



相談役 辻田満

第6回目となる連載コラムは第4話シリーズにわたって「スクエアダンス体験者10万人運動」について書きます。第1話では「スクエアダンスの楽しみ」と「公益法人会員としての自覚」についてです。

1. スクエアダンスの楽しみ

スクエアダンスの普及の原点は「他のダンスにないスクエアダンス特有の楽しみ」にあると言えます。スクエアダンスには様々な楽しみがありますが、他のダンスには無い特有の楽しみは以下の3つが挙げられます。

- ①変化と意外性に富んだダンス
- ②コーラーの存在
- ③仲間を増やす

特に③は「スクエアダンスは音楽に乗って踊る友情の踊り」と言われるほど仲間と友情が楽しみの根源となっているリクリエーションなのです。現在、愛好者は14439名、クラブ数は533団体で、1クラブ全国平均27名(全員例会に出席しても3セット、通常は1セット～2セットのクラブが半数以上)です。1セ

ット～2セットの例会では盛り上がりませんね。とにかく、例会はセット数が多ければ多い程楽しくなるのです。即ち、仲間を増やすことが自らの楽しみを倍増させるのです。

2. 公益法人会員としての自覚

1980年に設立された日本スクエアダンス協会は法人格のない任意の愛好者の団体でした。定款の活動目的には「社会体育、レクリエーションとしてのスクエアダンスを広く普及振興させるため、会員相互の連絡、交流、並びに研究を行い、その資質向上を図る。」と明記されております。

そして、2010年に法人格を取得して一般社団法人日本スクエアダンス協会設立となりました。定款の活動目的には「スクエアダンスの普及振興を通じ、広く国民及び地域の生涯スポーツ・レクリエーション活動の充実を図り、もって国民の生涯にわたる健康で豊かな生活の実現に寄与することを目的とする。」と明記されております。

私達の活動は「公益法人」、すなわち「公益を目的とする事業を行う法人。不特定多数の人の利益を実現することを目的として、学術・技芸・慈善などの公益に関する事業を行う」組織として新たに活動を開始したのです。

多くの愛好者は自らの公益法人としての振る舞いの意義を理解していないのが実情です。「ソシモ (SOCIMO)」という言葉があります。この言葉は「ソーシャルモチベーション」の略語です。簡単に言うと、人は社会のために何か役立つことをするとそれ自体が自分のや

りがいと生き甲斐となるということです。すなわちスクエアダンスと通じて広く社会に役立つ活動をする事自体がより自らのスクエアダンス活動を楽しく豊かなものにすることができると言うことであり、それこそがまさに「公益的な活動の意義」なのです。

(次号に続く)



相談役 辻田満

第6回目となる連載コラムは第4話シリーズにわたって「スクエアダンス体験者10万人運動」について書きます。第2話では「学生・青年・壮年別の事業」についてです。

3. 学生・青年・壮年別の事業

一般に企業が事業を実施するに当たっては3つの視点を重視します。それは、①マーケット ②コアコンピタンス ③アライアンスです。事業を展開する上では企業に限らずこの3つの視点が重要です。ところが今まではこの3つの視点を考えることなく会員を増やそうとしてきました。その結果は現状の男女会員および年齢構成の不自然な会員構成となってしまいました。

①マーケットとしてどこの世代を対象とするのかで普及方策が異なります。また、②コアコンピタンス即ち狙ったマーケットに対して組織の核となるものは何かを明らかにすることが必要となります。そして③アライアンスです。普及に当たってどの組織と協調して

行くのかです。これも当然マーケットとしての世代で大きく異なってきます。

今までのスクエアダンスの誘い文句は「健康寿命を延ばそう」、「ボケ防止」など、これでは当然のこととして高齢者しか集まりません。

スクエアダンスのコアコンピタンスは世代によって次のように整理で来ます。

- ①学校教育においては、「マスゲーム」、「集団行動」として活用することができ、保健体育、音楽、英語、情報、社会などの教科や総合学習として活用することができる学習活動である。
- ②青年愛好者においては男女協働、仲間づくり、友情の育み、連帯感の醸成など良さがある生涯スポーツである。
- ③壮年（シニア）愛好者においては脳機能の活性化、アンチエイジング効果など、心身の健康への良い影響があるレクリエーションである。

これからの普及活動はこのように普及の世代を明確に意識した①マーケット②コアコンピタンス③アライアンスを意識した普及活動を取り組んで行くことが求められます。即ち、普及のツールも市場（ターゲット）にあったツールを用意することが求められます。（第3話に続く）



相談役 辻田満

第6回目となる連載コラムは第4話シリーズにわたって「スクエアダンス体験者10万人運動」について書きます。第3話では「愛好者1万人運動」から「体験者10万人運動」というパラダイムシフトについてです。

4. 「愛好者1万人運動」から「体験者10万人運動」というパラダイムシフト

協会創立以来、成長してきた愛好者の増加も2011年を境に鈍化し下降傾向となってしまいました。この原因は明らかに愛好者全体の高齢化です。すでに、従来の延長線上には成長は見込めませ。そこで新たに提唱されたのは「体験者10万人運動」です。これはまさにパラダイムシフトなのです。パラダイムシフトとはある時代・集団を支配する考え方が、非連続的・劇的に変化すること。社会の規範や価値観が変わることと言います。パラダイムシフトには「セオリーオブチェンジ」が必要です。課題解決の方法に3つあります。

①既存のやり方で課題を解決する

②新しいアイデアで課題を解決する

③考え方そのものを変えていく。

セオリーオブチェンジとは③の取り組みです。具体的な事例を示すと、ホームレスの自立支援として始まった「ビッグイシュー」(The Big Issue)です。単にホームレスにお金で支援するのではなく雑誌を作り、ホームレスがそれを路上で販売する。それによって彼らは収入を得るという好循環を作り出すモデルで自立する術を身に着けて行きます。

スクエアダンス界のセオリーオブチェンジは愛好者を増やす前に体験者を増やす事に取り組むことなのです。

5. 普及サポーターの育成

1946年長崎で進駐軍民間教育担当官のW.P二プロ氏によって初めて日本にスクエアダンスが紹介されました。これは日本におけるスクエアダンスの幕開けであると同時に日本におけるフォークダンスの幕開けでもありました。それから半世紀を経て日本におけるフォークダンス人口は200万人以上ともいわれる規模まで普及しました。それに対してスクエアダンス人口は約1万5千人です。何故ここまで普及人口に違いが出て来てしまったのでしょうか。もちろんダンスそのものが持っている特徴や普及のプロセ

スの違いもありますが、その決定的違いは指導者の規模ではないでしょうか。

フォークダンスは極めて多くのダンサーが指導者となって普及活動が展開されて来ました。一方スクエアダンスはコーラーと言う特殊な存在があり、主としてコーラーが指導者として普及活動を展開してきた経緯があります。

現状でもコーラーの数はダンサーの僅か5%程度です。そこで、コーラーと協力してダンサーを指導できるダンサー（普及サポーター）

を育成しスクエアダンスの体験者や愛好者を増やしていくことにしました。

コーラーの数は現在全愛好者の僅か5%です。コーラーもこれから増やしていかなければなりません。しかし、コーラーになるためには高いハードルがあります。したがって、はじめからハードルの高いコーラーを目指すのではなく、普及サポーター程度のインストラクターから始めてみてコールの面白みを感じ始めると必ず普及サポーターの中からコーラーを目指す方が増えてくるものと確信しております。

(第4話に続く)



相談役 辻田満

第6回目となる連載コラムは第4話シリーズにわたって「スクエアダンス体験者10万人運動」について書きます。第4話は最終話で「さあ、行動を起こそう！」と「各事例紹介」です。

6. さあ、行動を起こそう！

2015年に提唱された「スクエアダンス体験者10万人運動」も全国で様々な活動が展開されております。

- ①全国で意見交換会を開催(北海道、東北、関東、中部、近畿、四国、九州)
- ②地域普及支援者登録制度の創設
- ③地域普及支援者メーリングリストの立ち上げ
- ④第55回全日本SDコンベンションでの地域普及支援者フォーラムの開催
- ⑤全国青年スクエアダンス愛好者フォーラムの実施
- ⑤普及特別委員会と技術委員会との協働で普及ツール(TAIKENプログラムとCD

教材の作成・体験教室開催の手引きの作成、体験教室チラシデザインコンテストの実施など)

また、その活動報告がS協ニュースに毎号「体験者10万人の風を起こそう」の特集記事が掲載されています。ここには全国の様々な体験会・体験教室の素晴らしい事例紹介記事が掲載されています。これらの記事を読むと単に体験会・体験教室のイベントをするのではなくそこには必ず会員を巻き込んだ普及戦略を立てることが重要であることが判ります。

7. おわりに

「スクエアダンス体験者10万人」は決して達成できない目標数値ではありません。会員一人一人が「本気」で取り組めば達成できる数字です。1年にお二人程度体験者を勧誘すれば体験者数はネズミ算式に増加して行きます。この素晴らしいスクエアダンスを私達の世代で終わらせることなく次の世代に繋げられるように皆さんで「本気」を出して取り組みましょう！

(第6回連載コラムはこれで終了です)