



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. 003

クライアントの特性を見極めるスキルを 向上させ、科学的知見を構築したい



のぐち かつひこ

野口 克彦 CSCS、NSCA-CPT、体育学修士

- ・筑波大学大学院修士課程体育研究科修了
- ・TOTAL Conditioning Lab.代表

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。

野口 大学時代、趣味レベルではありましたがバスケットボールとスキーに明け暮れ、大学卒業後もスポーツと密にかかわっていきたいとの思いから、何らかの形でアスリートの役に立つような仕事に就きたいと考えるようになりました。そしてアスリートをサポートする仕事に関する情報収集を始めたのですが、当時はインターネットも存在せず、情報収集に限りがあったことから、アスリートのサポート＝スポーツメーカーという安易な発想で、何の躊躇いもなく(株)ナイキジャパンに就職しました。ところが、入社後に待ち受けていたのはアスリートのサポートとは全く異なる商品流通の職であり、自ずと別の形でアスリートをサポートするための仕事を模索するようになりました。就職後に取り組み始めたトラ

イアスロンのトレーニング方法をアメリカの雑誌等を通じて学ぶ過程で、アメリカではトレーニング指導が仕事として成立していること、One on Oneでトレーニング指導をするパーソナルトレーナーという専門職が存在することを知り、自分の理想とすべきアスリートをサポートする形としてパーソナルトレーナーを目指すようになりました。

Q2 目指し始めてどのような活動がされましたか？

野口 パーソナルトレーナーという専門職の存在を認識したものの、どうすればなれるのかが分からず、悶々とした日々を送っていました。あるときたまたま訪れた「社会人のための大学院説明会」で筑波大学に社会人を対象とする修士課程体育研究科があることを知り、まずは専門的な知識を身につ

けるために大学院へ進学することを決意しました(内心、修士課程を修了すればパーソナルトレーナーとして活動できるのではないかと安易に考えておりましたが)。しかしながら、当時在職していたナイキジャパンでは重要な職務を任せられるようになっており、大学院へ進学することを決意してから約4年も費やすことになりましたが、その間、仕事を続けながら日本体育協会公認スポーツ指導者資格を取得し、トライアスロンを中心とするトレーニング方法をアメリカの雑誌等から独学で学んでいきました。

こうして大学卒業後約7年間にわたりトレーニングに関して独学で学んだ後に、筑波大学大学院修士課程体育研究科に進学いたしました。大学院では持久的運動時における疲労に関する研究に取り組み、無事に修士課程を修了したのですが、修士課程を修了したただ

けではパーソナルトレーナーとして活動できるに至らず、路頭に迷っていました。そんな矢先に、自宅周辺でフィットネスクラブのスタッフトレーナー募集告知を見かけ、大手フィットネスクラブでアルバイトスタッフトレーナーとしての活動を始めました。当時のフィットネスクラブにおいては、まだまだパーソナルトレーニングが普及しておらず、私が所属したクラブにおいてもパーソナルトレーニングは導入されてはいませんでした。一般の方々に対するトレーニング指導やスタジオでのグルプレッスン指導を通じて、子どもから高齢者に至るまで幅広い方々を対象とするトレーニング指導スキルを身につけていきました。

こうした活動を経て、所属していたフィットネスクラブにおいて登録パーソナルトレーナーの募集を開始したのと同時に、フィットネスクラブの登録パーソナルトレーナーとしてアスリートに限らず幅広い対象者を対象とする活動を開始しました。

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？

野口 現在は完全に独立した形でパーソナルトレーナーとして活動しており、20代後半女性～80代男性といった一般のクライアントのリクエストに合わせて、リコンディショニングを中心としたパーソナルトレーニング指導を提携先のフィットネスクラブ、クライアントのご自宅、オフィス等で行なっています。

指導を実施するに際しては、クライアントの身体的特性はもちろんのこと、心理特性や思考特性、行動特性を考慮するよう心がけ、クライアントがトレーニングを心地よいと認識してもらえるように意識しています。なぜなら、一般の方々にはトレーニングに対する動機付けが低い傾向にあり、トレーニングを継続していただく上ではいか



トレーニングを継続していただくために、クライアントの特性を的確に見極める能力を磨き続けること、また研究することは、とても重要なことだと思います。

にトレーニングに対する動機付けを高めるかが重要なポイントになるからです。具体的には、クライアントに応じて言葉遣いを変える(例えばレップ数のカウントをカウントアップ、あるいはカウントダウンするといった使い分け)、個々のパーソナルスペースを考慮した指導ポジションをとるようにする、といった指導を心がけるようにしています。

パーソナルトレーナーとして活動を始めた当初から、リコンディショニングを中心としたパーソナルトレーニング指導に取り組んでいることから、クライアントの身体の状態を見極めながら段階的にトレーニングプログラムを発展させることを得意としておりますが、クライアントの身体は個々異なり、一つの方法論では解決できないといっても過言ではないことから、常に自己研鑽を怠らないよう意識しています。

現在はクライアントの皆様に3ヵ月単位(以上)でのパーソナルトレーニング指導契約を基本とし、トレーニングとは身体に(可逆的)変化を起こす「過程」であることを理解していただくよう心がけています。このような契約システムは、トレーニング効果を最大限に引き出すために設定したものののですが、クライアントのトレーニングに対する意識が変わり、目標が達成しやすくなるとともに、一つの目標が達成してもクライアント自らが新たな課

題や目標を見つけ、パーソナルトレーニングの継続率が高まるといった相乗効果が生まれています。

そして、現在は特に積極的な営業活動を行なってはいませんが、上述したような契約システムが一つの営業活動的な役割を担っているのではないかと考えています。

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ください。

野口 パーソナルトレーニング指導とは個々の身体的、心理的、思考的、行動的特性、すなわちパーソナリティを見極めたトレーニング指導であると考えていますが、これらの見極め方はこれまでの指導経験に基づくものであり客観性に欠ける面があります。そこで、今後は、クライアントの様々な特性を見極めるための方法論を確立しなければと考えております。

また今後は、パーソナルトレーナーを目指すきっかけであったアスリートのトレーニングサポートにも取り組んでいきたいと考えております。さらに、パーソナルトレーニング指導がOne on Oneコミュニケーションの上に成り立つトレーニング指導形態であることから、コミュニケーション学的視点からパーソナルトレーニング指導の在り方や有効性を検証するための研究活動にも取り組んでいきたいと考えています。◆