

このセミナーは、 わたしの中で 何かを変えました。

「実践健康経営指導士」という新しい資格

合格者に想いを伺う

若林明彦さん・野口直美さん

セミナーを受講された感想と意識について聞かせてください。

野口 予防医療という言葉聞いたとき、ここから何かを学べるような不思議な魅力を感じました。特にカウンセリングの講座は勉強になりましたね。

今までは身につけた知識を、どうお伝えしようかという一方的な思いが強かったのですが、クライアントさんに寄り添うカウンセリングの技法を学び、これからの可能性にワクワクしています。

若林 東洋医学には「いいお医者さ

んは病気になる前に治療をし、病気にならないようにする」という考えがあるのですが、現実には病気になるっていただかないと、商売にはならないというのがあって20年間、ジレンマを抱えていました。

そんな中、この資格制度を聞き、「地に足をつけたところで予防医療を実践できる」と思いました。

白井 予防医療は今までにない未知の世界だから、カウンセリング技術は相手との信頼関係の構築や、健康への意識の変化に、とても重要なんですね。



野口さんはセミナーで学ばれたことを、実際の仕事でさっそく生かしていると聞いていますが。

野口 予防医療診断士としてのスキルやDTCセルフチェックによる定期的な診断などを活用して病氣治しにとらわれず、健康な方に「健康寿命を伸ばす」という視点でアプローチができるようになったことが大きな変化だと思います。

昔はSODを飲んでいただけ、今は飲んでいないという方が、再び飲んでいただけるようになったのはうれしいですね。

白井 さきほど若林さんが言われたことはアオバでも同じで、今まではさきに病氣ありきのところでビジネスをさせていたでいたました。金城先生の基本なんです。「これから

はいかに病氣にならない身体をつくるか」、そこを見つめていかないといけない。東洋医学の考えを基盤にこれから指導士として実践される若林さんはどうですか？

セミナーは予想以上の内容で、人口や社会保障費のことも学んだ。

若林 病氣をなおす場合は、こちらが「こうしてください、ああしてください」と権威をもって話をするので、受入れてもらいやすい。ところがそれがなかなか抜け切らなくて、そのまま予防医療の話をしてしまっていると、相手の意識はなかなか変わらないですね。

それで相手の方にどうしたらいいのか、その答えを探してもらおうような話の進め方をすると変化につながる。これは今までと正反対のアプローチですから、戸惑いも感じています。

白井 金城先生が言っている認知行動療法とは、「自分が決心して前向きに取り組んでいくことで、自分を変える」ということなんですけど、町田先生のカウンセリングも含めて



トータルでやることで、間違いなく意識が変わり、健康であり続ける。

セミナーの根幹はそこにあるんだけど、資格を取得された兩人から、今考えていることを伺えますか？

若林 今日、肥満の方が食事についてアドバイスを求めてきました。「一口に30回ほどそしゃくするといいですよ」と言いながら、どうも違うな、と思う自分がもう一方にいるわけです。肥満の方にあとから伺えば、「そんなアドバイスは今まで何度も聞かされてきたが、実際にはなかなかできない」と言うわけです。

自分たちシニア世代が自分の身体をメンテナンスしてゆくこと。

そこで野口さんにバトンタッチをしてもらいました。彼女はひたすら相



手の方の話を聞くだけなんです。アドバイスは一切しませんでした。そうすると肥満の方ご本人が、自ら解決法を見つけ出す、という具合に私とは大きな違いが生まれました。

白井 どんな聞き出し方をされたの？

野口 肥満の方が「痩せるにはどうしたらいいんでしょうね？」と聞くたびに私も「どうしたらいいんでしょうね」とただただ、オウム返しをしただけなんです。

ご本人が「肥満の人間は会う人会う人に痩せるためのアドバイスをイヤっと言うほど聞かされてきて、あれもこれもわかってはいるけど、それが実行できないんです」と発言されていたのですが、その悲痛な叫び声を「そうだったのか」と私の身体が感じたのですね。

だから私は実行したくてもできない彼に本当に「どうしたらいいんでしょうね？」と心底言えたのかな。

若林 僕は「痩せるにはどうしたらいいんでしょうね？」と聞かれて、「どうしたらいいんでしょうね？」

と返す自信がないのです。

今まで学んできたことは、質問されたら「答える」というやり方でしたし、男社会で競争しあってやってきた人間にとって厳しいというか、勇気がいらしますね。

頭と身体を目いっぱい使って、年を重ねていきたい。

白井 野口さんの体験は心と心が寄り添うことで起きたことだと思いません。意識の共有化は「同じ問題を二人で一緒に持ち合うこと」なんだけスキルは、そこにすぐく生きてくるよね。さらに金城先生のD・セルフチェックは健康への意識を変え、行

動した身体の結果を1ヶ月、3ヶ月、3年先まで数値で見える化したことが大きい。

若林 「自分を中心に物事を見るのか」「相手の方を中心に物事を見るのか」。この違いを相手の変化をとおして発見したことが大きな成果でした。こういう違いがリトマス試験紙のようにセミナーでは現れてくるのが面白いですね。

野口 予想した以上にセミナーから学ぶことが多かったですね。還暦を過ぎて世界環境や政治のことを学びましたし、健康経営の提案では夫が会社を紹介してくれ、夫婦の関わりが増えました。



お二人とも第一回目の卒業生だけど、続く受講生たちが君たちをお手本にできるよう、頑張っしてほしい。

※町田明生晴／カウンセリングでは企業から個人まで様々なクライアントに関わり、評価を得ています。日本免疫研究会の理事であり、主催するセミナーの人気講師です。

白井 それは素晴らしいことですね。若林さんは東洋医学の知識があるから、企業に行っても立派にプレゼンができますよね。

意識について学んでいるから、「継続は力なり」に必ず結びつくよ。

若林 そうならいいんですけど、今、健康経営の市場には色々な企業が参画していると思いますが、日本免疫研究会はD・セルフチェックやカウンセリング、そしてSODや腕振り体操と具体的なものがありますが、他はどうなんですか？

白井 社内食堂のメニューをオーガニックなものに変えたり、分煙室を設けたり、万歩計を配り、歩く事を奨励するくらいで、我々のような具体的なものはない。そういう意味では一歩も二歩も市場ではリードをしていると自負しています。それと冒頭で二人から意識のことを伺いましたが、実践健康経営指導士は、この意識について学んでいるから、「継続は力なり」に必ず結びつきます。おおいに楽しみにしています。インタビュ／白井常雄