、絶対に軸がブレてはいけません。周りの方達から『すごいね。』と持ち上げてもらうのはすごくうれしくて浮かれてしまうこともあります。常に冷静を保ち、今やるべきことに全力を尽くしていました。

国家試験の半年前を迎え、卒業してから何か新しいことを始めたいと思い、

『やりたいことリスト』

を作ることになりました。国家試験が終わってからやりたいことを考えていたら、急に暇になってしまいます。

- ・ホームページ作成

- ・CM作成

・名刺作り

など、10項目以上、具体的にメモを取っていました。

『早く卒業して動いていきたい。』

僕の夢の一つに、人気パーソナルトレーナーを育成する学校を作りたいと思っていて、その計画も具体的にメモを取っていました。人気を出せるトレーナーを育てる為には、教科書のようなものを作る必要がある。自分一人の力で本を出版する。その為にはどのように動けばいいのかを探していくと色々なアイデアが出てくる。

『これは形に出来そうだ。』

と確信し、具体的な内容を考え始めました。

まず、パーソナルトレーナーとして人気を出す為の教科書は今までにない発想でした。

『こういう場合はこう対応しましょう。』

『料金設定はこのようにしましょう。』

『こうやって信頼関係を築きましょう。』

このような堅苦しい内容の本は面白くないし、心に残らない。誰も読みたいと思わない。そこで、思い

ついたのが、

『経験したことをストーリー化して伝えること』

フィットネスのスタジオインストラクターやパーソナルトレーナーは人にものを伝えることが仕事。教科書を作ったとしても、それが読み手の心に残らないと意味がない。そこで自分の今までの経験を元に『人気の重要なポイント』を箇条書きで書き始めました。すると、出てきた目次は77個。そしてタイトルを『一流トレーナーになる為の77の法則』にしましたが、色々具体的に考えると目次がどんどん増えてくる。そしてパーソナルトレーナーだけではなく、結果の出る考え方と枠を広げれば、ビジネスやスポーツなど、どの分野にも共通する内容だということに気付き、タイトルを変更しました。やると決めたら知らない情報が色々入ってくるのがチャレンジする面白いところです。

もう一つ本を出版したいと思った理由があります。それはNEXTがきっかけで、まだまだ伝えたいことがあるし、それをフリーライターさんに任せるのではなく、自分の言葉で伝えたいと思えたこと。自分で書いたものの方が確実に人の心に伝わるし、全てが明確で真実をそのまま表現できる。

皆さんがこの本を読まれて、1つでも心に響く内容があれば光栄です。

☆昨日の自分を超える

2014年に入り、待望の長女が産まれる。

その一カ月後、医療の国家試験にも合格。

パーソナルトレーナーとして全国トップクラスの成績を保ちつつ、医療の勉強の両立はすごく過酷でした。しかし、この苦しさを乗り越えられたからこそ、新しい自分が発見でき、見る世界が大きく変わりました。医療の学校へ入学する3年前と今の自分とは別人のように変わったと思います。その変化は周りの方達が見ても分かるとおっしゃってください。

出来ないことの克服ほどうれしいものではありません。

僕自身がフィットネス業界に足を踏み入れてから、自信が持てるようになるまで、10年以上かかりました。出来ることも増えてきているのも実感しつつ、心の奥底で弱い自分も知っている。その自分は周りから見ても全く分からないのですが、自分だけが分かっていたらいい。

大学卒業後、周りの仲間が皆、就職し別の業界へ羽ばたいていく。その姿を見つつ、自分がフィットネス業界に残ることには何のためらいもありませんでした。

その理由は、フィットネスクラブでの経験が自分を大きくしてくれるということに気付いていたから。弱い自分のままではいたくない。20歳の時に見えるビジョン、25歳になって見えるビジョン、それぞれ自分の成長に合ったレベルのものが見えてきます。自分自身が成長すると共に人の出会いであったり、情報であったり、行動力など全てが変化してきます。

『出来ると思えるから動けるし、実現していける。』

その気持ちは自分自身の能力が上がっていくことで見えてくるものです。

18歳でフィットネス業界に入り、最初は右も左も分からないところからスタートしました。キッズスイミングでは子供達の誘導もうまくいかない。成人コースでは説明がうまくいかない。20歳になってからは、仲間の刺激により新しい分野であるスタジオインストラクターにチャレンジする。そして27歳でパーソナルトレーナーになる。

最初は、懂れる気持ちから始まり、少しずつ出来ることが増えることで喜びを感じる。自分の能力が0から1に変わっただけでもうれしい。一歩ずつ前進していくことで、振り返るとすごく長い道のりを歩いてきたように思います。その懂れから徐々に偉大な先輩たちに追いつけるようになり、肩を並べてレッスンが出来るようになってくる。懂れるという気持ちをいつまでも持っていたら、先輩を超えるこ

とが出来ないことに気付き、自分が一番になるという欲が出てくる。すると、今までは周りを見て刺激を受けてきたところから、自分自身がどこを目指したいと思っているのか、どんなインストラクター、パーソナルトレーナーになりたいのかという将来のビジョンを追いかけるようになる。

『憧れる』というの姿、形があるもので、追いかけるのは意識しやすのですが、自分が目指すもの、将来のビジョンというのは全て『理想のトレーナーとはどんなものか』という発想力が必要になってくる。

理想のトレーナーというビジョンをイメージすることで、人がまだしたことないような発想が生まれてくる。パーソナルトレーナーになる前は、自分がとても本を出版するなんて夢にも思いませんでした。しかし月日が流れ、自分自身の苦手克服を繰り返していくことで、『頭に過ぎることは全て出来る』という気持ちに変わってきました。

『500名参加のセミナーのゲストをしてくれませんか？』

とオファーを受けたら10年前の自分なら、心臓バクバクで挑戦するかどうか迷っていたと思います。でも今では、

『いいですよ。いつがセミナーの日ですか？』

と自信を持って言えます。

『出来る』と思えるか、『出来ない』と思ってしまうかは、今までの経験が全てです。頭でイメージしたものが全て自分の未来であるならば、これからの人生は楽しみばかりですね。トレーナー自身が夢を追うのは素晴らしいことです。そして周りの方達は必ず応援してくれます。

『昨日よりも今日。今日よりも明日。』

と自分の変化を楽しみながら最高の人生を作っていきましょう。

あとがき

100%結果が出せる方法があれば、誰もが真似をして、誰もが成功します。同じことをして、結果を出せる人や出せない人が出てくる最大の要因は、

『意識レベルの違い。』

成功している人でも全てがうまくいっている訳ではありません。窮地に立たされた時に何を考え、どんな答えを出すかによって道が分かれていきます。諦めの連続でいい方向に行っている人は聞いたことがあります。フィットネス業界は元気を売る仕事でもあります。人前に立つ時にどんな心構えでいるのか、その意識レベルの違いは誰が見ても一目で分かります。特にフィットネスに来られている方々は私たちよりも人生経験の長い方がたくさんおられます。フィットネスの現場に立たせていただいている私達も会員さん達から様々なことを学ばせてもらっているのです。

『人気になるマニュアルはない』と上巻では述べていましたが、これから活躍されるインストラクターやパーソナルトレーナーの方々やる気のスイッチにこの本が役立てればと思います。

著者 西村 講平

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
下巻

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}