



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. 004

### ヒューマンサービスとしてのパーソナル トレーニング指導に全力を尽くす



おの てつじ  
**小野 哲司** CSCS、認定検定員、

健康運動指導士、保健体育科教員、衛生管理者

- ・ ストレngths & コンディショニングトレーナーズ 代表
- ・ 大阪体育大学卒
- ・ 元 ホロニックススタジアム南青山 アシスタントマネージャー

**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。**

**小野** 1989年に大学を卒業し、資生堂のフィットネスクラブに勤めていた頃、92年の第二回NSCAジャパン総会で有賀雅史先生の講演を聞いたのがきっかけです。その中で、アメリカでのパーソナルトレーニングのフィーやライセンス、実施場所、頻度指導内容等々、詳しい現状報告がされていて、「いつか俺もパーソナルトレーナーになるぞ」と心ときめかせました。というのも、私の勤めていたフィットネスクラブは、バブル全盛期のいわゆる高級フィットネスクラブで、ジムに2～3人配置されたスタッフが代わるがわるのお見えになる会員の方々にOne on Oneで指導に付くというスタイルで行っており、そんな中、私の指導に価値を見い出してくださる方が増えていき、いつしか自分の指導で稼

ぎたいと思うようになっていたからです。当時いくら高級フィットネスクラブとはいえども、質の高い接客サービスを受けるために高額の入会金・保証金を払っているのに、さらに個人指導を受けるためにお金を払うという概念はなく、パーソナルが当たり前というスタイルの中でもがいていました。

**Q2 目指し始めてどのような活動されましたか？**

**小野** その後管理職になり、指導現場から離れることも増えました。このままでは自分のやりたいことができないと思い、パーソナルトレーナーになることを目標に96年に退社しました。辞めるにあたり「やめるのなら家に来て指導してほしい」といっていただけの方が2人いらっしゃったので、生計を維持する仕事を別に担保し、パーソナルトレーナーの真似事のようなことを

始めました。自ら真似事のようなことというのも、今程指導ツールがある訳でもなくただご自宅にうかがい、バランスボールで数種目のエクササイズをし、PNFを行なうだけの申し訳ないぐらいの内容だったからです。そんなレベルでしたから、数ヶ月でそのパーソナルトレーニングの機会も終わってしまい、完全に失敗したことを自覚しました。個人指導する機会を失ってもう一度一からやり直す決意をし、仕事を辞め、なんとか公共施設での指導員の仕事にありつき、その後ある大学のトレーニングルームのトレーナーをし、さらに派遣会社を経て、2001年に現在のストレngths & コンディショニングトレーナーズを主宰し独立しました。2001年はパーソナルトレーナー元年とも言える年で、フィットネスジャーナル誌が何度もこれについて取り上げていて、私も特集記事の企画を

持ち込んで採用されたり、誌面の座談会に出たり、体験会に出たり、インタビューを受けたり、広告を出したりしました。また、雑誌社数社に記事企画を持ち込み、特集が組まれたり連載を持ったりし、なんとか名前を売ろうと努力しました。さらに地元の市で配布される広報誌の告知欄にパーソナルトレーニング受講者募集を出したり、スーパーの掲示板にポップを貼らせてもらったりなどいろいろやりました。



トレーニング指導を行なう際には、自分が模範となり、常に全力を尽くすということを徹底しています。

### Q3 現在はどちらを拠点として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？

小野 自ら事業主となって仕事をしているので、拠点と言えるのは自宅、事務所・スタジオを兼ねています。地元の方がたまに受けに来られますが、ほとんど毎日出払っています。契約しているクラブ1件、病院1件、あとはご自宅にうかがったり、クライアントの方が会員になっているクラブにビジターとして同伴し、指導に当たっています。指導内容は個別の身体状況やご要望に合わせる内容になるので一概に言い表せませんが、オーソドックスな流れで動的なウォームアップから入り、トレーニングを行ない、アシストストレッチで終わる感じです。指導上大切にしていることは、高校の教頭先生の教えで、戦艦大和の山本五十六艦長の「やってみせて言って聞かせてやらせてみて誉めてやらねば人は動かず」の言葉が人にもものを教えるときの基本と言われてきたので、今でもこのことを念頭に置いて指導しています。当たり前のことではありますが、まずはきちんと自分が正確なリフトを実践し、口頭で説明を加え、やっていたフォームを評価し修正を加え、正確なリフトに近づけたことを誉める。この当たり前の流れが丁寧な指導、わかりやすい説明として評価していただ

けていると思っています。また同じく教頭先生が言われていたことですが、「人にもものを教えるということは白紙の半紙に墨で文字を書くのと同じで一度書いたものは消せない。だから責任を持って道筋をつけなければならぬ」この教えを貫くことが接遇面に生かされています。私が心掛けている「常に自らを律し模範となり人の上に胡座をかかない」という考え方のもとになっていたり、ご依頼を一期一会と思ひ、全力を尽くすようにしている根源だったりします。そして得意なことは、動作分析です。現場ではモーションキャプチャーで分析をかける訳にはいかないので、どの部分がショートしどの部分がロングしているか、よってどうトリックモーションが起きているかを見分け、クライアントの自尊心を傷つけないようにフィードバックし、次のエクササイズにつなげていく。私の仕事は常にこの繰り返しです。

### 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。

小野 課題として感じているのは、情報量の多さについていけなくなりそうところです。だんだん頭が固くなる年齢に差し掛かっているので、最新の情報を取り込み指導に生かしたいのですが、右から左へと抜けていき頭に残らなくなってきましたし、自分のノウハウも抜け落ちていっているよう感じ

るところです。

今後の目標は、若い人を育てることです。認定検定員としてADセミナーのお手伝いをさせていただく機会に恵まれて感じたことなのですが、私のノウハウが他の方々に役に立っていると実感しています。前述のようにそろそろいろんな記憶が消えていきそうになっていると感じた今、私で役に立つのなら知識を伝えていかなければならないのではないかと考えています。個人で若い人を集めて教えることは物理的にできませんが、ADセミナーの機会に恵まれたならばできる限り尽力したいと思っています。

### Q5 若手の方に特に伝えたいことはなんですか？

小野 パーソナルトレーニングは接客業ではありますが、何かしらの物を販売することにより対価を得る有形のサービスと違い、気持ち(心)が介在する無形のヒューマンサービスですから、その手段、方法を間違えるとただの下世話な金儲けの手段にしかならなくなり、世の中から消えていくこととなります。そうならないためにも、価値を見出していただけられるもの(ホスピタリティや指導内容)を提供し、人のため(クライアントのため)に働き人の役に立たなければ人から必要とされなくなります。これが皆さんにお伝えしたいことです。◆