

ヘルスプロモーションの展開に向けた人材育成—京都府歯科医師会におけるファシリテーター養成の試み—

○赤井綾美¹⁾, 文元基宝¹⁾, 津田 真¹⁾, 井下英二²⁾

¹⁾関西ウェルビーイングクラブ, ²⁾滋賀県大津健康福祉センター

(索引用語:ヘルスプロモーション, ファシリテーター, 歯科医師会)

口腔衛生会誌 56 (4), 2006

目的:

関西ウェルビーイングクラブは、京都府歯科医師会より、ヘルスプロモーションの展開に向けた人材育成の一環として、「ファシリテーター養成講習会(以下:ファシリ養成)」の実施について依頼を受け、プログラムを開発した。「ファシリ養成」受講者は、その実践として「地域歯科保健担当者一日研修会(以下:一日研修会)」において、グループワークのファシリテーターを務めた。

今回、「ファシリ養成」受講から「一日研修会」実践のプロセスにおいて、受講者の自己効力感・意識の変容について、若干の知見を得たので報告する。

方法:

1. 対象者

京都府歯科医師会公衆衛生担当理事・部員および京都市行政歯科衛生士を対象とした。

2. 学習者のニーズ評価

行動科学理論を応用して、学習者のニーズ評価および対応課題について検討を行った。学習者は、「一日研修会」の実践が決まっており、強行ではあるが、ステージモデルにおける無関心期～行動期へのアプローチまで必要と判断した。行動のマイナス面として、目的や目標が共有できていない、役割が不明確であるなどが挙げられた。

3. 「ファシリ養成」における目的の設定

講習会は、受講者が「一日研修会」の目的・目標を共有すること、ファシリテーターとしての役割を理解し、グループワークを円滑に進めるためのスキルアップを図ることを目的とした。

4. プログラムの企画・実施

プログラムは、アイスブレイクという手法を取り入れ、学習の場づくりに充分配慮しながら、体験学習により実践的な問題解決能力の向上を期待し、4時間のタイムスケジュールにて実施した。また、「一日研修会」で期待される役割・行動について、社会認知理論を応用して、結果期待を明確にし、効力予期を修正する情報源を提供することで自己効力感の向上を期待した。

5. 自己効力感・意識に関する評価

「ファシリ養成」の前後および「一日研修会」後にアンケートを行った。また「一日研修会」後、ファシリテーター実践での障壁および期待するサポートについての情報の共有を行

い、事後サポートとした。事後サポート後、再度アンケートを行った。

結果:

1. 「ファシリ養成」プログラム評価

「ファシリ養成」前の自己効力感(10点満点)は、平均3.8であった。その理由として、「内容が理解できない」、「主旨、イメージがわからない」など、マイナス面の理由が多かった。

しかし、受講後では、自己効力感は平均5.7に向上した。「一日研修会」の目的や目標の共有と体験学習の楽しさを実感し、多くの学びや気づきが得られた。反面、内容を理解した分、「具体的な不安が強くなった」との声も聞かれた。

2. 「一日研修会」実施後の評価

「一日研修会」後の自己効力感は、平均4.5と低下した。その理由について、「一度体験し自信になった」といったプラスの反面、「積極的な人、消極的な人、それぞれの対応が難しい」などスキルについてのマイナス面が強調された。

しかし、ファシリテーター実践での気づきについては、「みんなが活発に発言し熱気を感じた」などグループダイナミクスを実感した声が多く、研修会の成功感が得られた。

3. 事後サポート後の評価

事後サポート後の自己効力感は平均5.6で、継続したサポートにより、効力感は上昇した。実践について「頭では理解できるが行動に移すのが難しい」、「まだまだ経験不足」など、一見マイナスではあるが、具体的な課題が明確化した。

考察:

ほとんどの受講者は、「ファシリ養成」受講の意味や目的が理解できない無関心期からの出発であった。しかし、体験学習を通して自由な発想に基づいた自由な発言から、多くの学びや気づきを引き出すことができた。その要因として、場づくりの手法であるアイスブレイクが効果的に働いたと考える。

一方、「一日研修会」後の効力感低下は到達目標が早急で高すぎたこと、具体的な実践スキルの課題が明確になった結果と推察された。しかし継続的な学習ニーズの評価から、適切な事後サポートを提供できたと考える。

今後さらに、住民参加を進めていく上での継続したサポート体制について検討していきたい。