2026 年 11 月 10 日

『みんなのスポーツ』 11 月号(№528)から学ぶ

林　　但



平素より協議会の活動にご理解をいただきありがとうございます。
表記、公益社団法人　全国スポーツ推進委員連合機関誌の11月号は「暴力・ハラスメントに対抗するスポーツ・インティグリティ」の特集号です。
私の視点で気づいたこと・感じた事、参考になる点を2点記載します。

(1) **理論3 「怒ってはいけない」指導の現代的意義と実践方法**　横須賀で1年10ヶ月くらい前に講演会で益子直美氏から話を伺った内容とほぼ同じようであった。何度聞いてもよい話であった。私たちスポーツ推進委員は児童の大会主管や学区での行事の中で今でも 1 回/年くらい児童への指導の場面で怒っている指導者を見かけることがある。そのたびに私は指導者に「アンガーマネジメントの研修」を　一緒に受けましょうと声をかけています。
今回の理論3にあるように、児童の大会を見ていると、大人から怒られることへの恐怖心がなくなると、子どもたちは自分で考え始めます。ミスをした仲間に「大丈夫」「次頑張ろう！」と声掛ける。自分たちで「次はどうする？」と話しあう、「こうやってみよう」と新しいプレーに挑戦する。こんな姿を見るたびに、子どもの持っている力に驚かされます。児童の大会を見ていると児童も大人も少しずつではあるが変わってきているように感じています。そのことがミニバスケットボールや児童のソフトボール市選抜チームが全国一にもつながってきている？と感じています。　**子どもを信じることで、スポーツの未来が変わる**ようにも感じています。

(2) **キャリアの処方箋 「その言い方、損をしていませんか？　・・・・」**　活動のお願いや誘いなどで、知っておくと役立つ、「伝え方ひとつで、相手の行動が変わる」という内容である。伝える側が「自分の話をどんな枠組みで切り取っているか」を自覚するだけで、相手への伝わり方は変えられる。今まで「人手が足りないので、手伝ってもらえませんか」というお願いの仕方もあれば、「この活動、あなたの経験活きると思います」という伝え方もある。いずれも協力してという中身であるが、相手が受ける印象は全く違います。相手の受け取り方と行動が変わるということです。
この仕事・依頼内容が相手にとってどんな意味を持つのかを伝えるように考えて相手にとってプラスになる話として伝えるのか、伝え方はひとつではないと言うくだりは同感であり、自分も実践していきたいと思いました11月号は身近なところにおいて、必要に応じて取り出していき参考にしていきます。

今月号で2つの事に記載致しました、知っていることが多いと思う方もあるかもしれませんが、気づいたことでできることから始めて(行動)みませんか？

＊本冊子は有益で私たちの活動のヒントや答えがあるように私は思います。年間購読されなかった方は、個別にも購入はできますので一度読んでみてください。問題意識や感度を高めていくと紹介されている事例が使える場合と横須賀ではこのままでは使えないがこうすればできる。こんな方法もあるなど思います。ここへきて「みんなのスポーツ」は紙面が大きく変わってきていると感じます。紹介されていることがそのまま使える、本当に読みやすい、わかりやすい事例が多いなどです。
活動はみんなで是非一緒に取り組んでいきましょう！

以上