



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. 002

### 「指導者」と「営業マン」のバランス感覚



さわの ひろかず

**澤野 裕一** NSCA-CPT\*D、認定検定員、  
ACSM/HFS、日本体力医学会 健康科学アドバイザー

・ Evidence Based Training LLC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。**

**澤野** 20年ほど前、運動が好きでトレーニングに興味を持っていた私は、某高級スポーツクラブのインストラクターになりました。1日の利用者が少ないそのクラブでは、毎日、ほぼマンツーマンでの指導が日常業務になっており、トレーニング効果や接客面でCS（顧客満足度）の高いサービスを提供できておりました。この初めに刻み込まれたパーソナルトレーニング（PT）に近い指導スタイルは、その後の様々な経験の中でも理想の指導と思えるようになり、パーソナルトレーナーになれるものならと漠然と思っておりました。

**Q2 目指し始めてどのような活動でされましたか？**

**澤野** 同僚の資格受験をきっかけに、漠然と思い描いていたPTスタイルも資格を取れば何かははっきりするものがあるような気がしてNSCA-CPTを取得しましたが、自信がつくどころか頂上霞んで見え、勉強不足（知らないことが多すぎる）を思い知らされました。

そしてその後数年間、初対面の方にカウンセリング時にどのように話を進め、信頼していただき、価値を理解していただくかを考え、また、口頭で説明しきれないことを補足してしっかりとした根拠を示せるような資料を準備するように心がけました。様々な試行の中で、実際の指導で掲げた目標はあるものの、それだけを追求しては的外

れになることも多く、日々の状態の改善が最優先なのだということも学び、うまくいく自分の指導パターン（PTスタイル）を探していきました。

そして現在ではいくつかのPTスタイルを確立するに至っております。

**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？**

**澤野** 現在は、新橋のBody Design Studio BAMBOO（東京都港区西新橋2-9-1）を活動拠点とし、男女年齢を問わず健康者から要支援2程度までの一般の方を中心に健康増進のお手伝いをさせていただいております。

指導で大切なこととして意識しているのは、営業の側面が強かったり、自分の得意な分野の指導を押し付けると

大抵上手くないかないということです。逆にクライアントが掲げた建前や理想としての大きな目的ではなく、現実的に直面している小さな悩みを聞きとり、また見つけ出し、それに沿った指導をすると大抵上手くなりますので、こまめなコミュニケーションと誠実に対応することを心がけております。そして最も気をつけていることは、指導を受けていただいていることに常に感謝しながら、全力で尽くすことです。

あえて得意なところと言われれば、きっとどのトレーナーも持ち合わせている感覚だと思いますが、クライアントの感覚にシンクロし、今どういう状態かを把握することでしょうか。このへんは科学的ではありませんが、一番役立っているかもしれません(笑)。これには、自身の傷害の経験やトレーニングでの感覚が活かされていると思われれます。

**Q4 パーソナルトレーナーとして長いキャリアをお持ちですが、これまで苦労したことや、逆に大きな成果をあげられたことなど、印象的なエピソードをお話してください。**

**澤野** やはり顧客獲得(売上げ)が一番大変ですね。課題にも挙げましたが、クライアントを自立させることと相反している部分もありますので。

パーソナルトレーナーは、指導者の側面と営業マンの側面を併せ持っています。顧客の口コミなどで来られた方のお話は主に指導者の側面だけで良いのですが、体験で来られた方へは営業の側面も半分入りますので結局「営業」と捉えられてしまい、指導者としての話が浸透しないことがあります。新たな顧客を獲得できなくても失敗とは言いませんが、費用対効果も含め指導者としてはより良いご提案をさせて



営業マンの側面と指導者の側面についてどうバランスを取り、クライアントと指導者自身に最も良い環境を作るかが大切なことだと思っています。

いただいているはずなのに……という思いが強い分、へこみます。こうした『失敗談』は数えきれません。

またご高齢の方で、膝や腰の痛みが全く出なくなったりして喜ばれるケースも多々あります。しかしその後、経済的な問題で続けられなかったりすると心情的に指導者としてボランティアで継続せざるを得ないケースもあり、これも営業的には失敗です。

大部分のパーソナルトレーナーは景気にも左右されると思われれますが、誠実に対応していれば、指導が一旦終了しても何かのきっかけでまた相談を受けることもあります。そういった、いわば『かかりつけのトレーナー』になることも長い目で見て安定した“売上げ”につながるのではないのでしょうか。

**Q5 ご自身を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。**

**澤野** 単なる体験からその価値を理解し、継続していただくことは決して簡

単なことではありません。満足したセッションを実現できているからこそ継続につながります。そして継続は売上げにも効果にもつながります。ですが、だからといってクライアントの自立を先延ばしにすることは良くありません。「運動は一生の仕事である」ということをいかに伝え、つきっきり(依存)ではなく、かかりつけのトレーナーに徹するか。営業マンというよりも専門家としてのスタンスを保ちながら指導していける環境づくりに課題を置いています。

今40代半ばですが、クライアントに対しても若い世代のトレーナーに対しても、いつまでも見本となるカラダ作りは必須であると同時に、経済状況も見本とならなければなりません。後者は個人の力だけではなかなか難しい問題です。そういった意味においてまた漠然と次へのシフト段階でもあると感じています(笑)。◆