

「発症リスクの高い方を、いかに発症させないか？」

これが効果的・効率的保健事業の最終ステップです。

今回と明年1月25日（水）の2回に渡り、**コーチング**と**認知行動科学**を用いた「伝えたい方に 伝えたいことを 伝えたいように 伝える」ワークショップセミナーを開催いたします。

このスキルは、行動変容支援の対象者（社員）ばかりでなく、事業所の決定権者、職場の同僚、家族にも使えるスキルです。

どうでしょう、「Yes」と言ってほしい方に「Yes」と言って頂けたら・・・。

このように行動してほしいと思う方に行動して頂けたら・・・。

今回の研修では、習慣は行動の連続によって得られ、その行動は最上位の意識によって決定され、最上位の意識は願望によって創造される・・・というように健康習慣の形成プロセスを各要素に分解し、それぞれの要素に最も効果的な方法は何かを体感して頂きます。

医療費解析の結果、どのような疾病がどの集団に発生しているか？を明確にし、健診データ解析から、それは誰で、次年度以降、発症する可能性の高い方は誰か？を明確にする。ここまでは医学という自然科学の分野です。しかし、その発症確率の高い方に健康行動を取って頂き、発症や重症化を予防するというプロセスは医学ではなく認知行動科学やコーチングという社会科学の分野なのです。

目の前の方を動かすのは「理屈」ではなく「感情」であり、「理動」ではなく「感動」なのです。

もし、今あなたが、「保健指導の成果がなかなか出ない・・・」とお悩みでしたら、2回のワークショップセミナーに参加し、あなたの行動変容支援のあり方を見直してみてもはいかがでしょうか？

病気になりたくてなっている方は一人もいません。にも拘わらず病人が絶えないのは、どうすれば病気にならずに済むのかを「知らない」か、「気づかない」かのどちらかだからです。予防医療に於いても同じです。**一生懸命やっているのに成果が得られない**のは行動の本質を「知らない」か、必ずしも効果的な行動を行っていないことに「気づいていない」かのどちらかです。人は自分の顔に付いた汚れを相手の指摘を通してしか気づかないのに似ています。イチローやタイガーウッズが彼らより下手なコーチのアドバイスに耳を傾けるのはなぜか？そこにも答えがありそうです。

効率的で効果的な保健事業の在り方を、これまでとは違った視点から学んでみたいと思いませんか？

多くの医療スタッフ・事務長・常務理事の方々の参加をお待ちしております。

株式会社ウェル・ビーイング

代表取締役 鈴木誠二 (Ph.D.・シニアコンサルタント)