

東日本大震災復興支援 「とどけよう スポーツの力を東北へ！」

平成 27 年度公認スポーツ指導者競技別研修会  
「グッドコーチング・スキルアップ研修」 開催要項

1. 目的

公益財団法人日本体育協会公認コーチ、公認上級コーチの有資格者を対象に、スポーツ指導を行ううえで指導対象者との信頼関係構築に不可欠とされる、コーチングスキルや論理的思考力（ロジカルシンキング）の獲得・向上を目指し、本研修会を実施する。

また、「スポーツの意義と価値」を理解し、尊重し、表現する主体者としての指導哲学や倫理観について考え、「わかる」から「できる」ようになることを目指すとともに、指導者間のネットワーク構築等の機会とする。

2. 主 催 公益財団法人日本体育協会 公益財団法人北海道体育協会
3. 対 象 者 公認コーチ、公認上級コーチ
4. 期 日 平成 28 年 3 月 6 日（日） ※日程は、別紙日程表をご参照ください。
5. 会 場 北海道立総合体育センター 北海きたえーる / 2F 講堂・視聴覚室  
札幌市豊平区豊平 5 条 11 丁目 1-1 TEL：011-820-1706  
※地下鉄東豊線『豊平公園駅』地下通路直結  
会場の北海道立総合体育センターの駐車場はご利用できません。  
必ず公共の交通機関等でご来館下さい。
6. 定 員 40 名 ※先着順 定員になり次第締め切ります。
7. 研修内容 コーチングスキルの獲得・向上、論理的思考力（ロジカルシンキング）の獲得・向上
8. 参加料 3,000 円（税込）  
※当日会場にて徴収いたします。釣銭のないようご協力願います。
9. 申込方法
- ①インターネットサービス「指導者マイページ」より申込み。
  - ②別紙専用の申込用紙により、郵送または F A X で申込み。

<郵送先>

〒062-8572

札幌市豊平区豊平5条11丁目1-1 北海道立総合体育センター内

公益財団法人北海道体育協会 生涯スポーツ課

<FAX 送信先>

FAX: 011-833-0705 ※番号をお間違えのないようご留意願います。

【お申込に関する留意事項】

- ・先着順による参加決定とし、定員となりしだい募集を締め切ります。
- ・定員後の申込みの場合はご連絡させていただきます。
- ・お電話でのお申込みはお断りいたします。

10. 申込締切 平成28年2月19日(金) \*郵送・FAXは必着とする

11. 特記事項

本研修会は、日本体育協会公認スポーツ指導者の資格更新のための義務研修とする。  
ただし、水泳、サッカー、テニス、バドミントン、剣道、山岳、空手道、バウンドテニス、エアロビック(上級コーチのみ)、スクーバ・ダイビング、スポーツドクター、スポーツデンティスト、アスレティックトレーナー、スポーツ栄養士、クラブマネジャー、プロゴルフ(教師・上級教師)、プロテニス、職業スキーの資格者については、別に定められた条件を満たさなければ資格を更新できません。テニスの指導者は2ポイントの実績になります。

【本件に対する問い合わせ先】

公益財団法人 北海道体育協会 生涯スポーツ課 (担当: 石亀)

TEL: 011-820-1706 FAX: 011-833-0705

暴力0(ゼロ) 心でつながるスポーツの絆

平成27年度公認スポーツ指導者競技別研修会  
「グッドコーチング・スキルアップ研修」  
日 程 表

日時	内容
9:30	受付
10:00	コミュニケーション(講義・ワーク) ・コミュニケーションの基本 ・聞き手分析  休憩・昼食(1時間)  コーチング(講義・ワーク) ・コーチングの原則 ・傾聴・質問・動機づけ  総合演習(指導現場を想定したワーク) ・スポーツマンシップ、フェアプレイ、暴力行為根絶  振り返り・まとめ
17:00	終了・解散

グループワークを中心に進行し、適宜休憩をとりながら研修を行います。

# 平成27年度「グッドコーチング・スキルアップ研修」 参加申込書

☆A4サイズのまま、切り離さずに提出してください☆

例	氏名 (フリガナ)	性別	年齢	居住地
	ホッカイ タロウ	男 女	30	札幌市
	北海 太郎			
	連絡先TEL: 090-****-*****			
日体協資格名 (種目)	日本体育協会登録番号		資格有効期限	
上級指導員	(7ケタ)			
(バレーボール)	1234567		2016年9月30日	
1	氏名 (フリガナ)	性別	年齢	居住地
		男・女		
	連絡先TEL:			
日体協資格名 (種目)	日本体育協会登録番号		資格有効期限	
	(7ケタ)			
2	氏名 (フリガナ)	性別	年齢	居住地
		男・女		
	連絡先TEL:			
日体協資格名 (種目)	日本体育協会登録番号		資格有効期限	
	(7ケタ)			
3	氏名 (フリガナ)	性別	年齢	居住地
		男・女		
	連絡先TEL:			
日体協資格名 (種目)	日本体育協会登録番号		資格有効期限	
	(7ケタ)			

**FAX番号 011-833-0705**

※ 送信先誤りが大変多くなっておりますので、十分にご注意ください。

〒062-8572 札幌市豊平区豊平5条11丁目1-1 北海道立総合体育センター内

公益財団法人北海道体育協会 生涯スポーツ課 (石亀)

# グッドコーチング・スキルアップ研修

2014年10月18、19日/TKPガーデンシティ御茶ノ水(計5回のうちの第1回)



## 信頼を勝ち取るための コミュニケーションスキルを学ぶ

平成26年度公認スポーツ指導者競技別研修会「グッドコーチング・スキルアップ研修」が2014年10月から'15年2月にかけて、日本体育協会公認コーチ、上級コーチを対象にして、5回に分けて開催された。スポーツ指導を行ううえで、指導対象者との信頼関係構築に不可欠とされるコーチングや論理思考(ロジカルシンキング)の獲得・向上がおもな目的。本稿では昨年行われた第1回研修会の模様を報告する。

### コミュニケーションを円滑に図るために

研修を取り仕切ったのは企業研修を数多く手がける経営人材育成コンサルタントの阿部雅行氏。10月に行われた第1回は公認コーチ、上級コーチら35人が2日間のワークに動んだ。

スタートでは3人1組になり、「普段スポーツ指導者としてどんなことに問題意識をもっているか」「今回の研修で何を持ち帰り、現場で実践したいと考えるか」などのテーマを、グループで発表しあった。各自が発表する姿をタブレット型コンピュータで録画してチェックすると、研修は徐々に熱を帯びていった。

コーチングスキルの向上にとって不可欠な「コミュニケーション」がテーマになると、「納得感の高

れた。話をするとき、何がどの程度相手の印象を左右するかというと、相手の目を見ているか、姿勢はどうかなどの見た目(視覚)が55パーセント、テンポ・スピード(聴覚)が38パーセントを占めるが、言葉(内容)は7パーセントにすぎないという。コミュニケーションを円滑に図るためには、話を聞くときの態度や、相手のリズムに合わせた会話が重要であるということだ。

### わかりやすく話すには まずは結論から

聞き手のタイプによって、指導やコミュニケーションの仕方を変える重要性についても説明された。「伝えたいこと」「伝えるべきこと」では必ずしもない。伝える相手によって「伝え方」「強調の仕方」は変わる。つまり「伝えるべきこと」「伝えてほしいこと」が理想だという結論が示された。

聞き手のタイプを大きく分析派、行動派、協調派、感覚派と4つに分けると、それぞれに対応の仕方が異なるという。たとえば分析派の選手には、事実に基づいた客観的なアプローチ、正確なデータを数字で示した指導が有効になる、などということが説明された。

それに加え、話し方が相手に大きな印象を与えるという「メラビアンの法則」も紹介さ





阿部雅行氏

これを覚えておくと焦らなくてすむ、というワンポイントアドバイスもあった。

相手に信頼してもらおうための傾聴・聞き出すスキル

コーチングの基本は「相手から引き出す」こと。本人自らが気づいて動いたほうが、パフォーマンススアップにつながるという前提と認識が重要だ。するとコーチングに重要なスキルは「傾聴スキル」や「聞き出すスキル」ということになる。

傾聴スキルは「受け入れて」↓「支持して」↓「反復して」↓「明

に伝えるか、という設問だ。各グループが発表を終えたあと、阿部氏がわかりやすい話し方の実例を教えた。

まずは結論を先に言うのがよいということ。「●●の件は、▲▲です」。

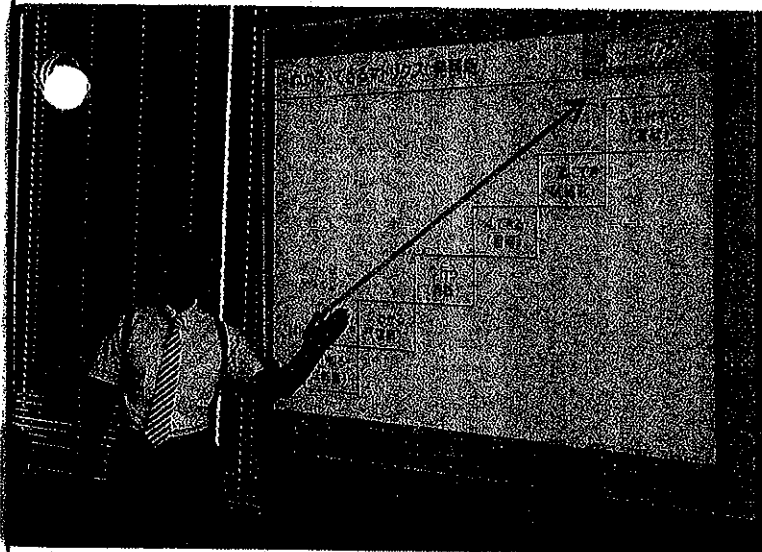
■前提  
あなたはある健康スポーツ器具メーカーの海外事業部に所属し、上司の部長に「工場設立先をどこにするのか」を報告する必要があります。

■問題  
産業調査部レポートを踏まえ「工場設立先をどこにするのか」を検討してください。

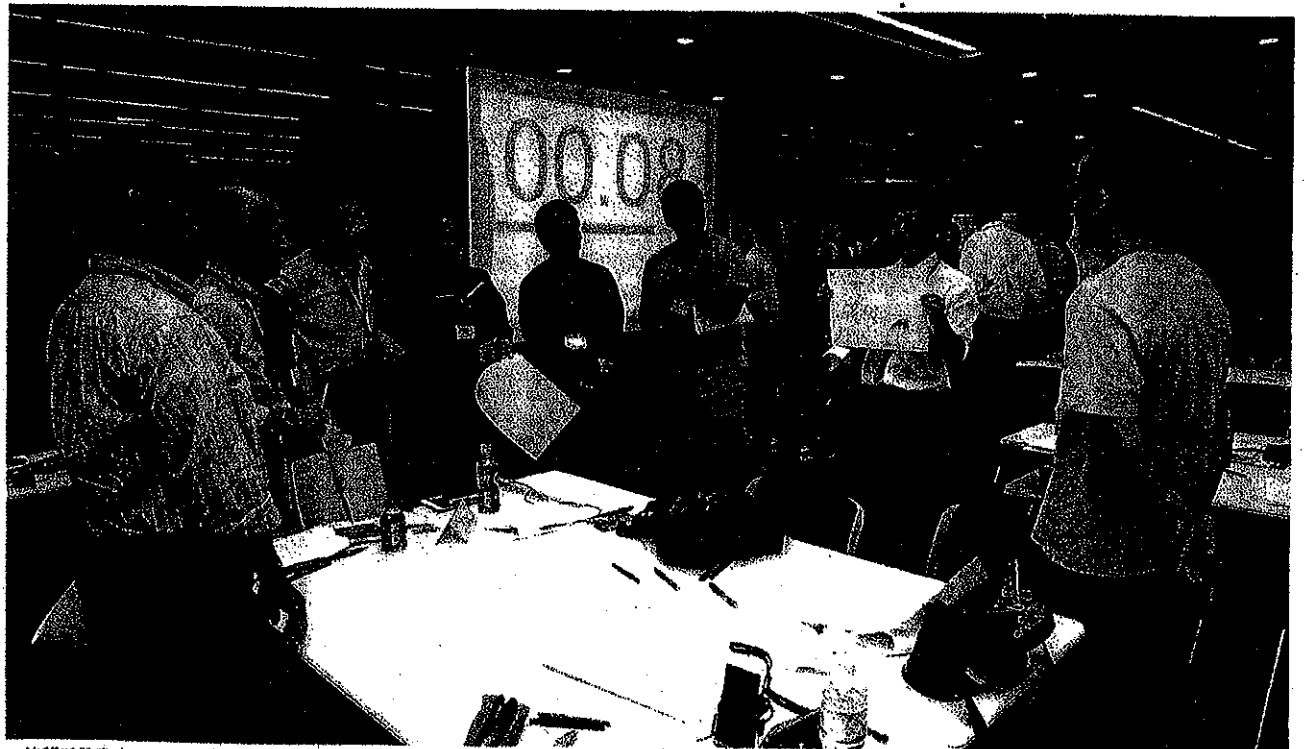
その検討結果を上司にわかりやすく報告するには、どうしたらいいかを考えてください。

これはどれが正解か、という問いではなく（どこを選んでもメリット、デメリットがある）、根拠をいかにわかりやすく、シンプル

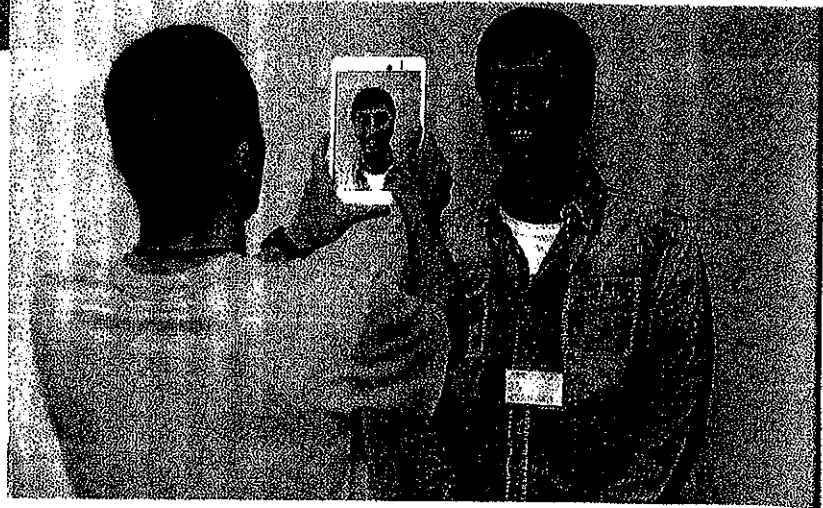
「なぜならば」で始め、3つなら3つの理由を述べる。最後に結論「よって▲▲です」となれば理想的だ。アナウンサーのスピードで30秒話すと、だいたい150字。



▲スライドを使ったわかりやすい解説



▲笑顔で発表する参加者たち



▲お互いが発表しあう姿を動画で撮影

除する。相手に「味方だ」と思わせることが信頼関係を醸成する第一歩と言える。

初日の内容はここまで。最後に参加者がグッドコーチ宣言をして締めくくった。

### 問題発見から始まる ロジカルシンキング

2日目は論理思考（ロジカルシンキング）を中心にワークが進められた。論理思考、つまり問題発見・解決のステップは、問題を見つけたところから始まる。そのためにはビジョンやゴールが明確でなければならぬ。そのうえで現状分析ができて論理思考は成立する。ちなみに現状分析は、定量的に行うのがコツだという。

聞き出すスキル（質問スキル）は「オープン質問で」→「具体化し」→「指示誘導はせずに」→「行動促進させる」というプロセスだ。オープン質問とは、いろいろな答えを可能にする質問で、決してイエス、ノーを迫らない（迫るのがクローズド質問）。そしてより具体的な表現を促し、最後に行動を阻害している要因を聞き出して排

問題が発見できれば、原因分析、真因、解決策・実行という流れになる。「問題だ」と思った瞬間に解決策を打ち出すと失敗するケースが多い。原因は一つであるとは限らず、たくさん原因をもれなくあぶり出し、最も重要な原因（真因）を見つけ出すことが重要だ。論理思考を養うために、次々とワークが行われた。「指」

てスポーツの意義と価値を選手にどう伝えるか」「暴力行為問題を踏まえてフェアプレーやスポーツマンシップを選手にどう伝えるか」といったテーマについて、各自が考え、グループで発表する作業が繰り返された。

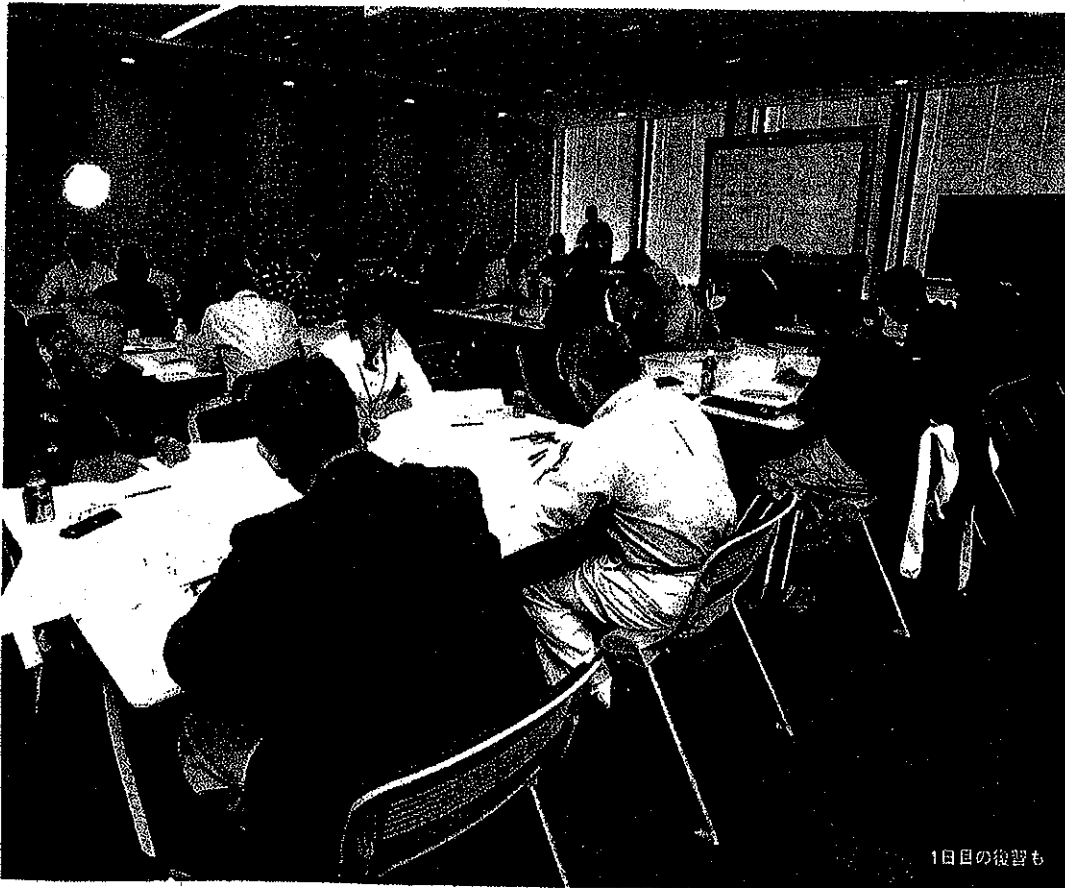
### シレンマトレーニング

と呼ばれるワークにも取り組んだ。たとえば、若い選手から「1992年夏の甲子園大会における松井秀喜選手の5打席連続敬遠についてどう思うか」と問われて、どう説明するのか。ほかにも、バドミントンの世界大会で、自国の対戦相手を優位にするために予選リーグで無気力試合をしてペナルティーを受けたケースなど、実際にスポーツの現場で起きた事例を取り上げ、フェアプレーやスポーツマンシップを、選手たちにどう伝えるかを各自が考えて発表した。



次から次へと出されるテーマに取り組みながら、2日間にわたる研修はあつという間に終了した。阿部氏は「今回の内容は

通常の企業研修と基本的に変わりませんが、指導者の皆さんはモチベーションが高いので、短い時間で濃密な内容を数多くこなせたと思います。スポーツはビジネス以上に答えのないことが多いでしょう。もちろん勝利という明確な目標はありますが、指導する世代もそれぞれで、勝てば何でも良いというわけではありません。そういう状況のなかで試行錯誤されている方々なのだということ、研修を通して強く感じました」と話していた。



1日目の後習も