

ダイエット成功に必要な

一割の努力を引き出す方法

Profile 鶴田 学

(株)クレイン代表取締役。品川区でパーソナルトレーニングジム・ラクエルを主催。NSCA-CSCS他。アスリート指導、リハビリ、健康教室等をバックグラウンドに持ち、居心地と専門性の提供をコンセプトに活動中。



VOL.5 受信者としてのコミュニケーション術

皆さま、こんにちは。

今回はダイエット指導におけるコミュニケーションについてお伝えして参ります。

ダイエット指導とは、やせたいけれどカロリー収支をマイナスにできない個々の悩みを解決していくことです。

悩みの原因は、純粋に正しい栄養・運動指導を必要としている場合もあれば、過去のダイエットで苦しい経験をした、日々のストレスを持て余している、継続力のない自分に自信を無くしているなど様々です。

最近はフィットネス業界でも「傾聴」という言葉を耳にするようになりましたが、悩みを解決する第一歩は、問題の核心を明らかにするために相手の話に耳を傾けることです。

ある著名なインタビュアーの方は、お仕事の際に「相手に9割話してもらうことを意識している」と仰っています。その結果、対談が終わると「〇〇さんは話がお上手ですね」と言ってもらえるそうです。

1割しか話していないのに「話が上手」な

なんて不思議ですが、きっとそのお相手にとって「心地よく話ことができました」という意味合いなのかもしれません。

トレーナーも同じように、クライアントが心地よく何でも話すことができ、話が深く掘り下げていくような役割を担うことで、成果の土台となる質の高い情報を集めることができます。

これまでコラムに登場して頂いたダイエット成功者の方々も、始めから悩みを的確に伝えて下さったわけではありません。日常の出来事・考え方の傾向・家族構成・好き嫌いなどレッスン中の様々なコミュニケーションを通じて、お互いが現状の課題についての理解を深めた結果、栄養学や生理学、モチベーション法、習慣化などの手法を個々に適した形で提供できるようになりました。

先述のインタビュアーの方も仰っていましたが、対人の仕事において成果の根本にあるのは、「こちらが相手にどれだけ興味を持ち尊重できるか」です。

トレーナーは運動・栄養指導の発信者としてだけでなく、クライアントを深く理解する受信者としてのスキルを如何に磨けるか、という点も重要な職責と言えます。

悩みの本質はクライアントが、解決法の本質はトレーナーが握っています。強い信頼関係によって両者ががっちりタッグを組むことができれば、どんな問題でも怖いもの無しです！



ダイエット指導に関するお悩み、記事についてのご質問をお寄せください。
お名前、トレーナー歴、所属、具体的事例をご記入の上以下にお送りください。
tsuruta@raquel-gym.com (鶴田宛)