

「トレーナー」と
「普通の人」の両方を経験

—清水先生がトレーナーになった経緯を教えてください。

筋トレが大好きで、学生時代にジムでアルバイトを始めたのが最初です。その後就職活動をしていて、第一希望だったマスコミと並行してなんとなく受けたフィットネスクラブの面接で、トレーニングについていくらでも話れる自分に気が付きました。本当に自分がしたいことってコレなんじゃないかと思いい、そこに就職することに。ところがトレーナーとしての立場ではなく管理側の部署に配属されてしまい、やりたいことと違うと思いい、3年ほどで退職。その後は不動産営業の仕事に就きました。自分自身に原因があったのですが、今思えば、当時は思慮不足で辛抱できなかったのです。

—不動産営業の時も、やはり筋トレは欠かさず？

いえ、実はこの経験が私の大きなターニングポイントになったと思っていて、まったく運動しなかったのです。人は環境に左右されると言いますが、周りに誰も運動している人がおらず自分もだんだんそうなっていっ

た。100m先のコンビニに行くのにも車に乗るような生活をしていました。当然のように体重は大幅に増え、筋肉も落ち、体力も低下。周囲には糖尿病を患っていた人もいて、このままではマズイと思い目が覚めました。退職して実家の事業を少し手伝った後、人生再スタートのつもりで近所のジムの時給800円のアルバイトインストラクターに。34歳の時のことです。

半年で新入社員研修を任せられるようになりましたが依然としてアルバイトのまま。一年半くらい経ったところで知り合いから「能力の安売りをするな」と諭され、スポーツトレーナー養成スクールの常勤講師の職を紹介されました。

—まさに水を得た魚のようですね。それからは指導の道をまっしぐらでしょうか？

講師業は高く評価していただいて6、7年ほど続けたのですが、スケジュール上トレーナーとしての依頼に答えられないことが気がかりで、思い切ってフリーとして独立しました。現在のパーソナルトレーニングジム「INSTRUCTIONS」を始めたのは2014年、フリーになつて6年後くらいのことです。

[巻頭インタビュー]

指導力。

—相手を理解し、寄り添う力—

株式会社INSTRUCTIONS 代表
IHTA理事

清水 忍

自分の当たり前は相手の当たり前ではない。それを完全に理解したうえで相手に接しているトレーナーやインストラクターがどれほどいるだろうか？ IHTA理事であり、都内でパーソナルトレーニングジムを営む清水忍先生はまさしくその一人。紆余曲折の道を経て清水先生が手に入れたのは、すべてのトレーナー/インストラクターに必要な“伝える力”だった。



—「INSTRUCTIONS」ではトレーニング指導のほか、トレーナーのレベルアップゼミ「清水塾」も開講していらっしゃいますね。

「トレーナーの世界」と「一般の人の世界」に大きく意識の隔りがあることがわかったからで

がないから上手に教えられない」と嘆く人もいますが、大事な今は今自分が持っている知識を相手にどれくらいわかりやすく伝えられるか。どう説明すれば理解してくれるのか、どう話せば伝わるのか。そのための思考と工夫を怠らないでほしいと思います。

—「清水塾」ではどのようなお話をされていますか？

レベルアップゼミなので、トレーナー本人がより深く体系的な知識を身につけられるような方向へ導くようにしています。たとえば「質問の答えは3階層分用意する」「傷めます」という言葉を使わないように」と話しています。「傷めます」というのは都合のいい言葉ですが、理由も解決方法も含まれていないのでお客様を納得させられない。「この動きをすることでだから」になつてしまう。そうならないように「しませよ」「くらの、3階層程度の情報量は必要です。お客様から質問を受けた時、その答えに対してさらに質問をされ、さらにその答えに対して質問されても答えられるくらいは勉強しておき

ます。トレーナーは基本的に筋トレが大好きな人ばかりですが、一般の人は普通そんなに運動なんてしない。そもそも体を動かすことが好きじゃない人も多いのです。その人たちに筋トレメニューのトレーナーが正論を振りかざしても意味がありません。教え方・説明の仕方にも工夫が必要だと常勤講師をしていた時

ましよう、と。それを習慣にすれば自然と知識も膨大かつ体系的にストックされていきますし、「答える」ということが念頭に置かれることで伝え方・話し方も意識するようになります。

—YMCのスクールで講

らずと感じていました。トレーナーは「筋トレ大好き」だけでは務まらない。相手の常識を理解し、指導能力を養うことが欠かせません。

—トレーナーに必要な要素は具体的にどのようなことでしょうか？

私が目指しているのは「あなたに教えてもらうのが一番わかり

やすい」「やる気になった」と言ってもらえるトレーナーを育てること。どのようなジャンルにおいてもトレーナーやインストラクターを名乗る人々には「サービスマン」という自覚が必要だと思います。自分と相手の熱意が同じとは限らない。目の前の「人」を、その人が望む姿にどう変えてあげられるか。また、「知識

