

健康運動実践指導士の資格試験対策スライド

第5章 運動指導の心理学的 基礎 完全攻略ガイド

2026年試験対策特別委員会

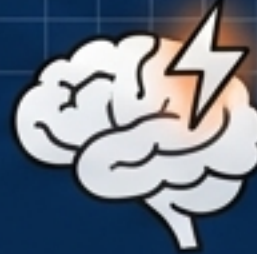
学習目標（全体像）

1



社会・心理・環境的要因

2



心理社会的効果と要因

3



行動変容理論・モデル

4



ソーシャル
マーケティング

5



指導のミスマッチと
解決法

6



動機づけ面接（MI）
とカウンセリング

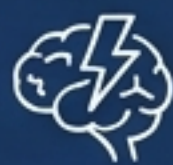
1. 運動実践にかかわる3つの要因

社会的要因 (Social)



- 家族・友人・指導者からのサポート。
- キーワード：「**モデリング**」（他者の運動観察観察が間接的なトリガーになる）

心理的要因 (Psychological)



- **セルフエフィカシー（自己効力感）が最強の決定因。**
- 悪天候などのバリアを克服できるという見込み感。

環境的要因 (Environmental)



- 科学技術の進歩による身体活動機会の減少。
- 運動施設へのアクセスの利便性や周辺の安全性が習慣を左右する。

セルフエフィカシー（自己効力感）を高める4つの情報源

1. 成功体験

(Mastery Experiences)

小さな成功を積み重ね、自らの達成感を得ること。

2. 代理的経験

(Vicarious Experiences)

自分と似た他者の成功を観察すること（モデリング）。

バンデュラ
(Bandura):
運動を妨げる
要因を克服する
見込み感

3. 言語的説得

(Verbal Persuasion)

指導者や周囲からの励ましや、説得的なサポート。

4. 生理・情動的喚起

(Physiological/Affective States)

運動に伴う心地よい疲労感や気分の高揚を体感すること。

2. 心理社会的効果と「認知的方略」

身体活動の実施は、不安や抑うつを低減させ、認知機能にも良い効果をもたらす。



評価ツール：
運動場面固有の感情尺度

連合的方略 (Associative)

- 注意の対象：身体内部の感覚（汗、筋肉、疲労など）。
- 特徴：主観的努力度（きつさ）が増すことがある。

分離的方略 (Dissociative)

- 注意の対象：外部環境（景色、音楽、一緒にいる友人など）。
- 効果：運動後の感情が好ましくなる。

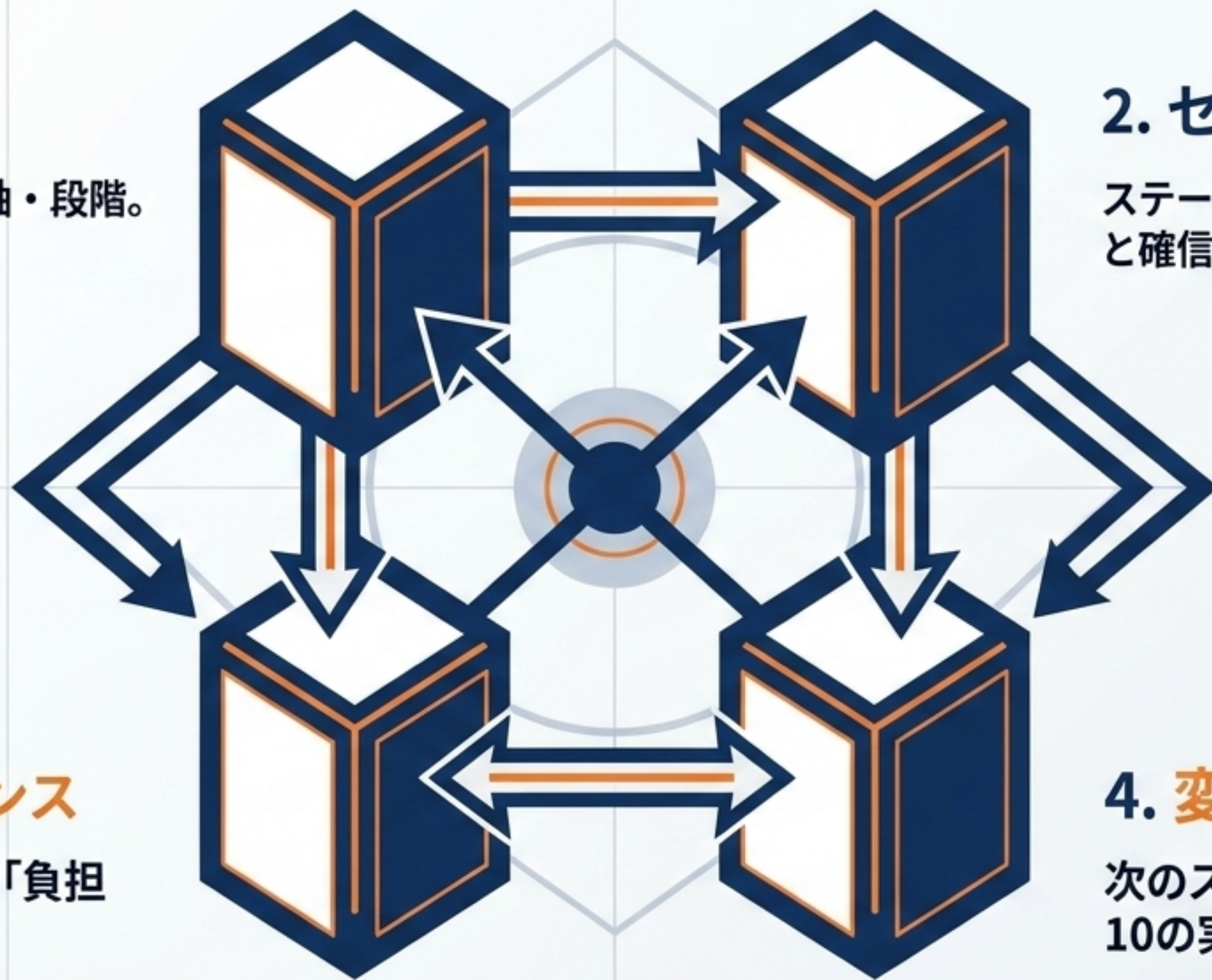
3. トランスセオレティカル・モデル (TTM) の全体像

1. 変容ステージ

行動変容の核となる時間軸・段階。

2. セルフエフィカシー

ステージを前に進めるための自信と確信。



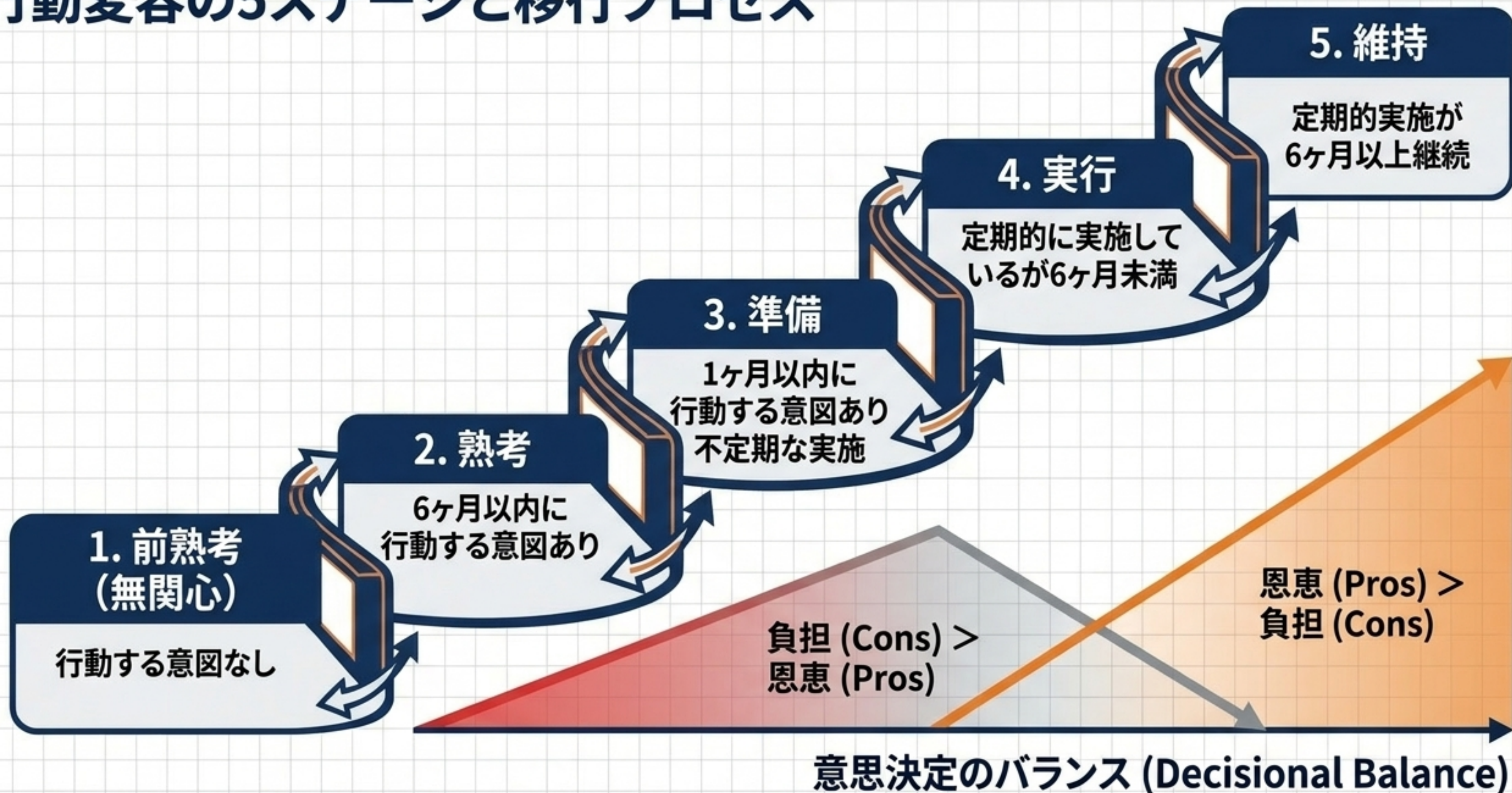
3. 意思決定のバランス

行動の「恩恵 (Pros)」と「負担 (Cons)」の比較天秤。

4. 変容プロセス

次のステージへ移行するための10の実践的方略。

行動変容の5ステージと移行プロセス



HAPAモデル (Health Action Process Approach)

動機づけの局面 (Motivational Phase)

リスク知覚、結果予期、自己効力感
によって「意図」が形成される。

意志の局面 (Volitional Phase)

行動計画の策定と、それを実行する
ための意志的な自己効力感が必要。



**意図-行動間のギャップ
(Intention-Behavior Gap)**

「意図」だけでは行動は生起しない。

4. 参加者募集のポイント：ソーシャルマーケティング

Step 1

発想の転換 (Mindset Shift)

「これがあなたに最適です」と押し付けるのではなく、「対象者が自分にとって最適だと考えているものは何か？」を探る。



Step 2

市場の細分化 (Segmentation)

対象者のニーズ、欲求、価値観、考え方に基づいて、似た者同士をグループ分けする。



Step 3

アプローチの最適化 (Tailored Approach)

細分化されたグループの特徴に合わせて、プログラム内容やメッセージの提供方法を一致させる。

5. 指導と受講の3つの「ミスマッチ」と解決法

1. 運動内容のミスマッチ

初心者に高強度・高難度の運動を課してしまう。

→ 解決法: 初心者には低強度から。まずは「継続」を最優先の目標にする。

2. 準備性のミスマッチ

関心度や運動習慣の異なる参加者に、全く同じアプローチをしてしまう。

→ 解決法: 対象者の準備性に合わせて指導法を個別化（テイラリング）する。

3. 効率と効果のミスマッチ

個別指導（効果高/普及低）と
集団指導（効果低/普及高）のジレンマ。

→ 解決法: 両者の利点を生かす。準備性に基づき、全体を小・中規模の集団に分けて指導する折衷案をとる。

6. 個別指導における動機づけ面接 (MI)

Miller & Rollnickの定義：患者の中にある「**アンビバレンス (両面感情)**」を探り、解消することで**動機づけ**を高める患者中心の指導法。**理詰めの説得や指示はNG。**

重要性
(Importance)



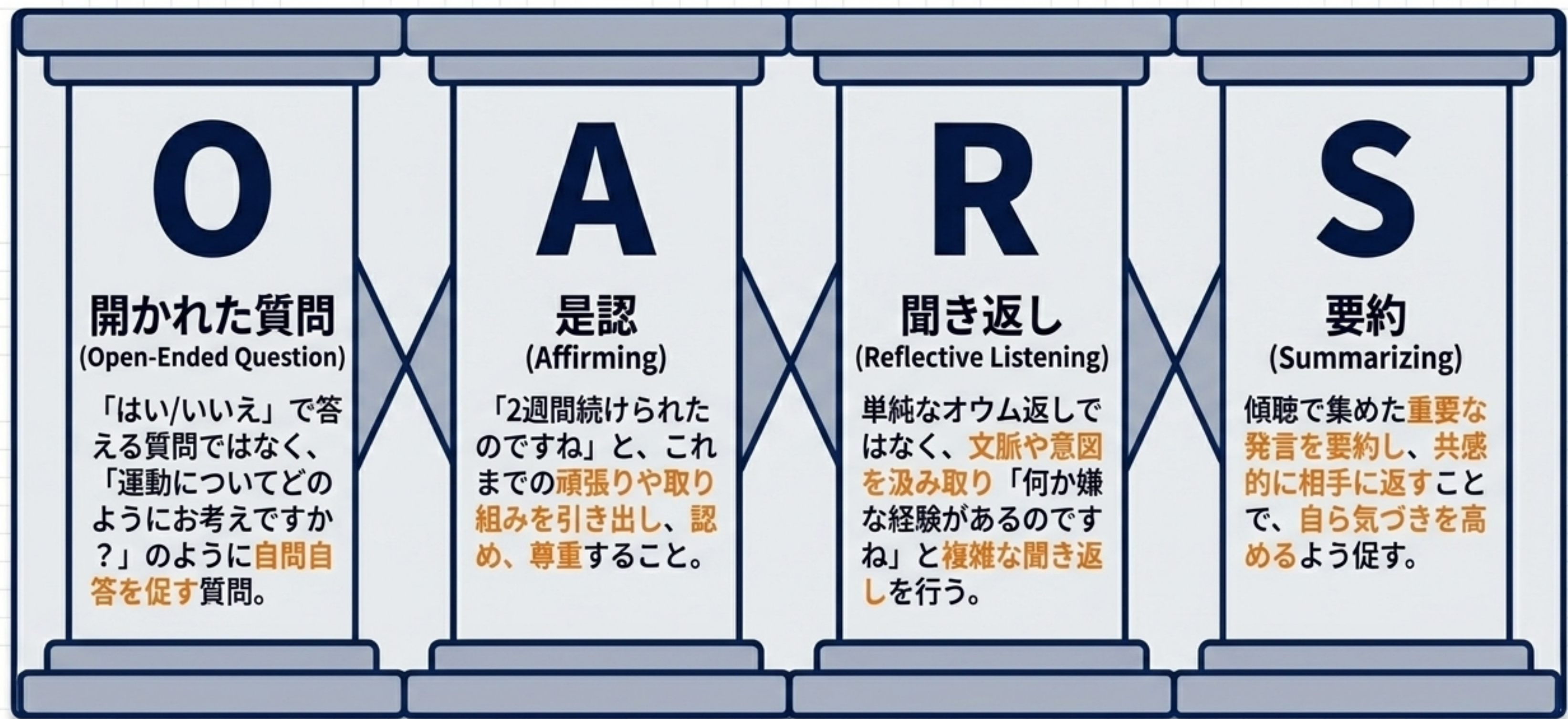
「今から行動を変えることの**メリットとデメリット**は何ですか？」

自信
(Confidence)



「これまで最も上手くいった経験は何ですか？」 (**過去の成功例**から自信を構築)

動機づけ面接の基本戦略「OARS」



チェンジトークを見逃さない：DARN と CATS

チェンジトーク：行動変容に向かう際に発する好ましい言葉の兆候。

準備段階 (Preparatory Phase) - DARN	実行段階 (Mobilizing Phase) - CATS
D: Desire (欲望) → 「楽しい運動ならしてみたい」	C: Commitment (宣言) → 「今週から始めます」
A: Ability (能力) → 「それくらいならできそう」	A: Activation (活性化) → 「シューズを買いました」
R: Reason (理由) → 「太ってきちゃって…」	TS: Taking steps (段階を踏む) → 「少し散歩しはじめました」
N: Need (必要性) → 「痩せるためにやらなきゃ」	

試験直前！最重要ポイント10選

- 1 心理的要因の最強決定因は**セルフエフィカシー**。
- 2 セルフエフィカシーの4情報源（成功体験、代理的経験、言語的説得、生理的喚起）。
- 3 運動後の感情改善には**分離的方略**（外部への注意力）が有効。
- 4 TTMは変容ステージ、自己効力感、意思決定バランス、変容プロセスで構成。
- 5 TTMの移行は直線的ではなく**らせん状**。
- 6 HAPAモデルの核心は**意図-行動間のギャップ**。
- 7 ソーシャルマーケティングはニーズに基づく**細分化（セグメント化）**が鍵。
- 8 準備性のミスマッチ解消には**個別化（テイラリング）**が必要。
- 9 動機づけ面接（MI）の目的は**アンビバレンス（両面感情）**の解消。
- 10 MIの基本戦略は**OARS**、変化の兆しは**チェンジトーク（DARN/CATS）**。

最終確認！実戦力チェック（一問一答）

Q: 運動の決定因で最も強力なものは？



A: セルフエフィカシー

Q: 他者の成功を見て自信をつける情報源は？



A: 代理的経験

Q: 景色などに注意を向ける認知的方略は？



A: 分離的方略

Q: TTMで6ヶ月以上継続しているステージは？



A: 維持ステージ

Q: HAPAモデルが説明する「意図」と「実行」の間の壁は？ A: 意図-行動間のギャップ

Q: 対象者のニーズに合わせて市場を分ける手法は？



A: セグメント化（細分化）

Q: 対象者の準備性に合わせて指導法を変えることは？



A: テイラリング（個別化）

Q: 動機づけ面接で解消を目指す「迷い」の感情は？



A: アンビバレンス（両面感情）

Q: OARSの「O」は何の略？



A: 開かれた質問 (Open-Ended Question)

Q: チェンジトークの実行段階を示す頭文字は？



A: CATS