



子どもの
能力を高める
方法を学ぶ

井上恭治

Ino sun Act 代表
1964.4.28 生まれ



- ・日本スポーツコーチング協会認定コーチ
- ・元小中学校保健体育科教諭
- ・広島陸上競技協会強化委員
- ・日本陸上競技連盟公認コーチ
- ・東広島市陸上競技協会理事



スポーツコミュニケーションという
コーチング方法で、わかりやすく解説

- スポーツコミュニケーションとその目的は、
- ①スポーツを教えるものとその選手、②選手同士、③選手とそのサポーター（保護者を含む）の関係をよくすることにより、選手の能力を向上させる関係性のことであり、選手のパフォーマンス事態をより大きくさせることを目的とします。

話す内容の順番を変えるだけで、子どもが変わる!?

Sports Communication

スポーツを頑張る子ども達を日々応援し続け、サポートする保護者や指導者の方々の中には、良かれと思って子ども達にかけた言葉が意欲低下となってしまった…という苦い経験をお持ちの方も多いのではないでしょうか。例えば、練習や試合で結果に対する反省を行う場面で、指導者は、まず自身の気持ちを伝えようとするか？それとも選手の気持ちを聞き出し整理させますか？実は話をする内容の順番によって、選手の能力に差が出ることがわかっています。今回は、「成功循環モデル」と「質問の力」を学んでみましょう。

Lesson 1

話すことの順番を考える（関係性を高める組織の成功循環モデル）

マサチューセッツ工科大学の元教授ダニエル・キム氏の提唱したモデルをスポーツ場面に置き換えてみると、コーチと選手が同じ目標を持ち、成果を上げるうえで、いきなり「結果」を求めにいってしまうと「関係」が悪化し「思考」が鈍り「行動」に表れて「結果」が出せなくなる悪循環（バッドサイクル）となります。

そこで、まずはお互いを尊敬する「関係」をもつことで、いろんな「思考」が生まれ、新しい挑戦に向かう「行動」に移します。すると「結果」がついてき

て、「関係」がさらに深まる好循環（グッドサイクル）が生まれます。「共通の目的」や、そこへの「協働」を目指して「関係の質」を高めていくことで、初めて「意識」「行動」「結果」がともなっていくのです。



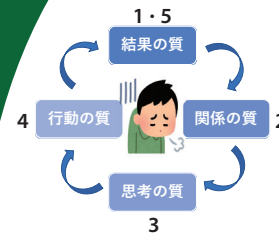
スポラブくんの
ケース

「バスケットボールで、デیفエンスをしている時に、相手にフリーで得点を入られた。ハーフタイムでコーチと会話し後半立て直したい。」



Web 版では
演習できます

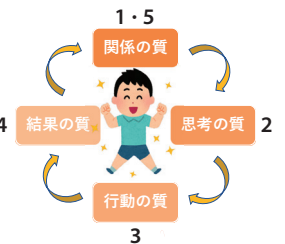
バッドサイクル



- ①結果の質
あなたが抜かれたのが原因だったね。失敗だな。
- ②関係の質
あれだけ毎日練習してきたのに私も残念だよ。
- ③思考の質
どうしてそうなったか説明してみて。
- ④行動の質
積極的に動けなかったということだね。
- ⑤結果の質
次は失敗するんじゃないよ。

グッドサイクル

- ①関係の質
抜かれたとき悔しそうな顔していたね。
- ②思考の質
やってみてどうだったか教えて。
- ③行動の質
次はどのようにやってみようと思うかな。
- ④結果の質
それができたらどのように変わるかな。
- ⑤関係の質
それができたら私もうれしいよ。



Lesson 2

子ども達の心の扉を開こう！質問の力【To Me(自分の気持ちの言葉) To You(他者への気持ちの言葉)】

成功循環モデルで述べたように、コミュニケーションにおいて、指導者の思いを始めに示すより、選手の心の扉を開いたうえで、気持ちを高める質問をし、自ら振り返らせ、改善し主体的に行動するようにさせます。To Me と To You を上手に使い分けます。

質問の事例

「なぜできないんだ」は To Me、これを To You に変換すると「どうしたかったの」となります。こうすることで、選手の立場から話が始まります。

選手のパフォーマンスを上げる質問

- 「どうしたかったの？」
- 「行動してみてもわかったことは何？」

「どこがよかったの？」
「どこを意識していたの？」
「なぜそれがいいと思う？」
「何があればもっと確実になる？」
「どこを意識すればいい？」
「あえて調整したいことはある？」など、いろんな質問を考えて文章リストにしておくといざというときに使えます。私の覚えている最高の言葉のプレゼ

ントは、2001年の大相撲千秋楽元首相小泉純一郎氏が表彰式で横綱貴乃花に対して表彰状を読んだ後、「痛みに耐えて、よく頑張った！感動した!!おめでとう」と絶叫した。この言葉は、To You から To Me で伝えられ、多くの人々を感動させました。あなたの前のアスリートにはどのような言葉をかけますか？



子どもの能力を高める方法を学ぶ

井上恭治

Ino sun Act 代表
1964.4.28 生まれ



- ・日本スポーツコーチング協会認定コーチ
- ・元小中学校保健体育科教諭
- ・広島陸上競技協会強化委員
- ・日本陸上競技連盟公認コーチ
- ・東広島市陸上競技協会理事



スポーツコミュニケーションという
コーチング方法で、わかりやすく解説

スポーツコミュニケーションの目的は、
①スポーツを教えるものと選手②選手同士③
選手とそのサポーター（保護者を含む）の関係をよく
することにより、選手の能力を向上させる関係性の
ことであり、選手のパフォーマンス自体をより大きく
させることを目的とします。

相手に実力が及ばなくても勝てる公式がある!?

Sports Communication

みなさんは、大会や試合でいい結果を出す為に練習をしっかりと行い、体調を整えてみたけれど、結果が思ったようについでこない、実力もついてきているはずなのに、どうしても結果が思ったように結びつかない経験があるかもしれません。今回は、自分の置かれている状況を公式に当てはめて整理することで問題の解決方法を発見してみましょう。

過去の
連載はこちら



Practice

考えてみよう!
「i」インタフェアは「疲れ」意外にどんなことがあるでしょうか?

不要な
上下関係

Lesson 1

結果は実力だけではないことを知る (公式の理解)



Aチーム $50 = 100 - 50$

Bチーム $60 = 70 - 10$

相手の実力に及ばなくても勝てる場合もあるということですよ!



あなたのチームをAとします。実力 (po) が100あります。しかし、当日まで練習を頑張りすぎて疲れ (i) が50とすると、成果 (P) は50です。一方相手チームのBは、

実力 (po) は70しかありませんが、疲れの状態 (i) が10とすると、成果 (P) は60となります。結果としてBの方が相手の実力に及ばなくても勝てる場合があるということです。



Lesson 2

アスリートファーストで能力を最大化させよう (i インタフェア / 弊害や障害) との向き合い方)

私が中学校の陸上部の顧問だった時、生徒が全国優勝を狙った際の事です。上位数名の実力差がほとんどなく、勝つことは「運」だと感じました。しかし「運」もこの公式にあてはめることで確実に根拠 (エビデンス) になることがわかり、渡り合うことができていました。その際に私は i をなくすだけでなく、i を意識する心が発生しないように次の作戦を行っていました。

作戦

1

達成までの目標を紙に書き、それに期日をつけて選手と一緒に取り組み、出来たらチェックする。目標を設定し、目標までの過程に期日を設定することで、予定された時に予定の結果を出せるようにする。

作戦

2

挑む試合以外の世間話で盛り上がる (選手と私の話の量は7:3) 目の前の試合の内容から話題をそらすことで、余計な思考をシャットアウトする。

作戦

3

「心の貯金」と称して、人が見ていなくても誰からも応援される行動をする。あいさつ・清掃活動などを行うことで、もし実力が並んだ時に心の自信になる。

これらを行うことで試合当日でも、心の疲れや不安が減り、実力を発揮できるケースが多くありました。皆さんも、色々なシーンでこの公式を使って整理し、問題解決の糸口を見つけていってください。



子どもの
能力を高める
方法を学ぶ

井上恭治

Ino sun Act 代表
1964.4.28 生まれ



- ・日本スポーツコーチング協会認定コーチ
- ・元小中学校保健体育科教諭
- ・広島陸上競技協会強化委員
- ・日本陸上競技連盟公認コーチ
- ・東広島市陸上競技協会理事



スポーツコミュニケーションという
コーチング方法で、わかりやすく解説

スポーツコミュニケーションの目的は、
①スポーツを教えるものと選手②選手同士③
選手とそのサポーター（保護者を含む）の関係をよく
することにより、選手の能力を向上させる関係性の
ことであり、選手のパフォーマンス自体をより大きく
させることを目的とします。

会話のゴールデン比率は、7(子ども):3(親)!?

※スポーツ指導場面では、子どものところを「選手」、親のところを「コーチ」としても良いです。

Sports Communication

「答えを教えた方がはやくよね」「答えをすぐ言ってくれとすっきりするよね」という「ティーチング」が良いという人もいますが、自らが発見する事を促す「コーチング」と比較すると、コーチングの方が頭に残り、取り組む本気度が違うことがわかっています。今回は、「コーチング」について深ぼりしていきます。

過去の
連載はこちら



Key Word



コーチングの重要ワード
「グローモデル」と「オートクライン」とは。

コーチングは、答えを教えるのではなく、子どもとのコミュニケーションを通して、自ら考えさせ、子どもの行動を変化させるための方法です。ここでの「自ら考えさせ」というのは、しゃべらせ、書かせ、質問によって深ぼりしていく方法です。

POINT

親は専門的なことをアドバイスすることはなく、
子どもの発言に問いかけていきます。

- | | | |
|-------|--------|-------------------|
| 1 目標 | Goal | どうなりたいの？ |
| 2 現状 | Real | いまはどうなの？ |
| 3 選択肢 | Option | どうやればやりたいことに近づくの？ |
| 4 意思 | Will | これからどうやっていくつもり？ |

自ら考えて解決していく姿勢を1から4までの頭文字をとって「GROW(グロウ)モデル」と言います。そして、このようなやり取りを繰り返し、選手が自ら考え解決していく状態を「オートクライン」と言います。コーチングは、自分の人生を自らの考える力と実行力で目標に向けて歩める人になります。ここで身につけた歩む力は、その後も続いていきます！



Practice

「グローモデル」で会話しよう!

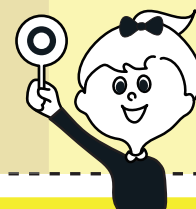
(例)バレーボール教室に通う子どもが悩んでいます。
親のところにやってきました。

子ども

- ① アタックをうまく打ちたいよー。
- ② うまく打てんのよ。
- ③ 一番高いところでボールを打つことなんよ。
- ④ 高く飛ばないからブロックに当たるんよ。
- ⑤ 当たっても相手のコートの中に入ればOKなんよ。
- ⑥ 練習すればできるよ。
- ⑦ やってみるね。
- ⑧ うん。

親

- ② あなたの今のアタックは？
- ④ うまく打てるってどういうこと？
- ⑥ あなたは？
- ⑧ ブロックに当たったらよくないの？
- ⑩ その打ち方、あなたはできるの？
- ⑫ うまくできそう？
- ⑭ うまくいくといいね。



MEMO

私が運営しているクラブチームでのことです。悩みを抱えている選手が私のところにやってきて、技術練習をすることなく、私に2時間しゃべり続け、自ら納得し、これからの自分を宣誓し、元気に帰っていきることがありました。その日の練習はそれで充分でした!



井上恭治

Ino sun Act 代表

- ・日本スポーツコーチング協会認定コーチ
- ・元小中学校保健体育科教諭
- ・広島陸上競技協会強化委員
- ・日本陸上競技連盟公認コーチ
- ・東広島市陸上競技協会理事



スポーツコミュニケーションという
コーチング方法で、わかりやすく解説

スポーツコミュニケーションの目的は、

- ①スポーツを教えるものとその選手
- ②選手同士
- ③選手とそのサポーター（保護者を含む）の関係をよくすることにより、選手の能力を向上させる関係性のことであり、選手のパフォーマンス自体をより大きくさせることを目的とします。

あなたのタイプは「聞く」「文字」「やってみる」「見る」何系?!

Sports Communication

人の血液型が分かれているように、人が情報を取り入れたり、学習するときにも優位性があります。今回は、スポーツ場面で参考となる4つの感覚（聞く、文字、体験、見る）についてお話しします。自分の得意な学習方法が、わが子、他の子どもと同じとは限りません。自分の傾向を知ることから始めてみましょう!

過去の
連載はこちら



Let's Try

あなたはどのタイプ?!

簡易の判定表です。以下をそれぞれチェックしてみましょう。チェックの数が多いタイプがあなたの傾向です。



Key Word

タイプ別効果的学習法

個人によって違いがあり、複数できる人もいればひとつに特化している人もいます。

A「聞く系」(聴覚)

- 教科書の資料を読むより、講義を聴くほうが頭に入る
- 声を出して読むと理解が増したり、記憶に残ったりする
- 伝えられた言葉を、そのまま繰り返すことが簡単にできる
- 声の調子や言葉に反応しやすい
- 歌などは、聞いただけで歌詞を覚える

B「文字・ことば系」(言語感覚)

- 頭のなかで色々と考えている時間が多い(長い)
- 話す事や書く事の意味が通じることが気になる
- 話す前に書いたり、文章にまとめると理解が進む
- 事実やデータに自分の考えを関連づけてまとめるのが得意
- 話しながら整理していくので、話が長い

C「やってみる系」(体感覚)

- 読んだり、書いたりするより、まずやってみたり体験することで覚える
- 指を動かしたり、身体を動かすと覚える
- 手を使ったり(パソコンなど)、物を作ることが好き
- 言葉のリズム感を大切にす
- 道具や文具は触感を大切にす

D「見る系」(視覚)

- イラストや図形、マトリックスを使うと上手く記憶できる
- 何かを覚える時は、イメージを思い描くと覚えやすい
- 話を聞くときは、話し手の顔の表情や身振り手振りをよく見る
- 口頭で言われるより、書面の指示のほうが取り組みやすい
- 話の内容が見えてこないとき辛くなる



A「聞く系」(聴覚)

聞いて覚えるタイプで、音で物事をとらえるのが得意です。耳から入ってきた情報をすぐ理解し、そのまま繰り返したり伝達したりすることができます。説明されると理解出来るので、人の話を聞いたり説明を聞いたりすると効果的です。



B「文字・ことば系」(言語感覚)

文字を見たり、書いたりすることで理解を深めるタイプです。さらに文字にしたことを話したり、紙に頭の中を書き出すマッピングをしたりすると効果的です。



C「やってみる系」(体感覚)

実際に手足を動かして覚えるタイプで、身体の感覚で理解を深めていきます。直接身体にアプローチしたり、反復練習、リズム感、語呂合わせなどを使うと効果的です。



D「見る系」(視覚)

見て覚えるタイプで、目から入る情報で物事を認識します。映像を見たり、人の動きを見たりすることで、理解が進みます。指導者がやってみせたり、映像、図、絵を見せたりするのも効果的です。

POINT

選手や子どもたちへの指導は、書いて、話して、やって見せる。そしてオノマトペで表現すると理解はしっかり深まり、どの選手にもやさしく情報が伝わります。(オノマトペ=グイグイ、ズバット、ピョン、ズドーンなどの擬態語・擬声語)

MEMO

以前勤めていた中学校でのバスケットボールの授業。私が黒板に書いて説明したチーム練習の内容をある生徒が全く理解できておらず、仲間からバッシングを受けることがありました。以前から運動神経が悪いと言われることもあり、体育が嫌いな生徒でした。しかし仲間が、一緒に動きやタイミングを確認したプレイをしてあげると、その時からバスケットボールが楽しくなったのです。その生徒は「やってみる系」のタイプだったのです。



井上恭治

Ino sun Act 代表
地域コミュニティバスドライバー

- ・日本スポーツコーチング協会認定コーチ
- ・元小中学校保健体育科教諭
- ・広島陸上競技協会強化委員
- ・日本陸上競技連盟公認コーチ



スポーツコミュニケーションという
コーチング方法で、わかりやすく解説



スポーツコミュニケーションの目的は、
①スポーツを教えるものと選手②選手同士③選手とそのサポーター（保護者を含む）の関係をよくすることにより、選手の能力を向上させ、選手のパフォーマンスをより大きくさせることを目的とします。

4つの特徴から学ぶ!最適の「コミュニケーションスタイル」とは?!

Sports Communication

今回は、意思・感情・思考を伝達し合う場面、いわゆるコミュニケーションの取り方において、人は大きく4つのスタイルに分かれていることを説明します。このことを理解すると、話し合う・相手を認める・歩み寄ることが円滑になり、非対立での問題解決が可能となります。おもしろいことに、親子でも兄弟姉妹でも違いがあります。





過去の
連載はこちら



あなたのタイプはどれ?

コミュニケーションスタイルには、おおまかに次の4つがあります。
学校で、学級会を行うとしたら、あなたはどの役割をしたいですか?

下の項目を していくと、あなたのタイプが見えてきます。1つではなく、複数該当することもあります。

<p>司会者 (みんなの話を進めていく係)</p> 	<p>提案者 (行き先や、やりたいことを発言する係)</p> 	<p>傍聴者 (みんなの話をしっかり聞き判断する係)</p> 	<p>記録者 (話し合いの内容をまとめたり、現地の様子を調べたりする係)</p> 
<p>A しっかりさん / コントローラー</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 片づけは早くできる <input type="checkbox"/> 嫌なことは「いや」とはっきり言う <input type="checkbox"/> 競争では絶対に勝ちたい <input type="checkbox"/> ひとに命令されるのは嫌 <input type="checkbox"/> どうなるのかだけを教えてほしい 	<p>B たのしいさん / プロモーター</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> いつも元気 <input type="checkbox"/> いっぱい話す <input type="checkbox"/> たくさんほめてほしい <input type="checkbox"/> みんなと遊ぶのが好き <input type="checkbox"/> いつもニコニコしている 	<p>C やさしいさん / サポーター</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 手伝いをするのが好き <input type="checkbox"/> みんなと同じがいい <input type="checkbox"/> ほめられることがうれしい <input type="checkbox"/> 友達がおこられるのを見たくない <input type="checkbox"/> 「やさしいね」と言われたい 	<p>D きっちりさん / アナライザー</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 調べることが好き <input type="checkbox"/> ひとりで遊びたい <input type="checkbox"/> どれで遊ぶかをよく考える <input type="checkbox"/> 人と話すのがはずかしい <input type="checkbox"/> 折り紙をきれいに折る
<p>特徴</p> <p>人をまとめるのが好きで、命令されることが嫌いなタイプ。ストレートな言い方が多く、負けず嫌い。納得できない指示に従うことは苦手。</p> <p>関わり方アドバイス</p> <p>結論を先にストレートに言う。「さすが!」「すごい!」「まかせたよ」。効果的なしかり方は、時間をあけず、みんなの前ではなく、恥をかかせない形で、個別で伝えることがポイント。</p>	<p>特徴</p> <p>楽しくワイワイした感じが好き。どんどんアイデアが湧いてくるタイプ。明るくも他者の反応を気かけ、よく話をします。反面、計画を立てたり、計画通りに進めたりすることが苦手。表現が豊かで、どんなほめ言葉でも喜びます。</p> <p>関わり方アドバイス</p> <p>「できると思っていたよ」「すごい!」など褒めて伸ばすタイプ。効果的なしかり方は怒らず、否定しない、短くはっきり伝えましょう。</p>	<p>特徴</p> <p>ニコニコしてやさしく人に気を使え、人から頼まれると嫌とは言えないタイプ。気配り上手で相手に親切に関わります。</p> <p>関わり方アドバイス</p> <p>「君がいてくれると助かるよ」「君のおかげだよ」「〇〇してくれたんだね」などと声掛けをしてみましょう。苦手なことは、一歩行動やリーダーになることや自己主張すること。効果的なしかり方は、フォローを行いながら、一方向的に叱らないことです。</p>	<p>特徴</p> <p>たくさんのことを一気にではなく、一つ一つ確実に自分で計画を立ててこなすタイプ。分析や情報収集が得意。自己開示が苦手。裏づけのない話は信用せず、大雑把な指示や威圧的な指示は好みません。</p> <p>関わり方アドバイス</p> <p>「昨日作ったクッキーは、甘さひかえめでとてもおいしかったよ」など、良かったことを具体的にほめましょう。効果的なしかり方は、問題点を明確にして、個別でひっそり伝えましょう。</p>

MEMO

私の失敗談です。中学校の体育の授業、ベースボールにおいて1クラスを班に分け、野球部の生徒を各班のリーダーとし、ボールの取り方、投げ方、バットでの打ち方を教えていく場面でのことです。私は、部活で毎日やっていることを班内で説明すれば、野球部の生徒もリーダー性が身につく、班員も生徒目線の指導なので専門技術が身に付きやすいだろうと思いました。しかし結果

は、班員の練習に対する満足感に差が出てしまいました。私がやさしいさん(サポーター)やきっちりさん(アナライザー)タイプにリーダーを任命したことにより、思うように指導できなかったり、班員の期待に応えられなかった状況となってしまっていたことが原因だったのです。〇〇部だからということ、リーダーであることは見方が違うのです。