



# 月刊 部 品 新 聞

2008年3月  
第17号

編集・発行 Unit

## 引き出しを持つこと

「引き出しを持つ。」  
よく色々な場面で聞く言葉です。スポーツ界では、指導者に対しては色々な考え方や指導方法を持つことであつたり、競技者に対しては思考も含めた戦術の応用力のことであつたりするのでないでしょうか。  
それではこれらの能力をどのように開発することが必要なのでしょう。

かけていたきました。他にもシューズメーカーの方などが講演されていて、普段ではあまり聞くことのできない話を聞かせていただきました。  
私も話の冒頭で「販売店の方にとっては全く売上に直結する話ではありません。」と申し上げました。  
しかし午前中にもかかわらず目を閉じて遠い世界に旅立たれていの方も数名いらつしました。残念ながらその方たちにはセミナー担当者の思いは届かなかつたようです。

### 競技者の周り

多角的に判断してゆかなければ「井の中の蛙」になつてしまつたのではないのでしょうか。  
自分自身も気をつけなければと常に思つて行動はしていますが、なかなか難しいことです。

実は競技者に近くにいるひとほど、周りが見えなくなつてい人が多いのではないかと感じる事がよくあります。

競技者だけではなく一般の方の治療もやっているメディカルスタッフや多種目の競技に携わっているトレーニングコーチとか、いろいろな物販を行っている方などのほうが、その競

引き出しの作り方  
では実際にどのようなふうに行くのがいいのでしょうか。まず情報を取り入れるときに素直にその情報を取り入れる。そしてその情報を分析し、要素を取り出す。  
ここまででは自分の考

えやその業界で当たり前にも思われている部分などを置く必要があります。そしてその分析した要素で利用できる部分がないか検証し、利用する。  
おそらく文章にすればこれだけでしよう。しかし実践できるかはその人自身に依存します。

競技者であれば他のスポーツで当たり前に行われている技術、戦術の要素を取り入れることができれば、他の競技者に勝率も上がります。  
技術・戦術コーチにおいては一番重要な仕事の新しい技術、戦術の開発のヒントになるかもしれません。

情報は色々なところにあります。それをいかに利用するかという思考が引き出しを作ることになるのではないのでしょうか。

先日あるスポーツ関連製品の総合卸業の会社で、トレーニングについての基本的なお話をさせていただく機会がありました。参加者は現役の競技者でもなければ指導者でもなく、物販の現場にいらつしやる販売店の方々でした。  
セミナーを開催された担当者は「販売店の方は道具に関しての情報には非常にたくさん持っている。しかし道具のことだけではなく、競技者の状況を把握して、ひとこと他人と違うことを言うことにより、より顧客の心をつかむことができるのではないか。そのひとことを持つことが販売店には必要なのではないか。」という考えをお持ちで、あるメーカーの紹介で声を

### 直接関係のない話

普段の生活の中で自分に関係のない情報のほうが圧倒的な量を占めると思います。その中で必要な情報を収集するという事は非常に困難です。そのために関係のない情報は切り捨て、必要な情報のみ収集する事も必要があります。  
しかし今まで関係のないと思つた情報の中にも要素として利用できたものも必ずあつたはずですよ。

関係のない話と思つたその時点でその情報は頭の中には入ってきません。  
自分を信じて突き進むことも必要ですが、色々な情報を集めて

## 引き出しの作り方

- ① 情報を収集する。
- ② その情報を偏見なしで分析する。
- ③ 自分の中に取り込み応用する。

この3つのステップだけである。  
見かけにだまされずとにかく情報を集めることがまず引き出しを作る第一歩である。やることは決まっているのであとは行動するだけです。

Unit代表 澤野 博(さわの ひろし)

日本体育大学卒。社会人経験を経て欧州へ留学。乳酸を中心としてトレーニングを幅広く学ぶ。帰国後、部品となって競技者を支えるという意味で「Unit」を設立。競技種目、競技レベルを問わずトレーニング指導を中心に活動。医療系国家資格の臨床検査技師の資格を持つ異色のトレーニングコーチ。  
ご意見、ご要望、仕事依頼、お問い合わせは下記まで。  
0422-34-5055(Fax 兼用)、090-1999-2845 または unit@mbd.nifty.com