

ニーズに合った 健康支援を 効果的に進める秘訣

健保連主催の3日間の研修会「保健師・看護師マーケティング」の2日間を使って、ジアン・ドゥーソップ氏による講習が行われた。実践的内容で、業務に役立つ「と参加者は話していた」と



熱意だけでは空回りする

職場での健康支援を効果的に行うには、対象者のニーズを把握し理解すること、さらにその活動を進めるスタッフのチームが元気であることが重要。そのためにはどうすればよいか、健康保険組合連合会は保健師・看護師を対象に研修会を開き、その技法をひもといた。

まずジアン氏は、「企業では、従業員に対して仕事を遂行するための能力開発、人材育成プログラムには莫大なコストをかけるが、その根幹資源である健康にはそれほどではない現状がある。その重要性を認めさせることも産業保健スタッフの重要な役割。しかし、熱意だけでは空回りしてしまう。プロは、サービスの質を落とさずに提供し続けられることが重要」と、産業保健に携わる職場内外のスタッフのチームづくり、チーム運営のシステムづくりの重要性を強調した。



ジアン氏が提示するよいチームのポイントはMPSがしっかりとできること。MPSとは、①ミッション…目標を明確にもつていて、個々のメンバーがそれをよく理解し、かつ自分の言葉で説明できる、②ブレインテーション…指示・報告の送受信が明瞭で、躊躇なくそれを確認できること。MPSとは、③スケジュール…共通の予定を把握していく時間を有効に使う、かつ自己研鑽の時間がもてる、

表1 WIHQ
(What I Have Questionnaire:持ち物調べ)の例

Q1. 経験と自己評価

- 現在所属しているチームで、今まで行ってきたこと、それによってわかったこと
- 現在所属チーム以外の社会活動で、今まで行ってきたこと、それによってわかったこと

Q2. 持ち物(自己資源)

- 仕事と関連したもので、私は以下のようなものを持っています。
①能力 ②資格 ③知識 ④弱点(問題点・悩み)
- 仕事以外のもので、私は以下のようなものを持っています。
①能力 ②資格 ③知識 ④弱点

Q3. 現在使用可能な持ち物(自己資源)

- 現在所属チームで、私が現時点でも実際使えるものは以下のとおりです。
①能力 ②資格 ③知識
- 現在所属チーム活動のために私が備えたいものは以下のとおりです。今のところ〇〇までには備えます。
①能力と予定 ②資格と予定 ③知識と予定

……など、4項目12問

ということである。
チームづくりにはまず、「今、自分がもっているものが何かを洗い出す作業」が重要だという。研修では「WIHQ」(持ち物調べ・表1)という質問紙を使って実際に参加者自身がその作業を行った。

この質問でチーム全員がいかに自分がチームはこんな才能をもっているのだと知つておくことが重要だからだ。ふだん見せていない能力が会社にとって重要な能力であることも多い。また、個々人にとっては、こういうことをしたい、こういうことを考へているという、自己アピールのチャンスもある」

また、チーム内の人間関係、現在抱えている問題などコミュニケーションを取る手を知り、ニーズを把握するきっかけとして、表2のHAQ(健康認識調査票)の活用をすすめる。ニーズを把握するために、対象者との話し合いのきっかけをつくるための質問票だ。

このHAQを用いているある企業では、産業医が判定した有所見率は80%だったのに、「一番最近の、または過去の健診結果で、何らかの異常を指摘されたか」の問い合わせに「はい」と答えた割合は20%と、従業員がいかに健診結果を覚えていないかがわかった。また、別の企業では、健康について専門家に相談したことがあるのは、健康に関心がある人が25%だった。この企業では産業医による全員面談を実施しているのだが、従業員は「その面談で相談したときは思

本当に理解しているか

ヨンの状況は、会議で出席者が話した頻度・時間、誰を見ながら話したりが反応したなどを記録してみるとよくわかる。そのほか、仕事の指示は、思いつきではなく「いつ、いつまでに、どこで、何を、どうやれを、誰が、誰に、なぜ、どうやって、評価基準」を示して指示・報告すれば無駄が減るなど、チーム運営の具体的な方法が数々あげられた。

表2 HAQ(Health Awareness Questionnaire : 健康認識調査票)

- 「はい」「いいえ」で答える7問
- あなたはご自分の現在の健康について何らかの関心を持っていますか。
 - あなたはご自分の将来の健康について何らかの関心を持っていますか。
 - あなたはご自分の健康について自信がありますか。
 - あなたはご自分の将来の健康について自信がありますか。
 - 一番最近の健康診断の結果において、何らかの身体の「異常」を指摘されましたか。
 - 過去の健康診断の結果において、何らかの身体の「異常」を指摘されたことがありますか。
 - あなたはこれまでにご自分の健康について、専門家に相談したことがありますか。

と答えた割合は20%と、従業員がいかに健診結果を覚えていないかがわかった。また、別の企業では、健康について専門家に相談したことがあるのは、健康に関心がある人が25%だった。この企業では産業医による全員面談を実施しているのだが、従業員は「その面談で相談したときは思



つていない」という現状が浮き彫りになつたのだ。つまり、産業保健スタッフを「治療の専門家」として認識しており、「健康の専門家」としては認識していないのである。産業医は、「こんな状況も知らない今まで何をしてきたんだろう」とショックを受けたそうだ。

「医療専門職は、『健康が必要である』ことを先に言いすぎてしまつていませんか? 産業保健スタッフ、チームの役割は、顧客を理解し、顧客に合うサービスを選び、開発し、改良し、効果的に伝えるということなのです。相手がどんな時間の使い方をしているのかも知らずに、「なぜ健康が必要か?」『どうすればよいのか?』を言って、それを『時間を見つけやつて』と言つても聞いてもらえないのは当たり前。どうしたら時間もとれるか、効率よくできるかまで考えてほしいと思います」



プレゼンテーションの講義では、例文からキーワードを拾い、自分の言葉で文章を要約し、声に出して発表する練習を実施。聞き取りやすいという30秒で150字を目安に行つたが、慣れてきたり声を大きくするとずれてしまうことを実感