



National Strength and Conditioning Association Japan

NSCA JAPAN

プロフェッショナル

～パーソナルトレーナー最前線～

SINCE 1991...

競争の厳しいパーソナルトレーニング業界で、指導者として活躍するためには、どのようなことが大切なのか。実際に第一線で指導されている方々の言葉から探っていく。そこから少なからず共通するものが見えてくるはずである。

■No. 001

探究心を追求した先に見えてくるもの



こまつ きよたか
小松 清隆 CSCS、NSCAジャパン教育・研究委員

- ・コロラド州立メトロポリタン大学卒業
- ・アメリカンクラブ所属

Q1 パーソナルトレーナーとなるまでのいきさつをお話してください。

小松 日本の大学へ入学してから格闘技に没頭していたこともあり、自己流ですがレジスタンストレーニングを実践していました。同時に、道場ではトレーニングセンター「サンプルイ」代表の宮畑豊会長より長期間、パートナーと行うレジスタンストレーニングを直接指導いただく機会があり、とても貴重な体験をさせていただきました。

大学卒業後は、あるフィットネスクラブで働くことになりました。自分自身のトレーニングもできるし、指導もできるので、私にとって一石二鳥の環境でした。新規メンバーへのオリエンテーション、メンバー一人ひとりへのフィットネステストと希望に沿ったプログラム作成、サークル活動の運営などを行いました。マネージャーの山本

真紀氏(現在NPO法人横浜大学代表理事)からは、メンバーとのコミュニケーションスキル(人との接し方・導き方)やマーケティング方法(会員の獲得・維持)など、ジム経営のあり方などを学ぶことができました。

さらにこの分野で本格的に勉強したいという意欲が高まり、その後アメリカへと渡って、コロラド州立メトロポリタン大学においてヒューマンパフォーマンス&スポーツ学部のエクササイズサイエンス学科を専攻しました。最初は語学の壁に本当に苦労しました。ここで学生として学ぶ傍ら、デンバー大学のアシスタントS&Cコーチとして指導も経験することができました。現地では、オリンピックリフティングを中心としたレジスタンストレーニングとスプリント、アジリティ、プライオメトリックスのコンディショニングが体系的にまとめられていること

に驚きました。特に今まであまり経験したことがないオリンピックリフティングやコンディショニングのプログラムは、自分もすべての動きをマスターし、理論と同時に感覚的なことも選手に伝えられるかが、指導者として必要だと感じましたので、最初は選手たちと一緒にプログラムを消化し、経験を積みました。その後、空軍士官学校でも同様にS&Cコーチのボランティアスタッフとして経験を積むことができました。大学卒業後は、現地で格闘家や体操選手たちのコンディショニングを指導する機会を得ました。その指導を見にきていた近所のトレーニングジムのオーナーから、こちらでも働いてみないかと誘っていただき、これを受けすることにしました。ここで初めてクライアントから指名を受けて行うパーソナルトレーニングに携わることとなりました。これまで、チームスポーツ

のプログラムありきの指導では解決できない、選手固有の問題に対してジレンマを感じていたので、個人のレベルや特性にあわせての指導に興味をもっていただけたところでした。またクライアントから好きな仕事をしながら直接お金をいただき、感謝してもらえる醍醐味を味わえることは幸せでした。幸運にもすぐにたくさんのクライアントがつかれましたが、このクライアントを失わないようにとプレッシャーを感じながらの仕事をしたのも初めての経験でした。このジムではNHLの選手から子どものトレーニングまで、あらゆるタイプのクライアントと関わることができ、貴重な体験でした。

Q2 現在は日本国内で指導をされていますが、そこまでのいきさつをお話してください。

小松 2年ほどアメリカで仕事をした後、日本へ帰国しました。帰国後、知人から『アメリカンクラブ』での仕事を紹介されました。アメリカで働いていたときと同じように英語を使いながら、フリーでパーソナルトレーニングができるということに魅力を感じました。以上のように、私は元々パーソナルトレーナーを目指そう、と思っていたのではなく、興味のあることに触れていき、またちょっとした出会いやきっかけを受け入れてきた結果としてパーソナルトレーニング指導が中心になった、ということになります。

Q3 現在はどのような方に指導されていますか？ また、指導で大切にしていること、得意なことは何ですか？

小松 現在はアメリカンクラブでの指導が中心で、外国の方が9割、日本人が1割程度ですね。また、クライアントの7割程度が女性で、30～50代の一般の方がほとんどです。アメリカに住んでるとき、Micheal A. Clark氏(NASM Chief Executive Officer)の講

演を聴く機会があり、ここで身体のアライメント、バランス、コアなど、人間の身体の基本的構造を調整することがいかに大切かを学びました。後にNASMの本部に滞在して研修する機会もいただき、実際の指導の流れを見られたのは大変勉強になりました。この経験を生かして、身体のアライメント、コアのコントロールを意識した指導を大切にしています。また指導で意識しているのは、いかに相手の望んでいることや身体に抱えている問題を知るかということでしょうか。最初からすべてを話してくれるという訳ではないことを理解し、聞いたことだけを鵜呑みにするのではなく、本当に望んでいることをいかに引き出すか、ということを大切にします。さらに、クライアントが望んでいることだけを指導するのではなく、必要なことがあれば、理論的に説明し、やりたくないことも提案しながらプログラムに細かな修正を加えていき、目標へと導いていきます。例えばよくあるケースでご紹介すると、各関節の可動域が限られていて代償作用が見られるクライアントに、ご本人が強度の高いトレーニングを求めているからといって、そのとおりの指導をすれば、怪我をする可能性が高く、危険といえるでしょう。そういった場合は、矯正運動としてストレッチなどの重要性を話し、納得してもらいながらパーソナルトレーニングを行っていきます。

得意なことといわれますと困ってしましますが、あえて申しあげるなら、探究心を持ち続けていることでしょうか。「常により良いものを求めていく」というスタンスはずっと持ち続けたいと思っています。

Q4 ご自身が感じている課題や今後の目標などについてお話してください。

小松 パーソナルトレーニングの業界は、経済的にも依然として厳しい状況



クライアントの望むこと(口に出さないことでも)を引き出すことを意識しています。

にあります。また、会社、家庭、個人において時間を作って運動することを素晴らしいとする文化的、社会的な構造が変化しないと、パーソナルトレーニングが日本に根付くには大変でしょう。

また課題として、私たち指導者はクライアントと縦ラインのことばかり考えがちですが、クライアントや会員同士の横のコミュニケーションがとても大事だと考えています。例えば、私が指導しているコアコンディショニングのクラスに、同様にパーソナルトレーニングの指導を受けているクライアントがいますが、そのクライアント同士がお互いにトレーニングについて意見交換しているのをよく耳にします。その中で、私が個人的に指導したことで理解されなかったことが、会員同士の横のつながりによって理解していただけたり、モチベーションを高め合ったりしているのです。

今後やりたいこととしては、トレーニング指導を体系的にまとめてみたいですね。また、これまで学んできたコーチングスキル、コミュニケーションスキル、マネジメントスキルを生かしてトレーニング指導ができる組織作りにも触れていきたいですね。◆