

成功例に学ぶピアノ教室運営

生徒と親の信頼を得るには



本誌を手にとされている方には、自宅教室でピアノ指導をされている方が多いだろう。

その場合、ピアノ演奏指導は勿論のこと、生徒募集から既存生徒のレッスン管理まで全ての運営を担っていかねばならない。

未来の生徒に自分の教室の存在を知ってもらうにはどのようにすればよいだろうか。そして生徒やその親が初めて教室に訪れたとき、教室の方針をより理解・共感してもらうにはどのような方法がよいだろうか。

生徒が集まってくるピアノ教室には、きっと何らかの工夫があるはずだ。

今回は特に教室運営という視点からそのポイントをさぐってみたい。



ベテラン指導者×若手指導者

生徒に選ばれる指導者になるには



石黒 加須美先生

(ベテラン指導者代表)
いしぐろかすみ◎ピアノ指導歴28年。かすみピアノスクール主宰。現在スタッフ8名とともに教室を運営。一宮ステーション代表。



津田 眞壽先生

(若手指導者代表)
つだしんじゅ◎ピアノ指導歴4年。生徒18人を自宅で教える。三河安城ステーション代表



大崎 裕美先生

(若手指導者代表)
おおさきひろみ◎ピアノ指導歴5年。現在、楽器店と自宅で教える。津田先生と同門で高校時代の後輩。

駆け出しの若手ピアノ指導者には、まだまだ悩みも多い。生徒募集の方法、生徒とのコミュニケーション、年齢の小さい生徒への接し方、親との信頼関係をつくるには?などなど。手探り状態で進んでいる方も多いのではないだろうか?今回は、ベテラン指導者の石黒加須美先生が、若手指導者の津田眞壽先生、大崎裕美先生に自らの経験をもとにアドバイスして下さった。

—まず、津田先生と大崎先生は現在どのようなかたちで生徒さんが入会してくることが多いのでしょうか?

津田: 今は特に自分で積極的に募集しているわけではないんです。調律師の方を介してとか、地元の音楽協会での紹介ですね。例えば、子供の出産のためピアノを教えることができなくなったという方の生徒さんを引継ぎで教えるということも多い。紹

介か引継ぎが大半ですね。

大崎：私もほとんど紹介か生徒さんの友達が多いです。ご近所の先生がどのくらいいるのかもわからなかったり、面識もなかったりで。地域でどうやって生徒を増やしていけばいいのかな、というのがあります。今は楽器店にもお世話になっています。

津田：教室によってはディスカウントとかするところもありますよね？

大崎：そう、すごく月謝が安いところもあるって聞いたことがあります。ワンレッスン15分500円でやっているところもあるんですよ。

津田：私は15分じゃ教えきれないかな、と思います。

大崎：せっかくピアノをやるからには、ある程度まで弾けるようになってほしいと思っています。完全に遊びというのは大きくなれば趣味でやるのもいいと思うんですけど、小さいうちは指の練習なども少しずつでいいからやってほしいなというもある。「私はピアノを遊びでやりたかったので、やめます」という生徒さんもいたりして、私はすごく悩んじゃうんですけど。

津田：私は、やっぱりピアノだけ教えるんじゃなくて、小さい頃から指はまだ無理だけどいい音楽をたくさん聴いて耳から入ったり、体で感じたりってそういう全体的なことをやりたいんです。これからは横のつながりを生かして街のピアノの先生と協力しあっていけばいいなと思っています。そのような先生のネットワークをどのようにつくっていけばいいのかな、と悩んでいます。石黒先生はピアノ教室を始められたときはどのようなかんじだったのでしょうか？



実はピアノの指導者にはなりたくなかった～転機は娘のピアノ

石黒：うーん、お二人のお話を聞かせていただいて、私がピアノの先生をすることになったのとはちょっと違うかなと思っています。実は私はもともとピアノの先生になりたくなかったんです。

津田・大崎：え、そうなんですか!?

石黒：別の仕事をしていて、ピアノをやっているんだっただけで、初めは僅かな子供だけを教えていたんです。これはぜひ皆さんにも知っていただきたいと思うお話なんですが、その時はとっても安い月謝で教えていたんです。というのは、ピアノの先生になりたくないと思っていましたし、不勉強でしたし、教える力も無かったんです。たまたま私のところで習いたいと言ってくれた人がいたというだけなんです。その時に私は、どうせ私のところになんか大した生徒は来ないわ、とう意識があったの。私なりに勉強してはいたのですが、この程度でいいわ、と思って教えていたのね。その後娘が生まれてから、私はこの子を音楽が好きで育てたいと思ったし、また他の子よりも娘は音楽が好きかもしれないと思ったので、娘が3歳の時にこの人ならば!と思う先生のところにレッスンを頼んだんです。そしたら半年でバイエル80番まで進んじやったの。



大崎・津田：それはすごいですね！

石黒：そのうち習い始めて半年経ったその時に、娘がピアノをやめたいって言い出したの。それで愕然としたのね。だってこの子はピアノが大好きだったはずだし、別に何かあったわけでもないし。結局理由は、自分の能力を超えたところに楽譜が行っちゃったのね。だから娘にとってピアノを弾くことが楽しくも何でもなくなったわけ。ああ、これは100%教師の責任なんだったのはじめて気づいたの。私はそれまでは、自分のところにはちゃんとした生徒は来ないから、私が上手にできなくても仕方がないと思っていたの。でも自分の娘がそういう風になってしまったことで愕然としてしまった。それで当時、師と仰いでいた東京の先生にお電話で相談したのね。そしたらその先生が、私のところに連れてらっしゃいと仰ってくれたんです。「私があなたをいい先生にする」って言うてくださって。先生のところに行ったらそれはもう目から鱗でした。それで、今まで教えていた生徒さんのお母様に来ていただいて、「私は本当に悪いピアノの先生でした」って謝ったの。自分の今までの態度をさらけ出して、一から勉強し直したいということ

伝えました。今までのような教え方、つまり赤鉛筆ひとつでこれが違う、あれが違うというようなレッスンはもうできない。今までのようなレッスンを続けたい方は他の先生をご紹介しますということも言いました。

津田：そうなんですか！それは思い切った決断ですね。

石黒：そうなんです。私はソルフェージュもやり、グループレッスンもやり、小さい頃から本当にその子の足で立てるような、音楽が楽しいと思えるようなレッスンにしたいと思ったの。何をやるにせよ楽しくなかったら続かない。お母様たちには教室をたたむつもりでお話していたんですが、「今の話に賛同してくださってお子さんを預けてくださるのであれば、レッスンの仕方を全部変えさせてください。グループレッスンもリトミックもしたい、だからお友達を紹介してください」と図々しいことまで言ったの。そしたらお母様方が生徒さんを集めてくださって、結果的には誰一人としてやめることなく、みなさんが賛同してくださってお子さんを私に預けてくれました。

大崎：お母様たちが分かってくださってると生徒さんもついてきますよね。やっぱりご紹介いただいた方が良いですよ。

石黒：そう。でもご紹介いただくならご紹介いただくだけの覚悟と準備が必要だから、かなりその頃は大変だったかな。でも若かったし、すごく楽しかった。

津田：大変な中でも、レッスンのための準備とかやることはやまほどありますし。

石黒：そう。生徒を30分教えるために準備に3時間かかった。小さい子のレッスンのためには、紙芝居を自分で作ったりもしていました。若い頃は次の日のレッスンのための夜なべばかりでしたね。

自分の教室の色を持つ ～入会前にはたっぷり2時間お話を

大崎：幼稚園くらいの子って、ピアノを弾くというよりは音楽のリズムを覚えたりする方がずっと大事ですよ。やはり弾く能力って限界がありますし、楽譜もまだ一人じゃ読めないし、お母さん方の協力がとても大事だと思えて。今は個人レッスンしかやっていないんですが、幼稚園の子だと30分という時間の中で座ってられるのは10分から15分くらいなんです。その他の時間は、お子さん2、3人で一緒に音符を覚えていったり、リズムを覚えていったりできたらいいなと思います。

津田：30分ピアノを弾くのは無理ですよ。15分は歌ってみるとか、左手は先生が弾くから右手を弾いてごらんとか、逆に左手を歌ってごらんとかいうように、ピアノであってもピアノだけをやってるのではないというレッスンになります。一对一の個人レッスンでもいいんですが、そうでない時間も必要だなと思います。私のピアノ教室の幼稚園の子は結構我慢してピアノの前に座ってくれてるんですが、逆にグループになるとついていけないという子が多いんですね。メンタル面で繊細なんだと思うんですよ。うちは、そういう子の駆け込み寺みたいになっています。でもやはりグループでも勉強していききたいと思いますし。

大崎：仲間で勉強していくことを生徒が楽しいなあと思ってくれるといいですよ。それだと、アンサンブルなども出来るでしょうし。

津田：そうそう。じゃあ一人で練習するときに、一人じゃなくて右手は友達が、左手は自分が、という風にやってくれるとずっと音楽が広がると思うんですよ。そういう個人でやるための、一人でやるためのグループレッスンみたいなものがやれるといいなと思うんです。

石黒：逆に言えば、何が生徒のために必要なかを考えれば、生徒はすぐ集まるんじゃないかしら。

大崎：なるほど。お友達と一緒にやりませんか、という感じにですか？

石黒：そう。そして「ここは他とは違います」というふう。社会が多様化してきていますよね。子供は減ってきている。私はどなたでもというよりは普通の個人の先生では出来ないこと、楽器店では出来ない音楽教室を目指したいと思っているんです。そのように音楽教室の特殊化を図れば、生徒さんは集まってくる。「私はこうだ」というのを作ればいいんです。「100人いたら100人とも音楽を好きな子供にしましょう」というのが私のピアノ教室のキャッチフレーズで、これは今でも自信があります。私の教室に来るのが嫌な子は一人もいないと信じています。

大崎：楽しみでレッスンに通っているというかんじですね。

石黒：そう。どんなに練習しない子でも、たぶんレッスンに来るのはとても楽しみで来るんです。それはうちに来て勉強するのではなく、遊ぶと思っているからだと思うんですね。それと大きい生徒たちを見てこんなに上手になるんだということをお母様たちが感じてくださってるからという両方だと思うんだけど。うちは小さいうちにあまり弾けるようにしないで、まず音感やリズム感を得ることに重点を置きます。最初のうち五線は見せないで読譜の基礎を学びます。そういう意味では子供たちは遊びに来ている感覚です。このように教室のカラーを出せば、それをいいと思ったお母様たちが来てくれる。

津田：それはどのようにお母様たちに知ってもらえればいいんでしょう？

石黒：私はいつもうちの教室に入りたいという方には必ず説明に2時間とります。お話したり、教室を見ていただいたり、教材を見ていただいたりして、「うちがこうなんですよ」というのをお伝えしている

です。入ってからの誤解がないように、「ここは私の個人教室なので私の価値観を持って動いている」という事をはっきりと伝えるのです。ですから私の情熱とお母様の情熱が一致していただければ上手くいくけれども、そうでなければ違う教室を選んだ方がいい、ということをお伝えするんです。そういうわけでうちの教室には私の価値観と同じ価値観を持ったお母様が入るし、そしてそのお母様がお友達を紹介して下さるんですよ。だから皆さんもご自分の情熱、もちろんその情熱はある程度勉強しないと見えてこないと思いますが、それを持って人と違うことをすれば絶対に生徒が集まってくるんです。人と同じことをしてたら、レッスン料と安くするとかそういう問題になるけれども、「私のところに来たらこんなレッスンができる」というものができれば、それで勝負ができる。



大崎：まず音楽が好きにならないとできないですものね。

石黒：そうなの。重要なのは私たちが何をその子にやってあげられるのかということをいつも一生懸命考えていること。完全なレッスンなんかないし、特に若ければ若いほど出来ない。だから出来なくていいのよ。若い人には私なんかには全然かなわない情熱があるの。若い人ってベテランの先生ではかなわない素晴らしい指導力を持っているの。まず一つには、恐がらないこと。私たちは失敗をよく分かっている。こんなことをしたらこんな風になる、と。そんな経験にあまり遭遇していないと、それを恐がらずできる。

大崎：失敗もしないとだめですよ。

石黒：そう。でも失敗をしながら失敗を素直に認めて生徒と一緒に歩くことが、生徒にもお母様にもこの上なく信頼感を持てることなのよ。だから若い指導者っていうのは素晴らしい力をもっているのよ。私は、羨ましい。だってこの歳で「間違っていたことをしていました、すみません」なんてなかなか言いにくい。でも若いうちはそれが簡単に言えるし、お母様方もそれに賛同して下さる。お母様方の年齢にも子供の年齢にも近いしね。

若さは最大の武器

一最後に石黒先生から若手のお二人にアドバイスをされるとしたらどのようなことでしょうか？

石黒：私はいつも私の教室の若いスタッフに言っているのですが、私たちピアノ指導者は世界で一番大事なものを預かっているということです。お母様は自分の命よりも大事なものを私たちに預けて下さる。そういう感覚じゃなくちゃだめ。だからピアノ教室は、会社でもなければ経営でもない。私たちはお客様の命よりも大事なものを託されているんだと私は自分が母親になって特にそう思います。お母様方は「我が子がよりいいものを得られるためなら、1000円や2000円や3000円のお金じゃ代えられない」と思うでしょう。でもそれは上手くなったとかそういうわけじゃないのよ。大切なことはその子の人生がどれだけ豊かなものになるかということなの。

津田：そうですね。それが一番大事ですよ。技術じゃなくて。



津田：はい。まず自分がどういうレッスンをして行きたいかを考えないといけないですね。

石黒：それから二つ目に若い時は、レッスンスタイルを誰からも注意されやすい、バッシングされやすい。若いってだけで、「偉そうに」と言われたり、親御さんからの信頼感も薄い。でもそれは何ものにも代え難いメリットなの。これから何にでも変えられるし、人が教えてくれるもの。やっぱり私くらいの歳になると自分で気が付くには努力がいるし、回り道してしまうの。でも若いうちってというのはそれがすぐに見直してもらえるの。だからめげる必要はない。

大崎：でも反省は必要ですね。反省した上で次は頑張ろうって。

石黒：そう。注意してもらったことでその分早く気づけるんだって思えるといいよね。だから私は若いという

事が羨ましい。若い人っていうのはそれだけで武器なの。生徒に近いつて事がそのまま生徒の中に飛び込んでいけるという。あるいは体力的にもね。だから若いうちはとにかく失敗を恐れずにがむしゃらに勉強してください。二人とも頑張ってる。

津田・大崎：はい。何だかとても大きな励ましの言葉をいただいたような気がします。今日は本当にありがとうございました。



こんなアドバイスもいただきました

いかに子供の世界に入っていけるか ～教材も時には手作りで

Q.ピアノ指導者なら誰もが悩む教材。石黒先生はどのような工夫をしていますか？

A.まず小さい子にわかる楽譜でないといけないと思います。童歌などを取り入れて、その子に合わせた手作りの楽譜をつくってしまうこともあります。

例えばドミソを教えたいのに3と5の指が動かないといった時に、「あと何十回練習していっちゃい」としてもやはり小さいうちは出来るようになりませんし、それはピアノを嫌いにするだけですね。練習しても上手にならないとき、例えば男の子であれば、その次は“赤レンジャー”や“ガンダム”などの楽譜を用意しておきます。それは全く同じ素材ですが、楽譜には絵や歌が書いてあれば、子

供は全く同じ楽譜だと思わないし、ですからもう一週同じ曲を練習させられるとも思わないのです。それで「ケンちゃん頑張ってる練習してきたから、先生は頑張ってる新しい楽譜を作ってきたのよ」って言ってあげたら、子供は嬉しいですよ。「頑張って練習したけど上手にならなかったからもう1回同じ練習だ」なんて思いません。ですから、指導者側が、レッスンの中で練習素材をどの順番で取り入れていったら読譜力がつくのか、指が独立するのか、脱力できるのか、そのポイントさえわかっているれば教材は何だっていいのです。少しのアレンジを加えることによって、子供の世界に私たちがどれだけ入っていけるかということが非常に重要です。





ケーススタディ1:「進化したホームページ」で成功

指導方針、人柄の伝わる ホームページを

Q&Aページでは指導法の公開も



沢田 菊江先生

さわだきくえ◎

当協会正会員、メイプルステーション代表

広島西地区にある自宅と、市内の教室の2箇所です。レッスンをしながら、現在70数名もの生徒を持つ沢田先生。今では、元お弟子さんの2名の講師と組みながら、さわだピアノ教室を運営する。

先生がピアノ指導を始めたのは、大学1年のとき。さらに大学3年のときにテクニートン（電子オルガン）の指導資格を取得し、それは先生の音楽活動の幅を大いに広げた。大学卒業時には、既にピアノとテクニートンの生徒が20名、その後の10年間は指導だけでなく、ピアノと電子オルガンの両方を演奏できるプレーヤーとして、地元テレビ局やブライダル、ラウンジでの演奏の仕事で忙しく走り回った。

その後、ご結婚を経て、今のご自宅に引越しをされ、ピアノ指導一本に切り替えることになったという。付近には知り合いもいなかったため、当時はご自身でチラシのポスティングなどの手段で生徒募集をはじめた。

ホームページは大人の生徒募集に有効!

先生が独自のホームページを持たれたのは、1997年と大変早い。ご自身のパソコンを購入されたことがきっかけだ。ホームページの作成は「ホームページを自分でつくってみたら、もっとパソコンに詳しくなれるかな」という軽い気持ちから。まだパソコンが普及途上であった時代でもあり、それによって生徒が増えるとは思ってもみ

なかったという。「はじめは、プロフィールとレッスン内容がのっているだけのとてもシンプルなものでした。自分のホームページを見るのは、ほとんど自分だけという状態でした。ホームページを通して知り合ったのは、入会希望の生徒さんより、他の地域のピアノの先生という状態。それでお互いに情報交換をしていました。」と振り返る。例えば、東京の佐々木朋枝先生とはこのホームページを通して知り合い、その出会いがピティナ・ピアノステップのメイプルステーション立ち上げにつながったという。何ともおもしろい出会いだ。

先生のホームページが今のかたちに近いのは、1999年のこと。パソコン関連の仕事をしていた生徒のお母様からのアドバイスがきっかけだったという。それによって、先生のホームページはさらに充実することになる。「談話室」という名の掲示板、Q&Aコーナー、レッスン日記、先生ご自身の趣味の日記ページなどなど。Yahooに登録したこともあり、この頃からホームページ経由での生徒が大人を中心に徐々に増え始める。「今では、大人の新しい生徒さんの100%は、ホームページ経由ですね。それで感じたのが、大人の方というのは、特に誰にも相談されずにピアノを習いたいなと思っていらっしゃるということ。そのため情報を得る手段として、パソコンをお使いになるのだと思います。」なるほど、確かにホームページに大人のレッスン生が紹介された内容





▲ホームページトップ画面

▶Q&Aコーナー。「談話室」ページで寄せられた指導法や教材の質問に回答する。

で、私は「まるい指」と言う表現はしません。「キュッと指先をつかまえるように…」と書きます。
先生が変えることをやめても、この形がキープできるように気をつけながら、「横断美」などします。
独則本をする時とは別に、「タッチの勉強」のための時間を作った方がよいと思います。この時は、楽譜でなく、自分の指を見て欲しいからです。

2つ目のポイントの、「関節の周りの筋肉を鍛える…」方法をいくつか紹介します。先生と指先同士を引っ掛けて「引っ張りっこ」をします。この時に、指の付け根の関節がへこんでしまわないように、全体の手の形にも気をつけながら行なってください。

関節がひどくぐにゃぐにゃの子は、他の道具を使ったりもします。
右のように、紙を挟んで、やはり先生と引っ張りっこです。
5の指まで順番にやってみます。(5の指はかなり難しいですが…)

▲沢田先生のHPには全国のピアノ教師・生徒・保護者から様々な質問が寄せられる。Q&Aページで具体的に実例を交えて回答。

があれば、それが安心感につながり、そのピアノ教室の門をたたきやすくなるだろう。「それでも、大人の生徒さんご本人にとっては、ホームページを見て、メールを一本出して、ここにはじめてのレッスンに来るということは大変勇気のいることらしいですよ。」と沢田先生。今では、さわだピアノ教室には30歳から70歳まで、10人強の大人の生徒さんがいらっしやる。

またここ2年間では、新しく入会する子供の生徒さんもその入会経路は、口コミとホームページ経由と同じ割合くらいにまでになっているそうだ。

生徒がピアノをやめなくなった ～演奏レパートリーカードをつくる～

「これは私の使命だと思っているんです」と先生が語るの、生徒が常に演奏レパートリーを持てる状態を維持することに着目した指導だ。その指導方法としては、ふたつ。レッスンの中に人に聞かせて素敵な曲をなるべく取り入れること。そしてそれを忘れないように、楽譜に「この曲を次のレッスンでもう一度聞かせてね」と一言書いて添えること。さらに中学生くらいになると、レパートリーカードに自分の練習してきた曲をどんどん書かせていく。そしてレッスンに来たときにその中から必ず何曲か演奏してもらう。これは、一度習得した曲を忘れないというメリットだけではなく、生徒がレッスンに来やすくなるということにもつながるのだそうだ。例えば生徒が、学内

試験時やクラブが忙しいときなど、新しい曲の練習が追いつかずにレッスン日を迎えてしまったとき、「それじゃあ、今日はあなたのレパートリーのあの曲を聞かせてくれる?」となる。それならば生徒は、新しい曲の練習ができていないことに引け目を感じることなく、レッスンに来られるのでレッスン自体を休まなくなるのだ。「生徒のピアノに対する姿勢や情熱には波があります。今は部活に没頭している生徒も、このようにレッスンを続けていけば、いつかピアノにもう一度目を向けてくる日が来ます。特に趣味でピアノを続けている生徒にとっては、このスタイルのレッスンに切り替えてから、この波をうまく乗り越えられるようになって、生徒がピアノをやめなくなりましたね。」と語る。レッスンに来やすい状態になれば、生徒はレッスンを休むことはなくなり、結果的に生徒がやめずにピアノを続けてくれることにつながるというわけだ。「勿論、高校受験などでやめていく生徒もいます。そうやってやめるときには、本人の演奏レパートリーカードを手渡して、「これはあなたの財産なのよ」といいます。もちろん放っておくと消えてしまうものだから、時々弾いてあげないとね、と言付け加えて…。そうやって、ピアノをやめてからもずっとピアノを弾いてほしい。それが、生徒たちがピアノを習ったことで得た大きなメリットであり宝物なんだと感じてほしいのです。」



ケーススタディ2:「綿密なコミュニケーション」で成功

生徒とのレッスンノートもホームページで公開！



岩野 めぐみ先生
いわのめぐみ◎当協会正会員

ピアノ指導歴7年目という岩野先生。今は地元の高校、大学で教鞭をとる傍ら、40名もの生徒さんを教える多忙な毎日を送る。今年のピティナ・ピアノコンペティションでは、挑戦した14名の生徒が全員予選を通過、またその中には全国決勝大会にも進出する生徒もあり、見事、指導者賞も受賞された。

しかし、7年前、留学先のウィーンから帰国したばかりの頃は、地元についても人脈もなく、5、6人の大人の生徒さんがいるだけの状態だった。それから7年間、どのようにしてピアノ指導者として、着実にステップアップしてきたのだろうか？

2002年、独自の教室ホームページを立ち上げる

今から7年間を振り返ると、指導経験を積み上げられたことも勿論だが、生徒さんの増加のきっかけのひとつは、ホームページの立ち上げだったと言う。先生のホームページのオープンは2002年。きっかけは、先代の専務理事、故福田靖子先生の「ホームページって何でもすごい影響力があるらしいわよ」というアドバイスだったらしい。それまで、全くコンピューターと縁のなかった先生だが、ご家族やパソコンに詳しい知人の援助もあり、PTNA先生紹介の登録と同時に自身のホームページ

を持つようになる。先生のホームページは、今でこそ、多くのページをもつサイトとなっているが、初めは先生ご自身の「プロフィール」と「活動予定」が閲覧できる程度のシンプルなものだった。しかしそれこそがまず、ご自身の教室を世間にアピールする「土台」となったと言う。立ち上げから半年から1年後くらいには、「ピアノ日記」や「門下生の活動、生徒募集」のページが加わった。これは、先生のホームページの特徴的な部分でもある今や人気のページだ。日記は、ほぼ毎日のように更新されている。「日記はかなりの反響がありますよ。ホームページを見た方から楽しみにしています、という嬉しい声をきくこともしばしばあります」とのこと。日記を読んだ読者からの質問には、時間を惜しまず丁寧に回答する。

先生のホームページのもうひとつの特徴は、「門下生の活動」ページだ。このページでは、生徒のコンクール受賞情報を掲載する他、生徒との重要なコミュニケーションツールのひとつ、「レッスンノート」の中身も一部掲載している。「生徒たちはこのページをよく見てくれています。〇〇ちゃん、毎日こんな風に練習してるんだ、よし私もがんばろう、という具合に生徒間のよい刺激にもなっているようですよ。」と笑顔で語る。

生徒とのコミュニケーション レッスンノートの中身とは？

このレッスンノートとは、自宅での日々のレッスンの様子、コンサートを聞きに行った生徒はその感想、時には学校での出来事も書いてくるお便りノート。まるで、先生と生徒の交換日記のようだ。先生が、このレッスンノートを取り入れ始めたのは、最近のこと。そしてそれをきっかけに先生のピアノ指導も変わってきたという。「初め



は音の出し方、奏法を教えることばかりに必死だった。それだけではいけないんだ、と気づき始めたのは3年前くらいです」と岩野先生。それからは、生徒自身とのコミュニケーションを第一に考えるようになった。まず、レッスン中は、今自分の目の前の生徒こそが「主役」と考える。具体的には、他の生徒の話は極力避ける、また母親などの付き添いはなるべく控えるようにしてもらっているとのこと。それは生徒が母親の目を気にして、自分の思ったことを言えない、思った演奏ができなくなるからだろう。「その生徒に全てのスポットライトが当たっている状態をつくるんです。」と先生。それによって生徒との関係はより深まるようになったという。生徒は自分のことをよく話すようになり、先生自身も生徒のことをよく知ることができるようになる。「生徒との信頼関係が生まれ、コミュニケーションがよくなると、生徒はめきめき上達するようになります。」と力強く語る。

音楽を実社会でどう生かすか？

自分の指導スタイルを確立しつつある先生。これから生徒さんには、何を伝えていきたいと思っているのだろうか？

「まず、今の40名の生徒には、どんなに忙しくとも質を保ったレッスンをしていきたいと思っています。私の知りうることを余すことなく伝えたいのです。そしてその中で抜きん出た才能で、頭角をあらわす生徒も出てくるでしょうが、その生徒には“音楽で生活する”“音楽を実社会でどう生かすか”ということを常に考えることを教え



たい。」と語る。「例えば、留学帰りでショパンのエチュードが完璧に弾けるからといって、生徒が集まるわけではないんですよ。そのことを生徒に、本人が社会に出る前にきちんと教えたい。」これは、先生も社会に出られて、はじめて実感したことだという。ウィーンから帰国し、名古屋の地で演奏家、指導者としての道を決めてから、先生はまずいろんな仕事をやってみた。バレエピアノ、合唱の伴奏、声楽の伴奏……。これは音楽としての幅を広げるだけでなく、人脈を広げることにつながった、という。「生徒が集まらない、と嘆く先生がいる一方で、どこに先生がいるのかわからない、と困っている生徒がいるという実態があります。まずは、自分の存在をアピールし、世間に知ってもらわなければなりません。指導法を学ぶだけでなく、それがピアノレスナーにとって今後、必要なことでしょう。」これこそが広い意味で、岩野先生の今目指すピアノ指導の方向だ。

● 岩野先生ホームページのコンテンツ ●

◎プロフィール

◎受賞&演奏歴

◎活動予定

先生自身のコンクール審査やコンサートの予定が掲載

◎ピアノ日記

日々の出来事を感想とともにつづったエッセイ風の日記。トピックとしては、「レッスンの録音はするべきか？」や「ピアノの先生には隠し事をしないで」など。

◎生徒募集

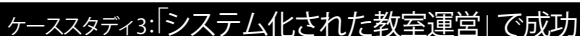
◎門下生の活動

門下生コンサートの情報、生徒の受賞歴他、レッスンノートなども掲載。

◎フォトアルバム

◎メール





レッスン室環境を整えて 生徒150名受け入れ



◎ささき(九)に:当協会正会員 / ◎ささきくにお:当協会正会員

佐々木先生ご夫妻は、千葉県船橋市で音楽教室、ケー・エス・ミュージックを運営している。お二人の他に5名の講師、4名のアシスタントとともにピアノ個人レッスンから作曲・理論やソルフェージュまで指導される。教室を出入りする生徒数は現在150名程度、それはもう個人のピアノ教室ではなく、ひとつの総合音楽教室のようである。

レッスンスケジュールは先生、生徒互いに厳守

大勢の生徒がいる中、どのようにレッスンスケジュールを決めているのだろうか？

邦雄先生のソルフェージュグループレッスンでは、教室のスケジュール表で各自が直接書き込むか、ケー・エス・ミュージックホームページで、空き状況をチェックし、空いている日時の予約を電話で入れるようになっている。ソルフェージュのグループレッスンの定員は8名で先

着順。「まるで新幹線の席の予約をとるようなものです」と邦雄先生は説明する。

一方、恵子先生のレッスンのスケジュールの組み方は、これまた特殊だ。1ヶ月先のスケジュールを決め、その予約日として前月の初旬の一日を設定する。電話にてレッスン予約を行うが、それぞれの生徒のレッスン電話をかける時間が5分おきに決められており、その順番に言わば「早いもの勝ち」でレッスンの日時を予約できるようになっている。勿論、生徒がレッスン予約電話をかける時間帯は、ローテーションで決定することになっており、ある月に最初に予約電話をかけることのできる生徒は、翌月には、一番最後の順番へと回ることになっている。

両先生に共通して言えることは、先生の方から「次のレッスンはこの時間に来なさい」と指定することはないという点だ。レッスンを受けたいと思う生徒が自主的に次の予約を入れる。そしてその機会は、均等に与えられるよう配慮してあるのだ。

多くの指導者の悩みのひとつであるレッスンの欠席や変更。これにはどのように対応しているのだろうか?「うちは基本的にレッスンのキャンセルや変更は認めていません。」と邦雄先生は語る。レッスンのキャンセルは半年に3回で退会扱い。レッスン予約電話は、2ヶ月電話を忘れるとレッスン予約表から名前が外されるようになる。「厳しいようですが、それがうちのルールと決めています。いったん決めた約束を守るのは、社会的マナーです。だから逆に私の方でも、後で別の仕事が入りそうなときでも、先に決

[illegible]

▲恵子先生のレッスンスケジュール表



まった生徒のレッスンの方を優先します」 レッスンスケジュールに関しては、その約束を先生と生徒が互いに厳守することで成り立っているようだ。

レッスン室の環境を整える

佐々木先生お二人が、今のご自宅兼レッスン室に引っ越されたのは、2002年12月。間取りは、全て邦雄先生が考案され、そのために間取図をなんと100枚以上も書かれたとか。レッスン室には、邦雄先生のこだわりが随所に現れる。

まず防音。これはピアノ教室にとっては、大きな問題と言える。ここでは、防音対策壁と5枚のガラス窓によってほぼ完全に音を遮断している。またグランドピアノ2台が置かれている部屋は、隣の家から最も離れた場所に設置するなどの工夫も見られる。駐車場は、教室の前の駐車場に4台分を借り、その他自宅の敷地内にも5～6台分を確保している。生徒だけでなく、講師も車を使うので、それでも駐車場はすぐに満車になってしまうのだそうだ。

1階には、3つのレッスン室と生徒や講師の控え室がある。

第1レッスン室

大型のグランドピアノが2台設置しており、主に恵子先生の個人レッスンに利用。奥には、大きな楽譜棚が設置されている。このレッスン室は、2台ピアノを使用するデュオ練習室として、一般の方や生徒がレンタルできるシステムにもなっている。

第2レッスン室。グランドピアノ（サイレント機能付）とアップライトピアノ（サイレントアンサンブル機能付）が1



▲第1レッスン室

台ずつ置かれている。こちらは主に邦雄先生の作曲個人レッスン室として利用されている。

第3ピアノ教室。ここは主に邦雄先生のソルフェージュグループレッスンの教室として利用される。9台の電子ピアノと1台のエレクトーン、1台のグランドピアノ、1台のアップライトピアノ（自動演奏機能付）が設置されている。写真は、中高校生のグループのレッスン風景。

レッスン室のほかに控え室も用意されている。そこには、レッスンスケジュール表をはじめ、音楽雑誌、教室の各種お知らせや毎年行われる演奏会の写真などが所狭しと並ぶ。お茶やお菓子なども用意されている。玄関近くにはCDやDVDの立派な棚があり、生徒はこれを自由に視聴できるようになっている。生徒がレッスンの待ち時間を有効に使えるように、また講師も含めたコミュニケーションがとれるように大いに工夫されたスペースだ。

「共存」しながらの「発展」を

—レッスン室を今の状態に変えられてどのような変化があったのだろうか？



▲第2レッスン室



▲第3レッスン室



▲CD、DVDの棚

一番大きな変化は、教室の運営スタイルとして、外部講師やアシスタントとの協力体制をとるようになったことだと言う。以前は、お二人だけだったが、さらに人手が必要となった今では5名の外部講師と主に大学生の4名のアシスタントで運営されるようになった。そのため、生徒自身を教えるだけでなく、優秀な講師やアシスタントを育てることもお二人にとっての重要な仕事のひとつとなってきている。育成の最も有効な手段は、講師自身が、「指導者側」の視点で両先生のレッスンの見学することにあるのだと言う。

例えば、恵子先生の個人レッスンの場合、1曲仕上がりまでの過程で、初めの数回は外部講師の先生にレッスンをお願いすることも多い。仕上がり前には、恵子先生のレッスンが入り、そこでは今まで指導した講師に必ず立ち会ってもらう。立ち会えない場合には、DVDで録画をしてそれを講師本人に手渡すのだそうだ。『



▲控え室掲示板

以前は、レッスンから教室運営の事務的なことまで全て二人でやっていました。今はアシスタントがいてくれるので、適材適所でそれぞれに力を伸ばしてもらい、協力し合って運営しています。この体制に変えてから、より多くレッスンできるようになり、生徒数も1.5倍ほどに増えました。これからも各講師たちと手を組んで共存しながら発展していきたいと思っています。』と恵子先生は語る。これは邦雄先生と恵子先生の仕事上の関係性でも同じことが言えるだろう。ピアノ演奏とそれに欠かせないソルフェージュをはじめとする作曲の分野、それらが両輪となってケー・エス・ミュージックが前へと進んでいるのに違いない。



◀生徒控え室。レッスン終了後、講師と一緒に談笑



こんな指導を取り入れています

グループレッスン

「音楽家の耳トレーニング」にヒントを得て

◎沢田菊江先生

グループレッスンを取り入れているピアノ教室はしばしば見受けられるが、沢田先生のグループレッスンのメニューはおもしろい。グループレッスンは個人レッスンと並行して隔週で行う。

まずトレーニングボードを使った指のトレーニングから。生徒は各自トレーニングボードを持参し、フィンガートレーニングをする。その後、毎回テーマとして選ばれた楽曲を聞いて、そこから音楽史、聴音などの学習へと広がっていく。これは、先生の母校でもあるエリザベト音楽大学が研究開発した「音楽家の耳トレーニング」というカリキュラムに発想のヒントを得たものだ。

今日のテーマはモーツァルトの交響曲第40番。まず曲を聴いてから、モーツァルトの生きた時代背景について

学んでいく。その後、オーケストラの楽器、曲の調性、曲の表現などの楽語について生徒たちに質問しながら進めていく。そして曲のテーマの一部分を、聴音して五線紙に起こし、それを歌ったりピアノで弾いたり…と言った内容だ。こうやってひとつの曲を題材に、音楽史から楽典、聴音、視唱、リズムまで幅広く学んでいけるようになっている。次回の題材は引き続きモーツァルト、「アイネ・クライネ・ナハトムジーク」とのこと。

「ピアノを習っているが、ピアノ以外のことを何も知らないという子が多い。このグループレッスンを通して、ピアノに限らず音楽全般に対する興味を持って欲しい。それが、ピアノ演奏にもプラスの要素となって後からついてきます。」と語る。



ピアノ以外の楽器も取り入れた発表会

◎石黒加須美先生

毎年秋に企画するオータムコンサートでは、ピアノ以外の楽器を取り入れたグループ発表を行う。2004年のテーマはサンバ。サンバのプロ講師を招き、ボンゴやギロなどの楽器も買い揃え、石黒先生はじめ先生方と生徒が一緒になって学ぶ。かなり本格的だ。「これは、例えばサンバがすみピアノスクールの新しいキャッチフレーズというわけではありません。リズム感を養ったり、脱力を覚えたり、ピ

アノ演奏にとって関連のあることが山ほどあるからです。様々なジャンルの音楽を通して音楽の素晴らしさを感じて欲しいからです。」と語る。



バリの伝統音楽ガムランを取り入れたことも。今年は、和太鼓に挑戦するという。舞台の上での演奏や演技は全て子供独自の発想から作り上げる。その様子は、まるで子供たちの手作りによる学芸会のように。舞台の上の子供たちの笑顔がとても印象的だ。

E p i l o g u e

あとがき

少子化が加速し、子供の習い事のニーズも多様化している近年、「女の子にはまずピアノを」といった風潮は変化してきている。しかし、「ピアノを習いたい」需要は確実に存在し、「ピアノを我が子に習わせたい」親たちは、周囲に溢れる情報の中からひとつのピアノ教室を選択していく。そこで決め手となるのは、レッスン室の様子やレッスン内容、レスナーの人柄などの可視性に伴う安心感ではないだろうか。

まず、先生と生徒が知り合うきっかけがあり、それには先生は常にピアノ教室の存在やその内容を発信しておく必要があるだろう。そして生徒が始めてピアノ教室の門をたたいて、ピアノ教室にやってきたときに、いかにその内容や方針を伝え、両者の価値観の接点をさぐることが重要になるのではないだろうか。今回は教室ホームページの例や入会前の生徒の教室ツアーの例、レッスン室の環境整備の例などを取り上げさせていただいたが、これからピアノ指導者として教室立ち上げを考えている方、さらなる向上を目指してピアノ教室運営に取り組むことを考えている方に少しでも参考にしていただければ幸いに思う。(取材・構成◎永田夏樹)