
健康指導実施者のための コーチング研修プログラム

目次

本資料は、健康指導実施者の皆様が抱える住民や労働者とのコミュニケーションに関する悩みや課題を解決するために作成された、コーチング研修に関するご紹介です。ぜひ、日々の業務にお役立ていただけますと幸いです。

1 まえがき

2 コーチング研修のねらい・本コーチング研修を通じて期待される変化

3 コーチングとは

4 コーチングスキルを使うことで得られる効果

5 コーチング研修の概要

研修の進め方におけるポイント

- ① 参加者の意識の変化だけでなく、行動の変化を実現
- ② インプットよりアウトプットを大切にすることで、知識の定着化を図る
- ③ 参加者同士のナレッジシェアと関係構築

7 研修内容

(DAY1～DAY4)

8 健康指導実施者のためのチェックリスト



1. まえがき

健康指導実施者の皆様が抱える、住民や労働者の健康づくり支援に関する課題や希望する研修内容について、以下の様な声が聞かれました。本資料では、コミュニケーション手法の一つである、コーチング手法に関する研修プログラムをご紹介します。

住民や労働者の健康づくり支援にあたって課題を感じるのはどんな時？

- ✓ 健康に無関心な方を指導する時
- ✓ 自らの健康について自信があったり、拒否的で健康指導を受け入れない方を支援する時

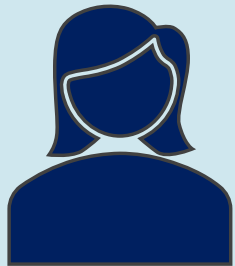
住民や労働者に対してどのようなコミュニケーションを意識していますか？

- ✓ 対象者に合わせて、話を聞き、寄り添うこと
- ✓ 相手の話をしっかり聞き、どうなりたいかを共有すること

どのような研修に参加したい？

- ✓ 理論の講義と併せて、他自治体での実践例や具体的な事例などを聞きたい

新人～中堅
健康指導
実施者



健康づくり支援に関する健康指導実施者の悩みはどのような内容？

- ✓ 住民の健康づくり支援をしたいという意欲は高いが、現実的には目の前のタスクが山積しており、健康指導は後手に回りやすい
- ✓ 住民に対する寄り添った指導の方法について、自分のやり方が正しいか分からず、不安になる

健康指導実施者が修得できると望ましいコミュニケーション方法とは？

- ✓ 住民が自発的に行動変容できるアプローチの仕方
- ✓ 「相手の立場・考え方・感じ方」を丁寧に質問し、理解することが最も重要
- ✓ 対個人に対する支援の延長線に対地域への支援があり、地域を巻き込んだコミュニケーションを目指していくと良い

どのような研修が望ましいか？

- ✓ 自身の指導のスタイルを振り返るきっかけとなる内容
- ✓ 住民の「気付きを促すコミュニケーション」を具体的にどのように実践するか考えられる内容
- ✓ 具体的なケーススタディの共有

ベテラン
健康指導
実施者



▶ コーチング手法に関する研修プログラムをご紹介します

2-1. コーチング研修のねらい

本研修では、地域住民が自発的に健康行動を行うよう支援するための、コミュニケーションスキル（＝コーチングスキル）獲得をねらいとします。

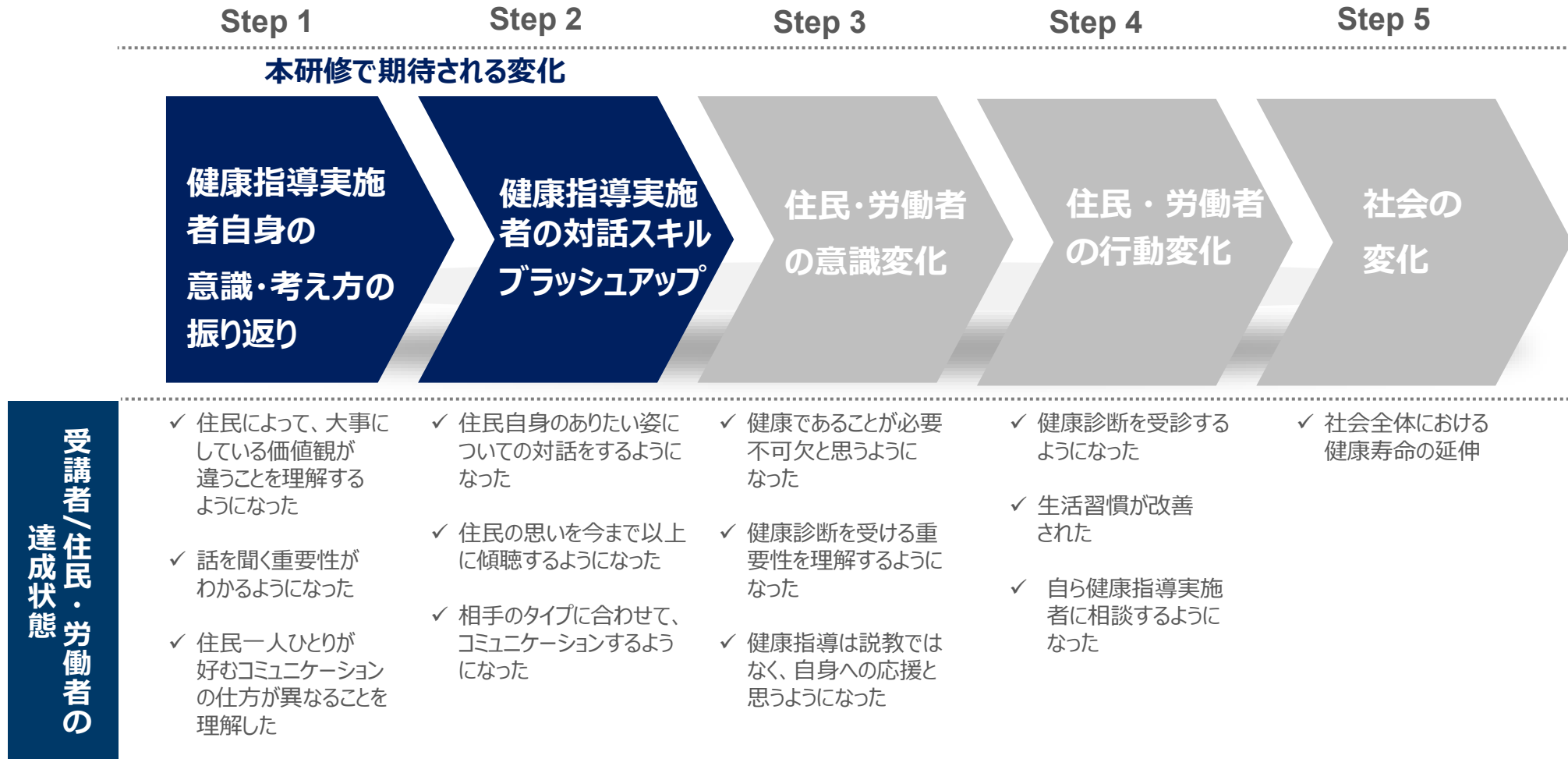
研修のねらい

地域住民となりたい姿を共に考え、健康指導実施者としての知見に基づき、地域住民が自発的に健康行動を行うことを継続的に応援する健康指導実施者となるため、以下のスキルを獲得することを目指す。

- ✓ 住民に健康指導実施者の価値観を押し付けるのではなく、相手に寄り添い、継続的にサポートする力
- ✓ 相談したくなるような信頼関係構築能力
- ✓ 目指す姿やニーズを引き出す傾聴
- ✓ 健康行動へのモチベーションを高める承認力
- ✓ 相手の個性に合わせた柔軟な対応力

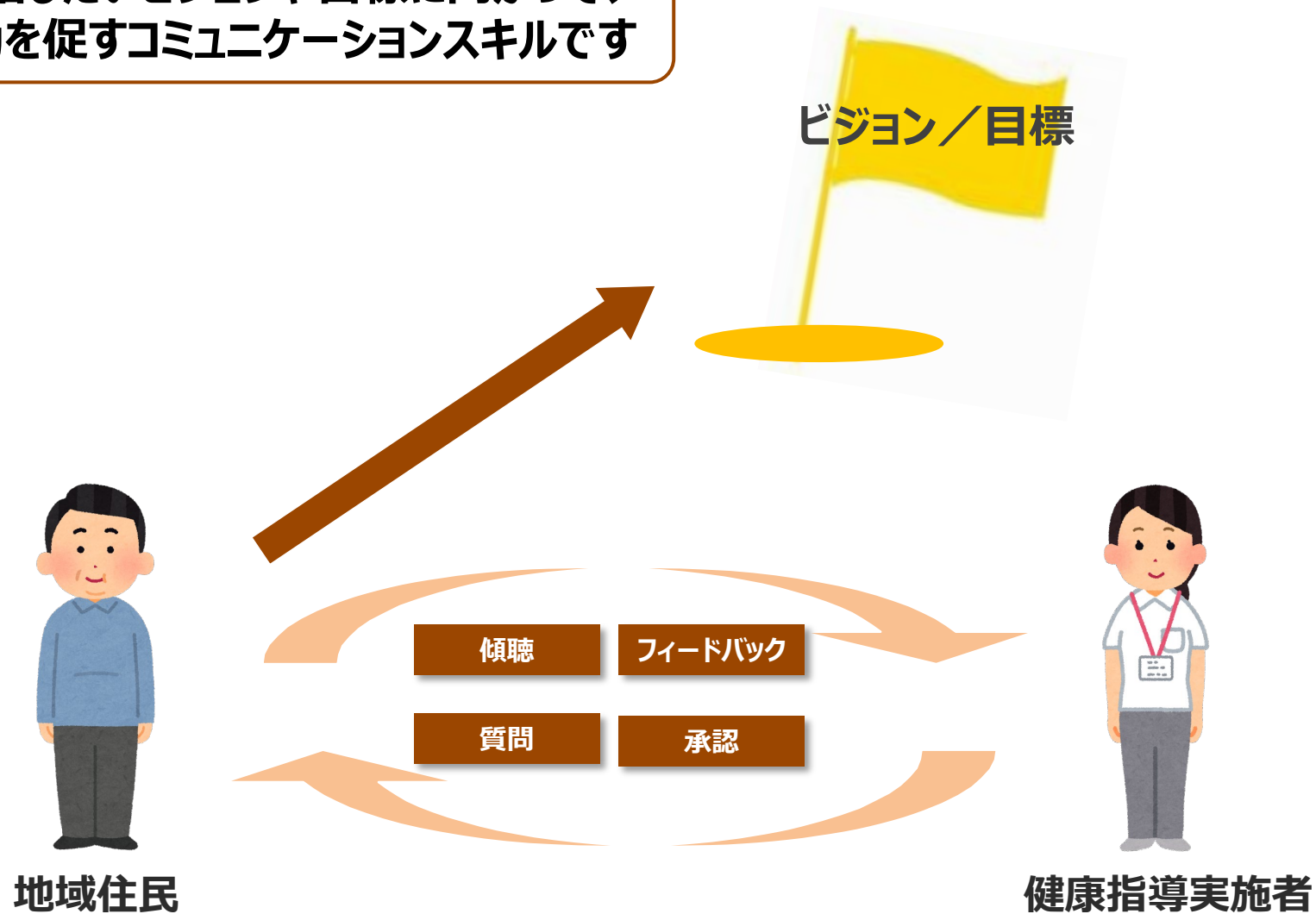
2-2. 本コーチング研修を通じて期待される変化

本研修では健康指導実施者自身の意識や考え方の振り返りをおこなったうえで、対話スキルのブラッシュアップを目指します。その結果、住民や社会の変化に繋がっていきけるように意図されています。



3. コーチングとは

コーチングとは、目指したいビジョンや目標に向かって、相手の自発的行動を促すコミュニケーションスキルです



4. コーチングスキルを使うことで得られる効果

健康指導実施者がコーチングスキルを用いて地域住民と関わることで
今まで以上に相手の自発的な健康行動を促進できるようになることが期待できます

信頼を作り出す
ペーシング力

本音を引き出す
質問力

自発性を高める
傾聴力



健康指導実施者

モチベーションを
高める承認力

現状把握させる
フィードバック力

異なるタイプへの
個別対応力



地域住民

「効果例」

健康診断を受診
するようになった

生活習慣が
改善された

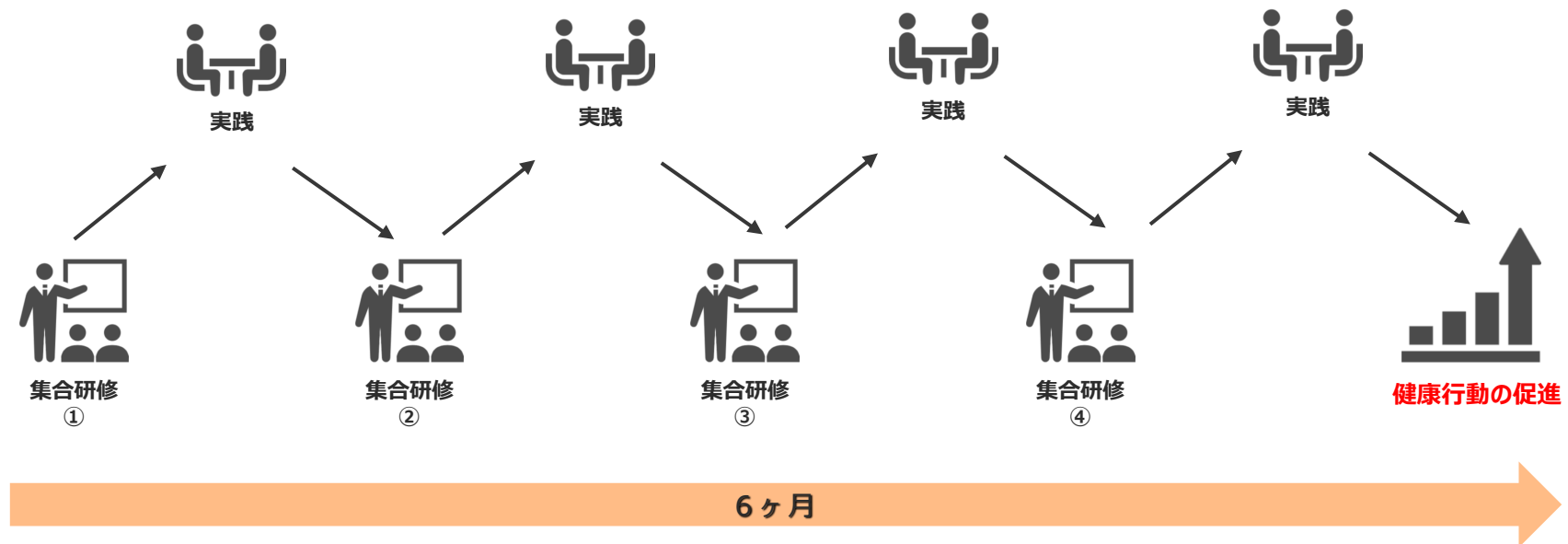
5. コーティング研修の概要

実施方法 対面（状況によってオンライン）

対象者 健康指導実施者

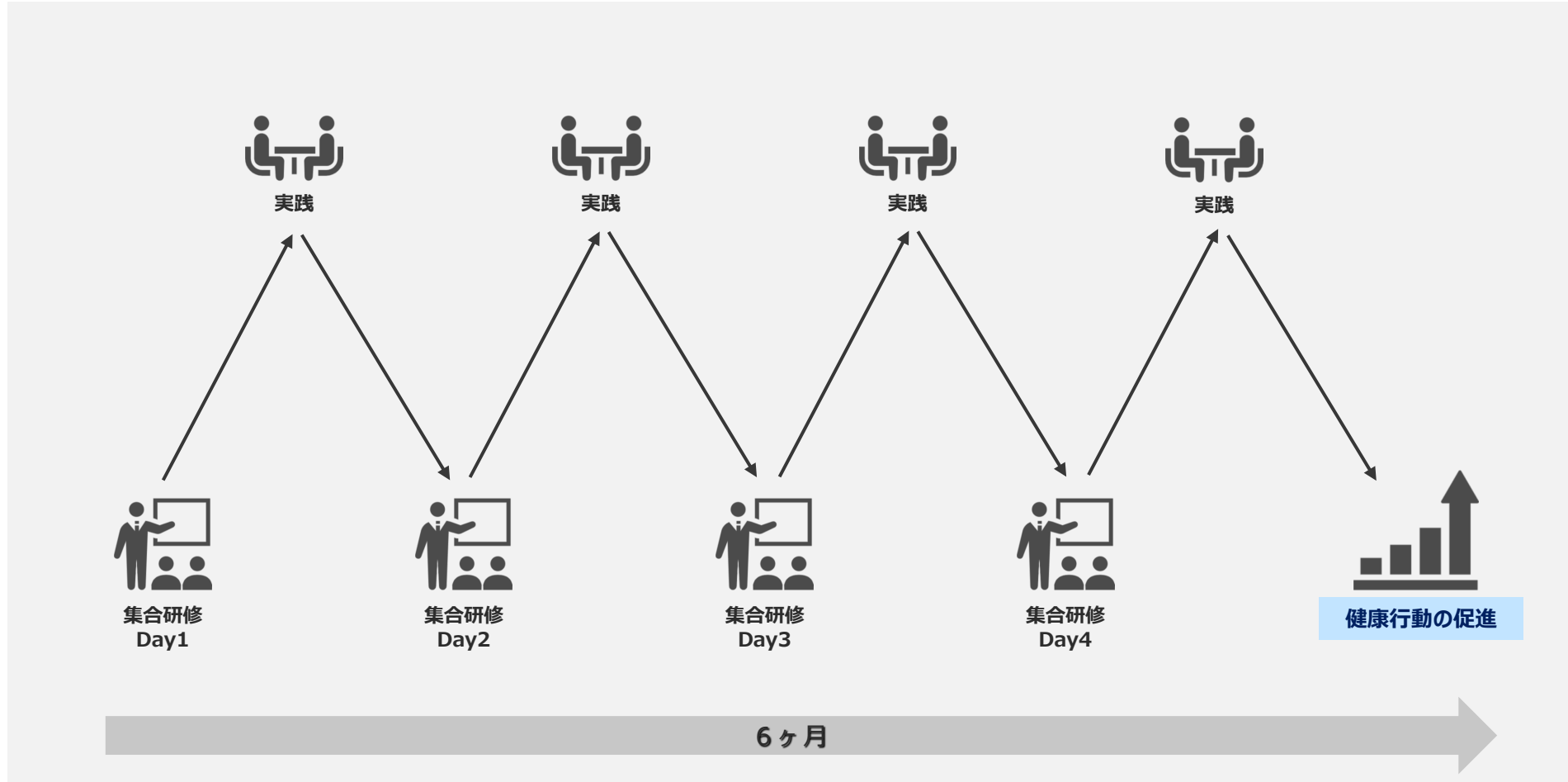
参加人数 30名

実施回数 5時間×4回（実践期間を含め、最大6ヶ月間）



6. 研修の進め方におけるポイント① 参加者の意識の変化だけではなく、行動の変化を実現

単発の研修でも気付きを得ることや意識の変化を図ることは可能ですが、職場に戻ると今までの意識と行動パターンを繰り返すことが多いです。本プログラムでは、「コーチングを習得する集合研修」と「職場における実践」を一体化し、学び→職場での実践イメージ作り→実践→振り返りをプロコーチがサポートすることで、意識と行動両方における変化を実現します。



6. 研修の進め方におけるポイント② インプットよりアウトプットを大切にすることで、知識の定着化を図る

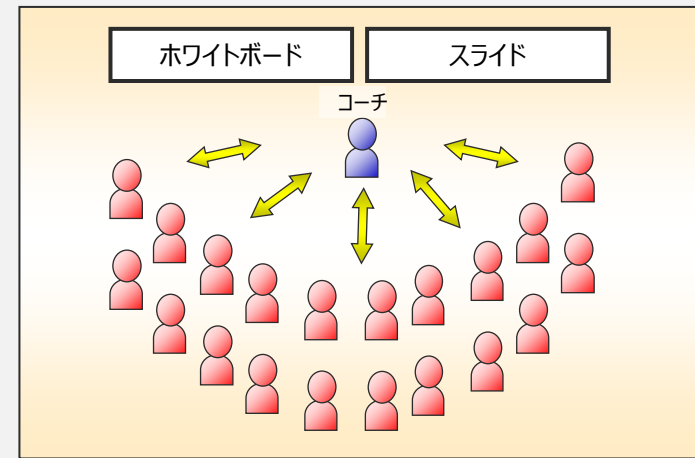
研修において、一方的に知識をインプットされるだけでは理解したつもりになりますが、習得にはなりません。

自身の言葉や行動でアウトプットできた時によりよく習得することができるため、よりアウトプットを重視した研修となります。

■ 特徴

- ①参加者同士が会話や発言をしやすいように、**机を使用しない**
- ②学びを自身の言葉でまとめるよう、「**答え**」が書かれたテキストを配布しない
- ③知識や正論の一方的なインプットではなく、**コーチングによって気づきを促す**
- ④**全体の7割程度を実演とエクササイズ**で構成し、**体験学習**を通して学びを深める

<コーチによる双方向コミュニケーション>



6. 研修の進め方におけるポイント③ 参加者同士のナレッジシェア（＝スキル・ノウハウ共有）と関係構築

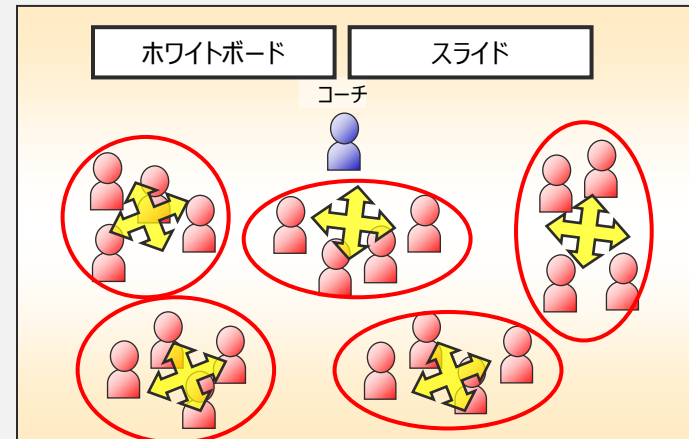
健康に関する指導の構造上、健康指導実施者と住民だけのブラックボックスになりやすいという、日頃の業務が多岐にわたるため、健康指導実施者同士のナレッジシェアが十分行われていない現場が多いと言われています。地域の健康づくりにおいて、他の健康指導実施者との連携が必要になる場合もあり、互いの成長を応援し、連携を取り合う仲間作りの場としても活用していただきたいと思います。

■ 特徴

- ①受講者の自己紹介やアイスブレイクワークを通して、**受講者同士の関係構築をサポート**
- ②様々なエクササイズを行う中で、**多面的な視点を手に入れる**
- ③グループディスカッションを通して、**受講者が持っている経験の共有機会を提供**

<参加者同士のコミュニケーション>

(例) 4人組エクササイズ



7. 研修内容 全体像

計4回実施される研修の中で、コーチングの3原則「双方向」・「継続」・「個別対応」のそれぞれを対話形式で習得することを目指します。各回で学んだ内容を現場で実践し、次回復習 & 振り返りを繰り返すことで、実践的な力が身につきます。



7-1. 研修内容 Day1

Day1に実施される研修の概要を以下にご紹介します。モチベーションの3要素や、コーチングの3原則について対話形式で理解を深めていただきます。

項目	内容	目的
導入	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事務局によるプログラム案内 ■ コーチ紹介 	<ul style="list-style-type: none"> • 参加者とコーチの信頼関係を築く
受講ルール	<ul style="list-style-type: none"> ■ プログラムでの学びを最大化するためには 	<ul style="list-style-type: none"> • 学びの効果を最大化するためのポイントを理解する
アイスブレイク	<ul style="list-style-type: none"> ■ エクササイズ：アイスブレイクワーク ■ アイスブレイクとは ■ ディスカッション：地域住民と信頼関係を構築するために、どのようなアイスブレイクが有効か？ 	<ul style="list-style-type: none"> • 参加者同士の信頼関係を構築し、コミュニケーションしやすい雰囲気を作成する • 相手との信頼関係を築くスキルを習得する
理想的な健康指導実施者像	<ul style="list-style-type: none"> ■ ディスカッション：理想的な健康指導実施者像は？ 	<ul style="list-style-type: none"> • 健康指導実施者の役割の明確化 • プログラムでの学びの方向性の明確化
モチベーション3要素	<ul style="list-style-type: none"> ■ モチベーションの3要素とは ■ なぜ相手自身の価値観でビジョンを描くことが大切か？ 	<ul style="list-style-type: none"> • 相手の自発的な健康行動とビジョンの関係性を理解する • 相手の価値観に寄り添うことの重要性を考える
コーチング3原則	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーチングとは ■ コーチング3原則とは ■ ディスカッション：自身のコミュニケーションの傾向 	<ul style="list-style-type: none"> • 相手の自発的行動を促すコーチングの原理原則を学ぶ • 自身のコミュニケーションの傾向への理解を高める
宿題	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーチング3原則を意識して健康指導を行う 	<ul style="list-style-type: none"> • 日常業務でコーチングスキルを生かし、学びを深める

7-2. 研修内容 Day2

Day2に実施される研修の概要を以下にご紹介します。実践的な傾聴スキルや相談したくなるためのペーシングや言葉を介さないコミュニケーションの重要性をお伝えします。

項目	内容	目的
復習&振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまで学んだ知識の復習 ■ 実践の振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> • 復習を通して、知識の定着を図る • 実践の振り返りを行うことで、成功&失敗体験を言語化し、相互学習と行動促進を行う
傾聴	<ul style="list-style-type: none"> ■ ディスカッション：なぜ傾聴が大事か？ ■ エクササイズ：傾聴力テスト ■ レセプターとオートクライン ■ エクササイズ：傾聴で相手の自発性を高める 	<ul style="list-style-type: none"> • 傾聴の主体が「相手」にあることを知り、傾聴の意義を理解する • 相手の自発的行動を高める傾聴力を手に入れる
質問	<ul style="list-style-type: none"> ■ なぜ健康指導において質問が大切か ■ ディスカッション：普段どんな相談者にどんな質問を問いかけているか？ ■ クローズドクエスチョンとオープンクエスチョン ■ 相手の未来に向けた行動を促す質問とは？ 	<ul style="list-style-type: none"> • 相手が自ら健康について考えたいような質問の仕方について学ぶ • 健康指導実施者として注意すべき質問の仕方を理解する
ペーシング	<ul style="list-style-type: none"> ■ ディスカッション：相談したくなるような人のコミュニケーションの特徴は？ ■ ペーシングとは ■ ノンバーバルとバーバルコミュニケーションとは ■ エクササイズ：ペーシングによる安心感への影響体感 	<ul style="list-style-type: none"> • なぜコミュニケーションにおいてペーシングが大切かについて理解する • 非言語情報（＝ノンバーバル・メッセージ）の重要性を理解する
宿題	<ul style="list-style-type: none"> ■ 本日学んだスキルを意識し、地域住民の自発的行動が生まれるようコミュニケーションを行う 	<ul style="list-style-type: none"> • 日常業務でコーチングスキルを生かし、学びを深める

7-3. 研修内容 Day3

Day3に実施される研修の概要を以下にご紹介します。フィードバック、褒め方についてのスキルを実践的に習得できます。

項目	内容	目的
復習&振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまで学んだ知識の復習 ■ 実践の振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> • 復習を通して、知識の定着を図る • 実践の振り返りを行うことで、成功&失敗体験を言語化し、相互学習と行動促進を行う
フィードバック	<ul style="list-style-type: none"> ■ フィードバックとは ■ 主観的フィードバックと客観的フィードバック ■ エクササイズ：自身の第一印象についてのフィードバックを受ける ■ ディスカッション：積極的に受け入れたいフィードバックと受け入れられないフィードバックの違いは？ 	<ul style="list-style-type: none"> • フィードバックと評価の違いを理解する • フィードバックをする際の注意点を学ぶ
褒める	<ul style="list-style-type: none"> ■ ディスカッション：普段、相談に来た地域住民をどのように褒めているか？ ■ IメッセージとYouメッセージの違いと注意点 ■ エクササイズ：相手へ心からの承認を送る ■ 結果承認とプロセス承認とは 	<ul style="list-style-type: none"> • 相手のモチベーションを高める褒め方について学ぶ • なぜ結果だけではなく、プロセスや成長に対する承認が必要かを理解する
存在承認	<ul style="list-style-type: none"> ■ 存在承認とは ■ ディスカッション：相談者にできる存在承認とは？ 	<ul style="list-style-type: none"> • なぜ存在承認が必要かを理解する • 存在承認のレパートリーを増やす
宿題	<ul style="list-style-type: none"> ■ 健康指導する際、相手へ心からの承認を行う 	<ul style="list-style-type: none"> • 日常業務でコーチングスキルを生かし、学びを深める

7-4. 研修内容概要 Day4

Day4に実施される研修の概要を以下にご紹介します。コミュニケーションスタイルのタイプやコーチングフローの例を学び、研修のまとめをします。

項目	内容	目的
復習&振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまで学んだ知識の復習 ■ 実践の振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> • 復習を通して、知識の定着を図る • 実践の振り返りを行うことで、成功&失敗体験を言語化し、相互学習と行動促進を行う
ソーシャルスタイル理論	<ul style="list-style-type: none"> ■ ソーシャルスタイル理論とは ■ 診断：あなたのスタイル ■ 4タイプそれぞれの <ul style="list-style-type: none"> ・モチベーションが上がる依頼の仕方 ・モチベーションが上がる褒め方 ・大切にしている価値観 ・特徴 ・見分け方 	<ul style="list-style-type: none"> • 一人ひとりが好むコミュニケーションのスタイルが違うことを理解する • 異なるタイプの相手に対し、どのようにコミュニケーションを取ると良いかを学ぶ
コーチングフロー	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーチングフローとは ■ エクササイズ：コーチングフローを使って健康指導を試してみる 	<ul style="list-style-type: none"> • 健康指導におけるコミュニケーションの効果的な流れを学ぶ
健康指導実施者としてのビジョンを描く	<ul style="list-style-type: none"> ■ ペアコーチング：あなたが目指したい健康指導実施者像は？そのために、今後どのような成長をしていくか？ 	<ul style="list-style-type: none"> • 健康指導実施者一人ひとりのビジョンと今後の成長プランを明確にし、プログラム終了後も継続的に成長し続けることを後押しする

7-5. 研修内容 研修風景の一部

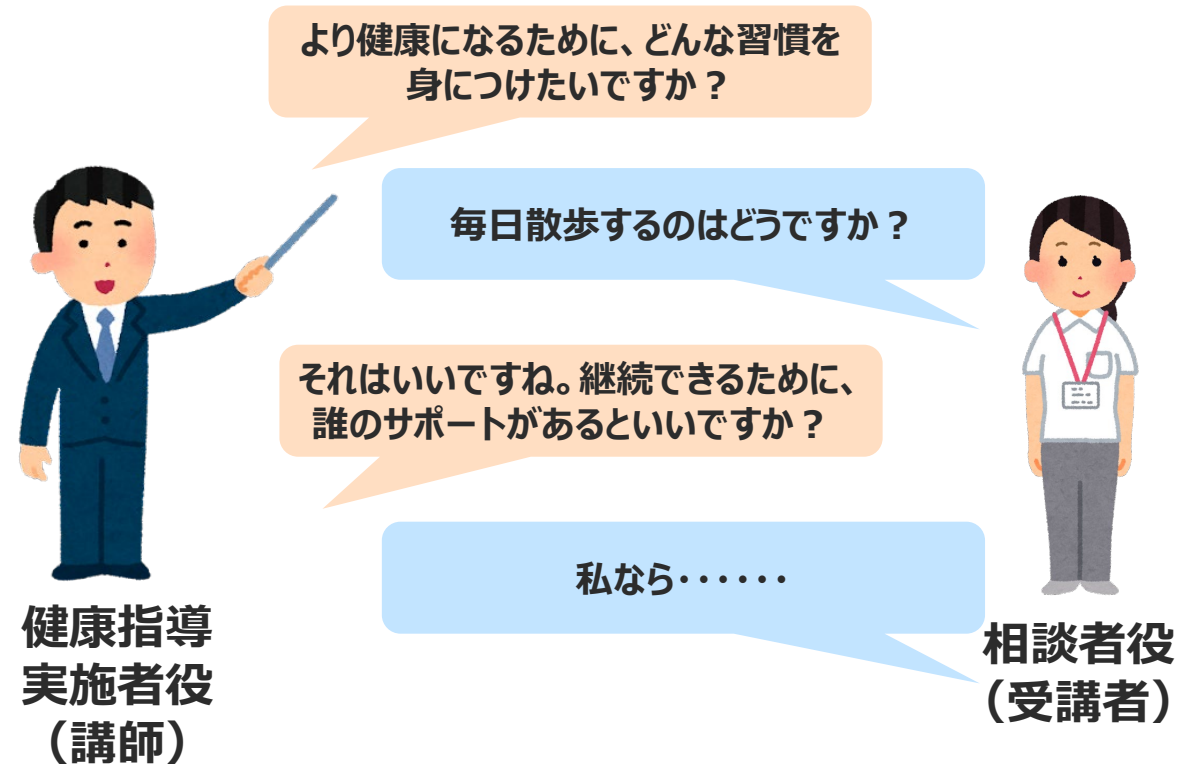
<例①・全体ディスカッション>

講師の問いかけに対し
全員でディスカッションを行いながら
より良い考えを探していきます



<例②・ロールプレイング>

健康指導実施者役（講師）と相談者役（受講者）がロールプレイングを行いながら
良い例と悪い例を学びます



8. 健康指導実施者のためのチェックリスト

本研修を通して、以下の項目について行動に変化があったか確認していただくためのチェックリストを示します。
ご自身の振り返りに利用いただけますと幸いです。

1	相手のなりたい姿・目標について、一緒に考えている。
2	相手のなりたい姿・目標に向けた健康指導を行っている。
3	健康指導の本題に入る前に、適度なアイスブレイクを行っている。
4	相手の気持ちに興味関心を持って、話を聞いている。
5	自分の考えを伝える前に、まず相手の考えを尋ねている。
6	未来に向けた建設的な質問をしている。
7	誘導ではなく、共に考えるための質問をしている。
8	相手にとって話しやすい安心感を作り出している。

9	相手の目標達成に向けた努力や成長に対して承認をしている。
10	できなかったことより、できたことにフォーカスして、健康指導を行っている。
11	相談に来てくれたことに感謝を伝えている。
12	気持ちの良い挨拶をしている。
13	相手の個性に合った関わり方をしている。
14	コーチングフローを意識しながら、健康指導を行っている。
15	自身が目指したい健康指導実施者像に向けて、成長し続けている。

参考) 研修用書き込み用紙 Day1 ①

【学びの効果を最大化するためのポイント】

<ポイント①>

<ポイント②>

【アイスブレイク】

【理想的な健康指導実施者像】

参考) 研修用書き込み用紙 Day1 ②

【モチベーション3要素】

①

②

③

<物語の成立>

未来

現在

過去

【コーチング3原則】

<コーチングとは>

<コーチング3原則>

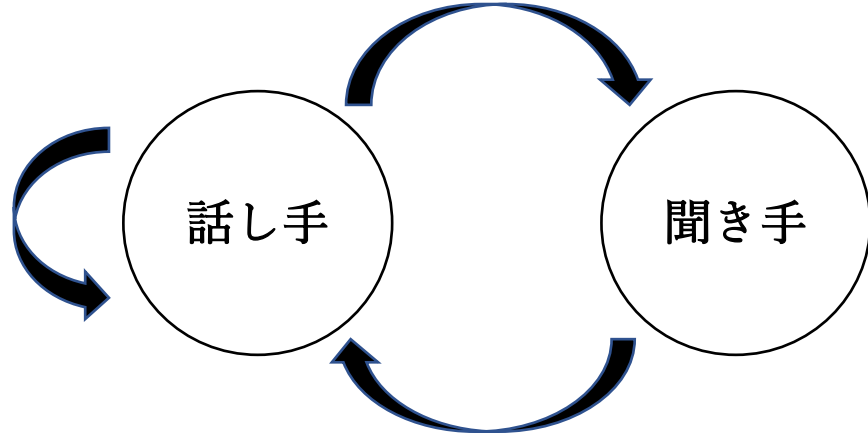
①

②

③

参考) 研修用書き込み用紙 Day2

【傾聴】



<レセプター※1>

<オートクライン※2>

【質問】

<クローズドクエスチョン>

<オープンクエスチョン>

【ペーシング】

<相談したくなるような人のコミュニケーションの特徴は？>

<ノンバーバルコミュニケーション>

<バーバルコミュニケーション>

※1 レセプター：自分の頭の中にある基準をもとに聞きたい情報のみを受け取る姿勢・態度のこと

※2 オートクライン：自分が話したことば（内容）を自分で聞くことによって自分が考えていたことに気づくこと

参考) 研修用書き込み用紙 Day3

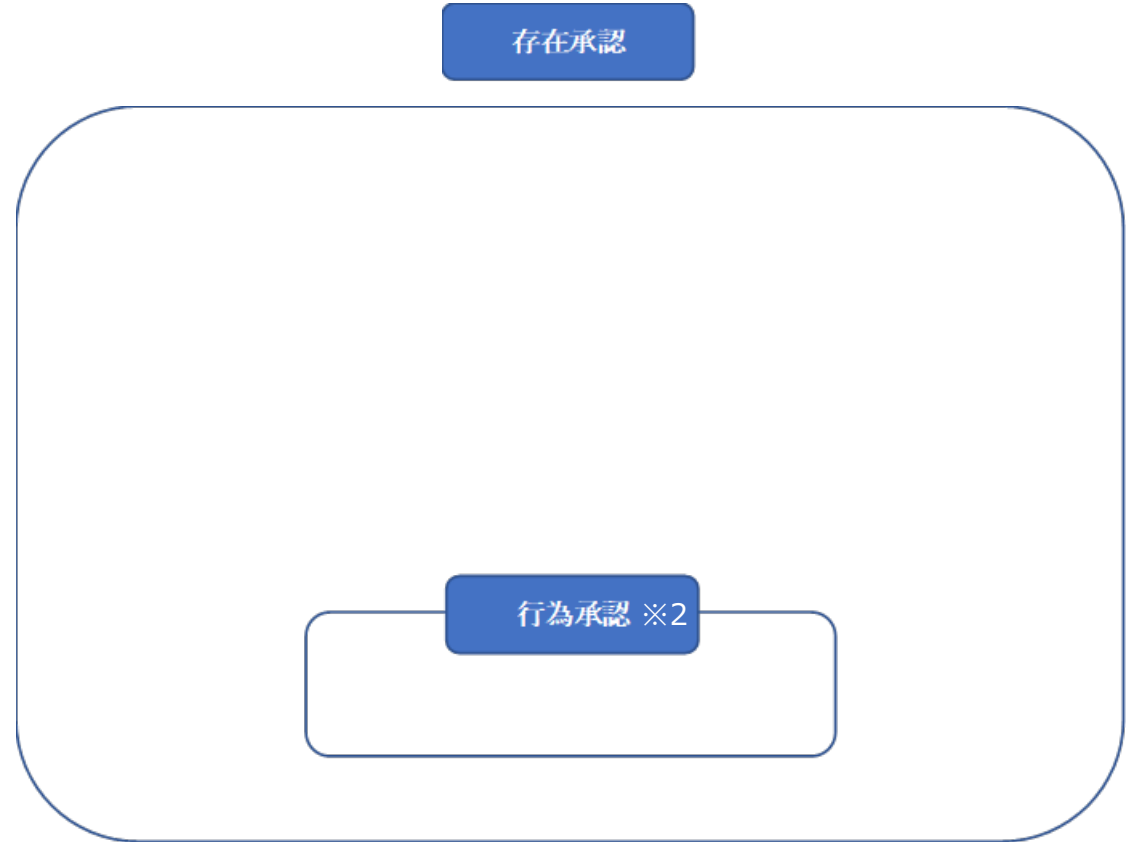
【フィードバック】

--

【褒める】

--	--	--

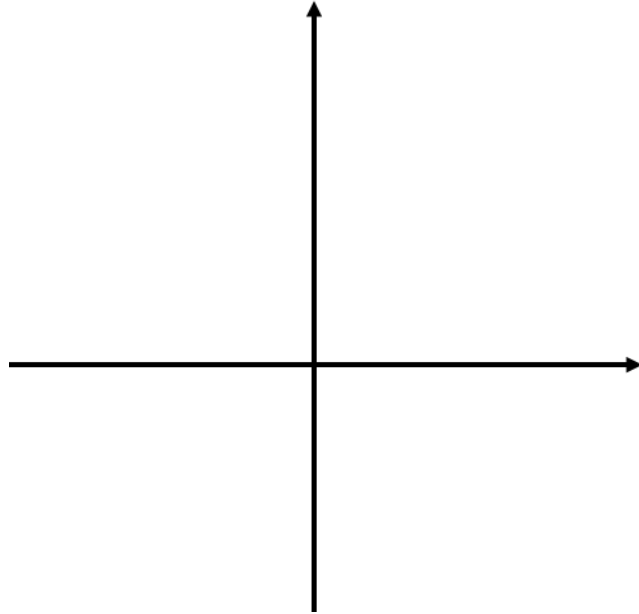
【存在承認※1】



※1 存在承認：「存在承認」とは、その人の存在自体を認めてあげることで、挨拶はもちろん、名前を覚えて声をかけてあげるなどの行為

※2 行動承認：行動そのものを承認することで、その人の行いを褒める行為

【ソーシャルスタイル理論※1】



※1 ソーシャルスタイル理論：人の言動を4つのスタイルに分けて分析し、相手が望ましいと感じる対応を探し、選択するコミュニケーション理論

※2 ドライバー：ソーシャルスタイル理論の1タイプで、自己主張が強く、感情表現が控えめなタイプ

<ドライバー※2>

・モチベーションが上がる依頼の仕方？

・モチベーションが上がる褒め方？

・ドライバーの特徴

・ドライバーの留意点

参考) 研修用書き込み用紙 Day4 ②

<エミアブル※1>

・モチベーションが上がる依頼の仕方？

・モチベーションが上がる褒め方？

・エミアブルの特徴

・エミアブルの留意点

※1 エミアブル：ソーシャルスタイル理論の1タイプで、声にも態度にも穏やかさをにじませ、みんなに目配りをしながら同意を得るようにゆっくり話すタイプ

<エクスプレッシブ※2/アナリティカル※3>

・モチベーションが上がる依頼の仕方？

・モチベーションが上がる褒め方？

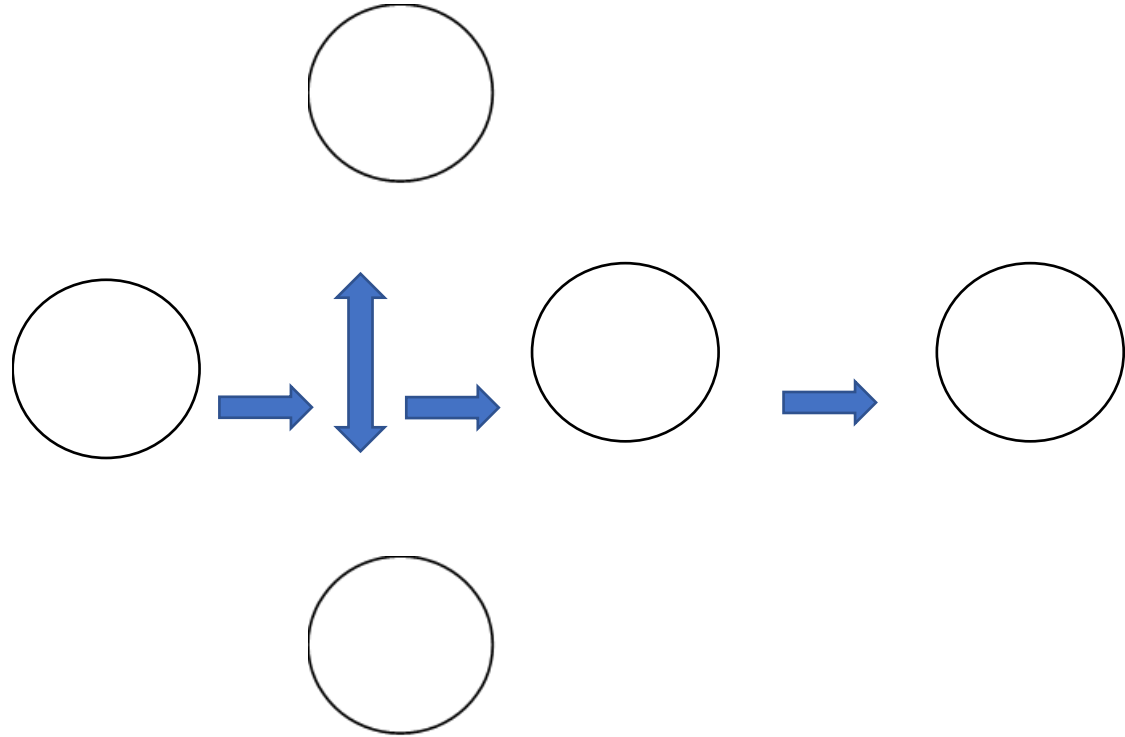
・エクスプレッシブ/アナリティカルの特徴

・エクスプレッシブ/アナリティカルの留意点

※2 エクスプレッシブ：ソーシャルスタイル理論の1タイプで、言葉や声・態度など、感情を大きく表現するタイプ

※3 アナリティカル：ソーシャルスタイル理論の1タイプで、感情を表に出さず、論理的に淡々と話すタイプ

【コーチングフロー】



【健康指導実施者としてのビジョンを描く】

<ビジョンを引き出す質問>

<私のビジョン>