

コミュニケーション・スキルを高めるための バイブルとして

[評者] 川口 貞親 九州大学医学部保健学科講師・精神看護学

プレゼンテーション・マインド 「相手の聞きたいこと」を話せ!

大島 武 著

A5 判, 256 ページ

定価 1365 円 (本体 1300 円 + 税 5 %)

マキノ出版 TEL. 03-3815-2981



■相手に伝える情報を「プレゼント」ととらえる

「プレゼンテーション」。これに類するものとして、医療現場でよく使われるのは「コミュニケーション」という言葉である。著者はタイトルにもある「プレゼンテーション・マインド」という言葉に込められている意味を「コミュニケーションを通じて、相手にプレゼントをあげよう」と解釈したうえで持論を展開している。「プレゼンテーションは、まず聞き手の利益のために行なわれるべきである。聞き手の利益になる“情報というプレゼント”を与える。その結果として、それを与えた話し手にも利益が返ってくる」という考えに基づいている。すなわち、「相手のことを考えたパフォーマンス(自己表現)をすることによって、自分自身が得をする」ということである。その考え方は、プレゼンテーションを「ビジネス上の宣伝計画の提案」といった狭い概念にとらわれず、日常のコミュニケーションにも十分応用できるものである。自己表現能力を高めるにはどうしたらよいのか、まさにコミュニケーション・スキルを高めるためのノウハウが集約されている。

とかく医療現場では情報が一方通行になりがちである。インフォームド・コンセントの重要性が叫ばれ、その言葉が一般的な用語として定着するに至ったのがその典型例である。看護教育の現場にも似たところがある。授業のなかで「患者の立場に立って」と言いながら、学生の立場に立てない教員や、「患者のニーズをうまく把握しなければならぬ」と説明しておきながら、学生のニ

ズをなかなか把握できない教員は驚くほど多い。教員からの単なる一方通行的な価値観の押し付けになってしまうのはやはり問題である。そこには、相手に伝える情報を「プレゼント」ととらえる発想は残念ながら微塵もない。私たち医療者、教育者は、情報を伝える相手に対して「御為倒し」を口にするようなことがあっては決してならない。当たり前のこととはいえ、改めて肝に銘じておきたい。

■コミュニケーション・スキルを振り返る絶好の機会

著者は2003年に「ベスト・エデュケーター・オブ・ザ・イヤー最優秀賞(全国大学実務教育協会)」を受賞している。わかりやすくいうと、「大学教員の教え方コンテスト優勝」といった感じであろうか。本書では著者自身の試行錯誤しながらの実体験が交えてあり、どれも「なるほど!」と肯けるものばかりである。さらに教育場面に限定されることなく、ビジネス場面での用例がいくつも載せられていて、それが筆者にとっては絶妙な新鮮さを醸し出しているように感じられる。その内容は医療者、教育者にも十分通じるものであることは言うまでもない。

本書には20項目からなる「プレゼンテーション・マインド チェックリスト」が収載されている。ぜひお試しいただきたい。その採点結果に思わず目を背けたくなるのは、きっと筆者だけではないはずである。本書を通じて、自分たちの普段のコミュニケーション・スキルを振り返る絶好の機会になることは間違いない。