

👉 「勝利の女神は細部に宿る（その①）」

「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」江戸時代の剣豪であり平戸藩主松浦静山が残した言葉で、プロ野球の名将・野村克也さんの座右の銘。

時に偶然と見える勝ちがあっても、負けには必ず理由がある。

勝利の女神は、どうやら細かいところに目を光らせているようだ。

あるベテランの指導者が語っていた。

「子どもは、こちらが言葉にしないことまで、よく見ている…」と。

叱るときの目つき。ミスをした選手への声の温度。勝ったときの表情と、負けたときの背中。

言葉よりも、沈黙のほうが雄弁に働く場面がある。

インテグリティという言葉は、堅苦しく響くかもしれない。だが、それは特別な理想論ではない。

誠実であろうとする日々の努力。

フェアであろうとする自分への問い。

それが子どもたちに「スポーツって、こういうものなんだ」と自然に伝わる環境をつくる。

たとえば、判定に対する一言。

たとえば、ベンチの中で交わす目配せ。

そんな細部に、指導者としての**矜持と品格**がにじみ出る。

コンプライアンスは、決して“監視の目”に応える義務ではない。

子どもたちの心の中に育っていく「**未来の当たり前**」への責任である。

だからこそ、勝利の女神は今日も、静かに細部を見つめている。

誰が見ていようといまいと、正しいことを正しく貫く。

その姿にこそ、彼女はそっと微笑むのだろう。

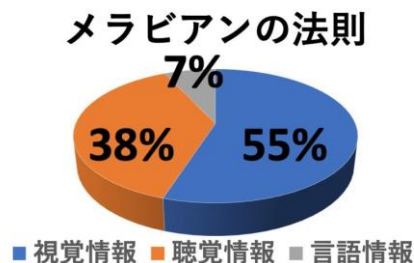


** 「余録」 **

非言語が語る「本心」 —— 3V の法則を応用する

心理学者アルバート・メラビアンは、言葉と表情及び声のトーンが食い違う場面で、人はどの情報をより信じるのかを調査しました。その結果、感情や態度の伝達における影響度は次のように示されています。

情報の種類	影響度	内容例
言語情報 (Verbal) 	7 %	話の内容・言葉そのもの
聴覚情報 (Vocal) 	3 8 %	声のトーン・抑揚・速さ
視覚情報 (Visual) 	5 5 %	表情・姿勢・視線



つまり、言葉で「誠実さ」を語っていても、声が硬く、表情が曇っていれば、相手は「本心ではない」と受け取ってしまいます。この研究は「メラビアンの法則」あるいは「3V の法則」とも呼ばれ、これら三つが一致してこそ、メッセージは真に伝わります。

指導者が「信頼」「共感」「誠意」といった心のメッセージを伝える場面では、非言語の影響力が極めて大きくなります。たとえば叱責の際に「君の成長を願っている」と語るなら、声のトーンや表情がその思いを裏打ちしていなければなりません。そうでなければ、言葉は空回りし、信頼を損なうことになってしまいます。

つまり、**言語情報**とは「何を話すか?」。視覚や聴覚といった**非言語情報**は「どう話すか?」です。

昔から、伝わる話は「何を言ったか?」より「誰が言ったか?」と言われる所以です。