

維持ステージ.....	113
事例 32 退職後に地域の健康づくり計画に関わるようになった事例.....	114
事例 33 健康教室をきっかけにOB会のリーダーを務めるようになった事例.....	116
事例 34 治療中であるが健康に対する意識は高かった事例（健康情報の扱い方）.....	118
事例 35 さらなる自己分析から目標達成に至り人生の目標も持つことができた事例	120
参考文献.....	123
索引.....	124
付録.....	127

ガイドライン

《はじめに》

従来の老人保健事業で培われてきたノウハウを特定保健指導にも生かすことを目的として、事例の収集を行った。多忙な現場で使いやすいように、知りたいテーマを扱った事例だけ読んだり、ポイントやアセスメントのみ活用したりできる構成を心掛けた。はじめに、各事例から得られたポイントとアセスメントをまとめガイドラインとした。現場によって状況が異なるためすべてのポイントやアセスメントを採用することは困難であろうが、役に立つ部分だけ取り入れてもらい、考えるヒントになれば幸いである。

《トランスセオレティカル・モデル (Transtheoretical model)》

Prochaska ら (1983) により提唱された、変容のステージ (stages of change)、変容プロセス (processes of change)、意志のバランス (decisional balance)、自己効力感 (self-efficacy) 等の概念を統合した行動変容モデルである。用語の日本語訳に関しては諸説あるが、本事例集では以下の訳を採用した。“Stage” の訳し方に関しては、“期” よりも立体的な概念を示すために“ステージ”と記述した。他の訳とは、無関心期と前熟考ステージ、前準備期と熟考ステージが対応する。より深い理解のために、巻末に参考文献を掲載した。

○ 行動変容のステージ

【前熟考ステージ (Precontemplation stage)】

予見できる将来 (目安としては 6 ヶ月以内) に行動変容を起こす意図がないというステージ。望ましくない行動がもたらすリスクに無関心で、行動を変える必要性を感じていない。

【熟考ステージ (Contemplation stage)】

予見できる将来 (目安としては 6 ヶ月以内) に行動変容を起こす意図があるステージ。行動の引き起こす結果について考え始めている。

【準備ステージ (Preparation stage)】

近い将来 (目安としては 1 ヶ月以内) に行動変容を起こす意図があるステージ。

【実行ステージ (Action stage)】

行動変容を起こしてから 6 ヶ月に満たないステージ。行動を変えたメリットがまだ得られていない場合は逆戻りの可能性が高まる。

【維持ステージ (Maintenance stage)】

長期にわたって (目安としては 6 ヶ月以上) 行動変容を継続しているステージ。行動を変え、継続することによるメリットを感じている場合が多い。

○ 10 の変容プロセス・・・行動変容を促進・維持するために役立つプロセス

【経験的プロセス (Experiential processes)】

1. 意識の高揚 (Consciousness raising)
…行動変容に役立つ情報を得ることに興味を持つこと
例) 集団教室で講義を聴く、健康的な行動についての本やホームページを読む
2. ドラマティックリリーフ (Dramatic relief)
…行動変容をしないリスクに対する情動的体験
例) 病気と診断されたショック、体力や持久力の低下を実感するような出来事
3. 自己再評価 (Selfreevaluation)
…自分の行動が自分に与える影響を評価すること
例) 減量によって昔の服が着られるようになった、持久力が向上し疲れにくくなった
4. 環境再評価 (Environmental reevaluation)
…自分の行動が周囲に与える影響を評価すること
例) 健康的なメニューに変え家族も減量に成功した、喫煙の子どもへの悪影響を考える
5. 社会的解放 (Social liberation)
…社会が健康的なライフスタイルを促進していることを認識すること
例) ジョギングコースが整備されている、全面禁煙の場所が増えた

【行動的プロセス (Behavioral processes)】

6. 反対条件づけ (Counter conditioning)
…条件づけによって健康な行動をできるような仕組み
例) 車で買い物に行く代わりに自転車を使う
7. 援助関係 (Helping relationship)
…周囲から社会的な支援を得て行動変容に役立たせること
例) 妻がカロリーを抑えた食事を作ってくれる、同僚も一緒に禁煙する
8. 強化マネジメント (Reinforcement management)
…賞賛によりよい行動の継続を強化すること
例) 禁煙して浮いたタバコ代で欲しい物を買う

9. 自己解放 (Self-liberation)

…行動変容を公言することで行動変容を強化すること

例) 禁煙すると職場で宣言する、マラソン大会に出ると公言する

10. 刺激コントロール (Stimulus control)

…行動変容を思い出せるような環境的なきっかけの利用

例) 冷蔵庫に目標を書いた紙を貼り間食防止、憧れのファッションモデルの写真を貼る

○ 用語の解説

そのほか、本文中で用いた行動科学やコーチングの専門用語の簡単な解説を付けくわえる。さらに詳しく知りたい場合は巻末の参考文献を参照してほしい。

➤ アイスブレイキング (Ice breaking)

…緊張を解きほぐし心を開かせること。面接や集団教室の始めに用い、雰囲気をややかにする。

➤ グループダイナミクス (Group dynamics)

…集団力学。集団の性質、集団が個人に与える影響、集団の中で個人個人が及ぼし合う影響について考える社会科学の一分野。

➤ コーチング (Coaching)

…対象者が目標達成のために自ら行動し、それを継続することをサポートするためのコミュニケーション技術。行動科学やカウンセリング学の理論や手法をもとに、様々なスキルが開発されている。コーチ (coach) の語源は“馬車”であり、“対象者をその人の目的地まで連れて行く”という意味がある。スポーツやビジネスの領域で多用されているが、あらゆるコミュニケーションの基礎となる要素が含まれている。

➤ 自己効力感 (Self-efficacy)

…「よくない行動をやめることができる」「よい行動を続けることができる」という自分に対する自信。変容ステージ進むに従って向上するといわれている。行動変容や行動の継続を予測する上で重要な因子である。

➤ 承認 (Acknowledgment)

…相手の存在や行動を認めていると態度や言葉で伝えること。結果を褒めるだけでなく存在や成長を認めることにより、相手の行動する力を強化する。

《各論》

信頼関係（事例 1, 2, 3, 5, 6, 7, 11）

- 信頼関係を築くとは、どのようになることですか？
 - 信頼関係を築けていないと、どのような困ったことがありますか？
 - 信頼関係を築こうとするときに気をつけていることは何ですか？
 - 周囲にいる「信頼関係を築くのが上手い」と思う人の、その理由を考えてみてください。
 - 自分の信頼関係の築き方について、良い点を挙げてください。
 - 自分の信頼関係の築き方について、改善が必要な部分を挙げてください。
 - あなたの使えるアプローチと対象者の接点（関連、共通点）を見出してください。
 - いつも用いているアプローチでうまくいかない場合、どのような方法をとりますか？
 - “拒否的だ”と構えてしまうことで、どのような弊害が生じますか？
 - “拒否的だ”と構えないためには、どのような心掛けが必要ですか？
-
- 情報提供や支援に入る前に、信頼関係の土台を築けている。
 - 自分のアプローチの方法のメリットとデメリットについて客観的に分かっている。
 - 行動変容に対する受け入れの有無を確かめ、どのようなことなら受け入れてもらえるかを考えることができている。
 - 働きかけの方法としていろいろなアプローチの引き出しを持っている。
 - 相手の拒絶を恐れず、提案し続けることができている。
 - 対象者が楽しいと思える活動を見つけることの手助けができている。

マイナスの受け止め方（事例 8, 11）

- 対象者のマイナスの感情をどのようにして受け止めますか？
 - 病気を診断されショックを受けている方にどのように接しますか？
 - 疾病に伴うマイナスの感情（不安や現実逃避など）を適切に扱い、プラスに向けるにはどのようなアプローチがありますか？
 - 行動変容に伴うストレスや辛さをどのように受け止めますか？
-
- マイナスの感情・言葉を受け止め、裏にある気持ちを引き出せている。
 - 行動変容に伴うストレス、つらさを受け止めることができる。
 - 心配を取り除き、将来に対する見通しを持ってもらえる。

妨げているものを見つけて取り除く（事例2, 5, 27）

- 行動変容の妨げになっている本当の理由を引き出すには、どのような尋ね方をしますか？
- 行動変容を妨げる要因として、どのようなものが挙げられますか？
- 行動変容を妨げる要因について、解決法を考えてみてください。
- 受診に対して恐怖心を持っている場合、どのように解決しますか？

- 行動変容に踏み切れない気持ちを理解し共有することができている。
- 対象者を行動変容（受診、運動など）から遠ざけているものが何なのかを理解しようとしている。
- 対象者が行動を変えることに消極的な理由を理解しようとしている。
- 対象者を行動変容から遠ざけている要因を見つけている。
- 対象者を行動変容から遠ざけている要因の解決策を提示できている。
- 対象者が何を「不快、嫌だ」と感じるかを把握できている。
- 本当に妨げているものと言訳を区別できる。
- 言訳の後ろに隠れている感情を扱うことができている。

必要な人に伝える（事例3）

- 支援を必要としている対象者とはどのような人たちですか？
- どうやって支援を必要としている対象者にアクセスしますか？
- 他職種・他部門との連携のために大切なことは何ですか？

- 特定健診受診者だけでなく、本当に支援を必要としている対象者を見つけ、アプローチできている。
- 本当に必要としている人を見つけるための幅広いネットワークがある。

独居の人に（事例2, 6, 8, 11, 20, 24）

- 独居の人の支援をする時に重要なことは何ですか？
- 独居の対象者に対して、どのような社会的支援を提供できますか？
- 対象者が周りからの援助を感じられるようにするにはどのような方法がありますか？

- 周りからのサポートを感じてもらえるような工夫をしている。
- 対象者が、「必要ときは社会的支援を受けられる」という安心感を持っている。
- 特に独居者に対しては、緊急時の対応を伝えるようにしている。

きく（事例 1, 4, 5, 6, 7, 10, 21）

- あなたはいつもどのような“きき方”をしていますか？
 - 気持ちを“きく”には、何に心がけますか？
 - 十分に“きく”ことで相手が本音話してくれた経験はありますか？
 - 対象者が望んでいることを引き出すにはどのような聞き方をしますか？
 - 対象者が自分の状態についてどう感じているかを引き出すためにどのような質問を使いますか？
 - 健診結果についての対象者が「本当はどう感じているか」を引き出すために、どのような質問を用いますか？
-
- 対象者について知りたいという気持ちを持っている。
 - 言葉以外のサイン（話し方、表情、身振りなど）を見逃さないように注意している。
 - 無理して話していないか、気にかけている。
 - 対象者が本当は何を話したがつているかを尋ねることができている。
 - 対象者は保健指導に何を期待しているかを尋ねることができている。
 - 行動を変えることが自分の生活の中でどのくらい重要だと思っているかを尋ねることができている。
 - 「聞いてもらえた」と対象者が満足している。
 - 会話の言葉にとらわれず、本当に思っていることに目を向けている。
 - 自分の状態についてどう感じているか、本音を引き出すことができている。
 - 行動変容に対してどのような気持ちを持っているかを聞き出せている。
 - 行動変容に伴うストレス、つらさを受け止めることができる。
 - 対象者のなかで“健康”がどのくらいの重要性を持っているかを聞きとれている。
 - 先入観や解釈や仮説を排除して事実を取り上げている。

家庭訪問・家族との関わり（事例 1, 4, 5, 12, 13, 14, 15, 18, 25, 28, 31）

- 家庭訪問では、どのような点に注意しますか？
 - 家族同席の面接の際に注意することは何か？
 - 家庭訪問のメリットは何ですか？
 - 家庭訪問のデメリットは何ですか？
 - 家族の協力を仰ぐ前に、本人に確認しておくべきことは何ですか？
-
- 対象者の生活について詳しく聞き取りができています。
 - 生活状況を把握し、解決しやすい問題からアプローチができています。
 - 家族も含めた面接ができています。
 - 家族の同席がプレッシャーになっていない。
 - 家族を巻き込んだ健康づくりへ導いている。
 - 対象者の進歩を周囲の人間（家族・医療従事者 等）も一緒に喜べている。
 - 指導をしている対象者の家族にも良い変化が起きている。
 - 周囲からの行動変容に対する評価が対象者の自信につながっている。

既往症・主治医（事例 24, 26, 34, 35）

- 既往症のある方、現在通院中の方では、主治医とどのように連携をしますか？
 - 運動処方をする時に、注意しておかなければならない既往症にはどんなものがありますか？
-
- 既往症を含めた健康状態の評価ができています。
 - 必要に応じて医療の専門家や主治医と連携する体制がある。
 - 主治医とどのような関係であるかを把握している。
 - 主治医との間に問題があれば、サポートできる体制がある。
 - 既往症に支障のないプランを立てることができています。

地域・コミュニティ（事例 10, 24, 32）

- あなたの地域のコミュニティの特徴を挙げてください。
 - コミュニティの特徴のうち、保健事業においてプラスに働く要素は何ですか？
 - コミュニティの特徴のうち、保健事業においてマイナスに働く要素は何ですか？
 - マイナスに働く要素の影響を避けるためにできることは何でしょうか？
 - これまで集団健康教室において、参加者同士に問題が起こったことがあるならば、その原因は何でしょうか？
 - 集団健康教室において参加者の間に問題が起きないよう、どのような予防策を取っていますか？
 - あなたの地域のニーズに合った健康事業の条件を挙げてください。
 - その健康事業に必要な予算・人員・システム・広報について具体的に書き出してみてください。
 - あなたの地域にある健康づくりのための資源を挙げてください。
 - 健康づくりのための資源を有効活用するための条件について考えてみてください（費用・時間帯・アクセスの便利さ 等）。
-
- フィットネスジム、散歩コースなど、地域にある健康づくりに役立つ資源が活用できている。
 - 地域資源を継続して利用してもらえる工夫がある。
 - 生きがいづくりにつながる“場づくり”ができています。
 - 対象者が、必要なときは社会的支援を受けられるという安心感を持っている。
 - コミュニティの特徴を生かした事業が行えている。
 - 参加者同士の問題を防ぐ対策がある。
 - 参加者同士の問題を早期に発見する対策がある。

健康情報（事例 34）

- 健康についての情報をどのように扱っていますか？
 - テレビやインターネットの健康情報に影響されやすい人に接するときに、注意することは何ですか？
 - 健康についての情報を扱う時に難しいことは何でしょうか？
-
- 情報、事実、個人的な解釈を区別して扱える。
 - テレビやインターネットの健康情報について中立的な立場で関わることができる。
 - テレビやインターネットの健康情報について、必要な場合は他の専門家の意見を求めるよう促すことができる。

企画・広報（事例1, 10, 23）

- あなたにとって魅力的な健康事業とはどのようなものですか？
 - 対象者にとって魅力的な健康事業とはどのようなものだと考えますか？
 - どのようなテーマで企画を行いたいですか？
 - 事業のシナリオを作ってみてください。
 - 目標とする健康事業に必要な予算・人員・システム・広報について具体的に書き出してみてください。
 - 対象者は事業のどのような点に魅力を感じるのでしょうか？
 - 教室参加型のメリットとデメリットは何ですか？
 - 通信支援型のメリットとデメリットは何ですか？
 - 新しく事業を始めるとき、どのような広報が効果的ですか？
 - 対象者として通知したのに申し込みがなかった時にどんな対応をしていますか？
 - 事業に申し込んだが、参加できない対象者に対してはどのような対策が取れますか？
 - 健康教室の会場のセッティング（グループ分け、席配置など）はどのようにしますか？
 - 参加者の男女比や年齢層が偏った場合に注意することは何ですか？
-
- どういう場をつくりたいかというビジョンがある。
 - 事業のビジョンを関係者で共有している。
 - 事業の方向性や目的がはっきりしている。
 - どのような資源が使えるか確認できている。
 - 対象者が事業に求めているものを把握している。
 - 参加者が事業に期待しているものを満たすことができる。
 - 集団教室、個別指導、自由参加のイベントなどさまざまな企画を提供している。
 - 参加者に選択の自由がある。
 - さまざまな職種が企画の中で得意分野を生かしている。
 - 様々な選択肢を用意し、対象者に自分に合う・都合のよいものを選んでもらっている。

雰囲気づくり（事例4, 23, 24）

- 良い雰囲気づくりに大切なことは何ですか？
- 健康教室の雰囲気を良くするために、具体的に何ができますか？
- 気難しそうな参加者に対して接するとき心がけていることはありますか？
- 対象者がより積極的に参加できるようにするには、どのような方法がありますか？
- 消極的な参加者に、まず楽しんでもらうためにはどのような方法がありますか？
- どのようなことが、事業に参加する際のストレスになりますか？
- 事業に参加する際のストレスを減らすために何ができますか？

- 継続して参加してもらうための工夫がある。
- 参加していないことがプレッシャーにならないように配慮している。
- 参加に対して消極的な人でも楽しんでもらうための工夫がある。
- 行動変容への準備がまだできていない人にも楽しんでもらうための工夫がある。
- 参加者が積極的に参加できる雰囲気づくりができています。
- 同じような目標を持つ人同士が高めあっている雰囲気がある。
- 参加者がグループの中で正直に話している。
- 参加者一人一人が自分の長所を生かした参加ができています（リーダー的存在、人前で話すことが上手、など）。
- 参加者が居心地が悪いと感じないようにするための配慮ができています。
- 事業に参加することがストレスになっていない。

集団と個別（事例4, 7, 8, 9）

- 集団指導の際に注意することは何ですか？
 - 集団指導がうまくいっているかどうかをどのようにして測っていますか？
 - 集団教室のなかで、個別に対応する必要があるのはどのような場合ですか？
 - 集団教室の時間の何パーセントを個別の対応に使うのが適切だと思いますか？
 - 集団指導の中に個人にあったものを見つけ出すためにはどうすればよいでしょうか？
 - 集団支援のなかで扱いやすいテーマは何ですか？
 - 個別支援のなかで扱いやすいテーマは何ですか？
 - グループワークのテーマやシナリオをつくってください。
 - 事業のなかでどのくらいの時間をグループワークに充てますか？
 - どのような構成人員でグループワークを行いますか？
 - 集団教室を何のための場にしたいですか？
 - 集団指導に合わないときどのような対応をとっていますか？
-
- 集団教室で、一人一人の参加者がどんな気持ちなのか気にかけている。
 - 参加者が話についてきているかを時々確認している。
 - 参加者がコメントや質問をするチャンスを作っている。
 - その他、参加者をどのようにフォローしていくかの決まり（マニュアル）がある。
 - 参加者を観察し、変わったことがあれば個別に対応している。
 - 集団指導のペースに合わない参加者をフォローする仕組みがある。
 - 集団指導をやめたい参加者がいた場合に、本当の理由を聞くことができる。
 - 集団教室では、他の人と比較しすぎない体制ができています。

情報提供（事例 10, 12）

- 情報提供の際に具体的なイメージを持ってもらうためにどんな工夫をしていますか？
 - “脅し”にならないように、知識を伝えるにはどのような点に注意しますか？
 - どのような選択肢を対象者に提供することができますか？食事指導・運動指導などジャンル別に考えてみてください。
 - 対象者の興味がない分野にアプローチするためにどのような方法がありますか？
-
- 対象者の必要としている知識を伝え、受け入れてもらえる提案ができる。
 - 対象者がどんな情報を必要としているかを把握している。
 - 提供している情報に対する受け入れの程度を確認している。
 - 提供している情報や知識が理解されているかを時々確認している。
 - 正しい知識を適切にわかりやすく伝えることができる。
 - 情報、事実、個人的な解釈を区別して扱える。
 - 疾患の話をするときに、恐怖心を与えず、中立的な立場をとることができる。
 - 情報を提供することで、心配を取り除き将来に対する見通しを持ってもらえている。
 - “水分を取る”“適切な運動強度”など専門家として最低限必要なアドバイスができる。
 - 適切な資料を紹介し、対象者が利用できるように導くことができる。
 - 様々な選択肢を提供し、対象者が選べるようにしている。
 - 対象者の生活に負担になりすぎないような提案ができている。
 - 対象者の意思を尊重した支援形態をとっている。
 - どのような提案なら受け入れてもらえるか試行錯誤を重ねている。
 - 特定保健指導の意義について正しい理解を啓発している。

記録票（事例 14, 15, 16）

- 成果を目に見える形にするためにどんな道具が使えますか？
 - 記録のためにどんな用紙を用いますか？
 - 指導者としてどのように記録票を活用していますか？
 - 効果的な記録票の条件を挙げてみてください。
-
- 記入の負担が少なく、続けやすく、中身を共有しやすい記録票がある。
 - 使いやすい記録のための道具を用い、試行錯誤を繰り返している。
 - 対象者が現状を具体的に把握できるように数値化・グラフ化している。
 - 記録をつけるという行動が強制になっていない。
 - 行動変容の成果や日々の思いなどを共有するための仕組みがある。
 - 行動と結果の関連性をチェックすることができている。

通信支援（事例 17, 19）

- 効果的な支援レターの条件を挙げてみてください。
 - 支援レターが必要なタイミングはどんな時ですか？
 - 支援レター以外に、集団教室や個人指導の補足をする方法はありますか？
 - 支援レターではどのようなメッセージを伝えたいですか？
 - 電子メールや FAX など、さまざまな選択肢に対応するには、どのくらいの負担（人員・費用・機材など）が必要ですか？
 - 通信支援のメリットとデメリットを挙げてください。
-
- 面接だけで伝えられなかったことをフォローする仕組みがある。
 - 効果的に情報を提供するための媒体がある。
 - 対象者自身で自分に都合の良い支援形態を選んでいる。

多忙な人に（事例 9, 19, 23, 25）

- 事業に申し込んだが、参加できない対象者に対してはどのような対策が取れますか？
 - 仕事が忙しい対象者に対してはどのようなアプローチをしますか？
 - 主婦が健康事業に参加するときに妨げになるものは何ですか？
 - 主婦が参加しやすい健康事業の条件はどのようなものがありますか？
 - “忙しくても自分の健康を大切にしてほしい”ということをどのように伝えますか？
 - “健康に対して投資をすることが長い目で見ればメリットになる”ということを、どのようにして伝えますか？
-
- 対象者のなかで“健康”がどのくらいの重要性を持っているかを聞きとれている。
 - 様々な選択肢を用意し、対象者自身に合う形態を選んでもらっている。
 - 参加していないことがプレッシャーにならないように対応している。
 - 長い目で見た健康への投資のメリットについて考えてもらっている。
 - 子育てや介護など、対象者の他の悩みも含めて相談にのっている（もしくは相談にのれる部署と連携している）。

強みを生かす（事例 19）

- 対象者が何に価値をおいているかをどのようにして引き出していますか？
- 対象者の強みを引き出すには、どのような質問をしますか？

- 対象者の価値観に合った成果の測り方をしている。
- 対象者の強みを把握し、実行しやすいところからアプローチしている。
- 対象者が何を望んでいるのかを聞くことができています。
- 対象者の頑張っていることを発見することができています。
- 対象者の価値観を理解し、尊重することができています。
- 対象者が自分に合う方法を主体的に選択している。

成功体験を利用する（事例 29, 31, 34）

- 対象者は過去にどのような成功体験を持っていますか？
- 行動変容の成功を何ではかりますか？数値化できるもの、できないもの別に考えてください。
- 行動変容の成功体験を次につなげるには、どのような承認の方法をとりますか？
- 対象者は行動変容によって起こる良いことをすべて把握していますか？まだの場合は、どのようにすればそれを見つけてもらうことができますか？
- さらに楽しみを増やすには、どうすればよいでしょうか？
- 過去の成功体験を引き出して次につなげるにはどのような質問を使いますか？
- 行動変容の成功をイメージしてもらうために、どのような方法が使えますか？
- 対象者の自己効力感を高めるにはどのような関わりができますか？
- 成功体験をグループの中でシェアしてもらうには、どのような促しをしますか？
- 参加者がお互いを認め合うような仕組みをつくるにはどのような工夫ができますか？

- 過去の成功体験を引き出すことができています。
- 過去の成功体験に新しい視点を付け加えることができています。
- すぐに大きな効果が現れなくても、成功したところを見つけて承認し、対象者の自信につなげることができています。
- 何が対象者のモチベーションを上げるのかを知っている。
- 対象者の自信につながる成功の指標を用いている。
- 対象者のやる気につながるような褒め方ができています。
- 頑張りを評価してくれる人が対象者の周囲にたくさんいる。
- 対象者の進歩を周囲の人間（家族・医療従事者 等）も一緒に喜んでいる。
- グループの中で成功体験をシェアすることを促している。

目標設定（事例 5, 6, 12, 13, 18, 22, 25, 29, 35）

- 目標の設定の際に重要なことは何でしょうか？
- 自分の関わっている事例について、問題点をリストアップし、①重要な順 ②解決しやすい順 に並び替えてください。
- 自分で目標を決めてもらうためには、どのような質問の仕方をしますか？
- 具体的な目標を立ててもらうにはどのようなアドバイスが有効ですか？
- 目標を見失ったときはどのような対応をしますか？
- 対象者は行動変容によって起こる良いことをすべて把握していますか？まだの場合は、どのようにすればそれを見つけてもらうことができますか？
- 生活に密着した行動変容プランを提案してみてください。
- どのようにして“目標を周りに宣言する”ことを奨励しますか？
- 問題行動を健康的な行動に変える（反対条件づけ）例を挙げてみてください。
（例：喫煙の代わりにガムをかむ、自動車ではなく自転車を使う、等）

- 本人の意思による目標設定ができています。
- 目標がライフスタイルに合っている。
- 目標達成によってどのようないいことがあるか、対象者が分かっている。
- 行動変容がストレスではなく、楽しくできることになっている。
- 対象者の負担の少ない部分からアプローチできている。
- 目標についてどのような気持ちを抱いているか引き出せている。
- 対象者が自己分析し、自分で目標を立て行動を起こせるような指導を行っている。
- 目標だけに焦点をあてず、その間の本人の気持ちの変化も大事にする。
- 目標を見失ったら立てなおすようなアプローチができています。
- 行動変容やその結果を数字の増減だけでなくイメージでとらえることができている。
- 生活習慣の聞き取りによって、変えられそうな部分を把握できている。
- 生活習慣の変えられそうな部分について、適切な目標を設定できている。
- 毎日行える方法を提案できている。
- 対象者の目標が、具体的に数値化されている。
- 生活状況を把握し、解決しやすい問題からアプローチできている。
- 行動目標だけでなく、行動を支える信念や人生のヴィジョンについても扱っている。
- 短期の数値目標だけでなく、長期的な目標も扱うことができている。
- 目標を周囲に公言している（自己解放）。

ライフイベント（事例 20, 25）

- 人生を振り返るきっかけとなるイベントはどのようなものがありますか？
 - 人生の重大なイベントに伴うストレスの大きさについて考えてみましょう。
 - 生活習慣以外に、保健指導の際に把握しておきたいことは何ですか？
 - どのような時に、行動変容のステージが変わりやすいですか？
 - “仕事を始めたばかり”など生活環境が変化したときに注意することは何ですか？
 - “忙しくても自分や家族を大切にしてほしい”とどのように伝えるにはどのようなアプローチをとりますか？
-
- 検査データだけではなく、対象者のおかれた状況や健康に対する意識を理解した上で指導ができています。
 - 短期的なデータの変化だけではなく、長期的な生き方を見守ることを心がけている。
 - ライフイベントに伴うストレスの大きさについて知っている。
 - 対象者が自分の豊かな人生のために必要なことを考えている。
 - 人生のヴィジョン、人生の目標について話す時間を持っている。

ストレス（事例 20, 21）

- たばこや飲酒に代わるストレス解消の手段としてどのようなものがありますか？
 - ストレスをどのようにとらえているかを聞くにはどのような質問をしますか？
 - ストレスを緩和させる方法としてどのようなものがありますか？
 - 何がストレスになっているかを把握するには、どのような質問をしますか？
-
- 食事・運動だけでなく、睡眠やストレスのチェックもできている。
 - どのような時にストレスを感じるかを聞き取ることができている。
 - どのような時に生活習慣が乱れやすいかを聞き取ることができている。
 - たばこや飲酒に代わるストレス解消の手段を提案できる。
 - 生活背景もふくめて話が聴けている。
 - 生活習慣の改善だけに目を向けるのではなく、家庭や仕事など、対象者にかかわるあらゆる事柄を理解した上での関わりができています。
 - ストレスコントロールの方法についてアドバイスができる。

タバコ・飲酒（事例 3, 6, 11, 12, 20, 21, 35）

- タバコや飲酒に代わるストレス解消の手段としてどのような提案ができますか？
- アルコールやタバコをきっぱりやめたことに対して、どのように承認しますか？
- 飲酒に関する指導で難しいことは何ですか？
- 飲酒に関する指導をする時に気をつけていることはありますか？

- アルコール摂取について適切なアドバイスができる。
- アルコール依存症のスクリーニングと、必要な場合は専門医への紹介ができる。
- アルコールやタバコをきっぱりやめたことに対して、どのように承認しますか？
- 基本的な禁煙指導ができる。

運動療法（事例 15, 19, 24, 26, 27）

- 運動処方の際に注意しておかなければならない既往症にはどんなものがありますか？
- 運動教室の参加者に対して、どのような点に注意して体調確認をしますか？
- 運動教室の参加者に対する健康チェックで重要なことは何ですか？
- 運動教室ではどのような声かけを行いますか？
- 室内でできる運動はどのようなものがありますか？
- 膝痛をもつ対象者にはどのような運動を進めますか？
- 腰痛を持つ対象者にはどのような運動を進めますか？
- それぞれの運動について、どのくらいの強度になるか調べてみよう。

- 運動処方の前に対象者の体調を確認できている。
- 運動療法を勧める前に、既往症や腰痛や膝痛などの故障を把握することができる。
- 膝や腰に負担をかけない運動法の指導ができる（指導できる人を紹介できる）。
- 運動による故障を予防するための方法（腰痛体操など）について指導できる（指導できる人を紹介できる）
- 自宅やその周りで、毎日の生活の中で行えることを提案する。
- “水分を取る” “適切な運動強度” など、専門家として必要なアドバイスができる。
- 既往症や体力も考慮して個人に合った支援ができています。
- 体調の悪い／故障を持つ参加者をフォローする体制がある。
- 個人の状況に合わせて、運動の強度を弱くする方法を伝えられる。
- 集団教室では、ほかの人と比較しすぎない体制ができています。

介入とフォローアップ（事例 2, 12, 17, 18, 22, 27, 28, 31, 32, 33）

- 健診後どのくらいの期間内に指導を始めるのを目標としていますか？
 - できるだけ早く保健指導につなげるには、どのような工夫ができますか？
 - どのような場合にフォローアップが必要ですか？
 - 効果的なフォローアップの条件はどのようなものですか
 - フォローアップの方法としてどのようなものがありますか？（例：訪問、電話、手紙、メール、OB 会など）
 - 理想のフォローアップシステムを作るのに、どのような負担が必要ですか（予算・人員など）？
 - 参加しやすいフォローアップの集まりの条件とはどのようなものでしょうか？
 - 自分の関わっている事例について、適切な介入頻度とフォロー期間を考えてください。
-
- できるだけ早期に介入するための工夫をしている。
 - 指導に必要な面接頻度・回数の設定ができています。
 - 対象者に合わせたフォローアップの方法を提案することができる。
 - 期日を決めたフォローアップを行っている。
 - フォローアップまで視野に入れた事業計画ができています。
 - 対象者の思いや関心に焦点を当て、一人一人に合った評価ができる。
 - 体重や検査データなどの数値だけでなく、本人の実感や周りの評価も成果として大切にしている。

リバウンド・ステージの逆行（事例 22, 27, 29）

- 行動変容が失敗しかけた時にどのようにアプローチしますか？
- どのような時に生活習慣が崩れやすいですか？
- どのような時にリバウンドが起こりやすいですか？
- どのような時に、行動変容のステージが逆行しやすいですか？
- それぞれの場合について、解決策を考えてみてください。
- リバウンドによってやる気を失っている対象者に対して、どのようなメッセージを伝えますか？
- できないということがストレスになりすぎない工夫として何ができますか？
- 小さな失敗から自信をなくさないようにするためには何に気をつけますか？
- 取り組みなかった決まり、達成できなかった目標についてはどのように扱いますか？

- 目標が達成できなかったことがプレッシャーにならない対策を立てている。
- うまくいかなかったことで、どのような学びがあったかを引き出せている。
- 失敗の原因ばかりを追求せず、次につなげるような支援ができています。
- 目標だけに焦点をあてず、その間の本人の気持ちの変化も大事にする。
- 失敗の体験がモチベーションの低下につながらない工夫がある。
- 減量の停滞期など、行動の結果が表れにくいことについて説明できる。
- 行動変容が失敗しそうなことを気付き、タイミングよく介入することができる。
- 行動変容が失敗しかけた時の対応を伝えることができています。
- 一年のサイクルで仕事量の変化や年中行事も考慮に入れた指導ができています。
- 対象者の行動変容への準備状態をいつも気にかけている。

がんばりすぎ（事例 8, 30, 34）

- 頑張りすぎる人への対応で注意することはなんですか？
 - 高すぎる目標を、実行可能なものに変えるにはどのようにアプローチしますか？
 - 急な減量にはどのような危険性がありますか？
 - どのくらいの減量のペースがもっとも望ましいでしょうか？
 - 望ましいペースを超えて取り組んでいる人には、どんな注意が必要ですか？
 - 行動を続けているのに効果が弱くなったときにはどのような対応をしますか？
-
- 今できていることを確認し、本人の自信につなげるほめ方ができている。
 - 集団教室では、ほかの人と比較しすぎない体制ができている。
 - 行動変容が過度のプレッシャーにならないように注意して指導している。
 - 対象者の“楽しい”という気持ちを大切にしている。
 - 急な減量の危険性を理解し、説明することができる。
 - 減量の停滞期について理解し、説明することができる。
 - 行動変容を、他人との比較ではなく個人の行動の中で比較できている。
 - 目標が高すぎないか、達成するのに経験や資源は十分あるかをチェックしている。