

書評

今日から使う
看護現場の
基本交渉術

- 著 北浦暁子／渡辺徹
- 定価 本体 1800 円＋税
- 医学書院

評者

東京医科歯科大学医学部附属病院 看護部長
川崎つま子

看護管理者の成長を引き出す
「交渉術」

交渉に対する苦手意識

私はこれまで、看護管理者として実に多くの交渉の場面を体験してきました。交渉がうまくいき、自分の進めたい方向にいったときには気持ちも高揚しますが、失敗に終わったときには落胆し、やりきれない気持ちになり、時には相手の理解のなさや環境のせいにしてしまいます。私の場合は、交渉を数多く体験する中から、少しずつ「交渉術」を学んできましたが、本書のような交渉について分かりやすく解説してある書物があったら、もっと楽しく交渉に臨めたのではないかと思います。

看護管理者が日々体験する交渉は、職位や置かれている立場によっても違いますが、その仕事の大半が交渉であると言っても過言ではありません。

しかし看護管理者の中には、交渉に対して苦手意識を持っている人も多くいます。特に他職種や権威のある人との交渉は、初めから避けたい気持ちが働いています。例えば、「それは看護部長から言ってください」「先生方には、院長から言っていただかないと困ります」など、困難が予測される交渉についてはできるだけ避けたい気持ちが働いているのが分かります。逆に弱い立場の人との交渉は、一方的に推し進めてしまい、後にコンフリクトの原因になることもあります。

技術としての「交渉」

本書は「交渉術」について分かりやすく解説しており、ここから交渉の基本を学ぶことで、交渉に対して苦手意識を持っている看護管理者にとって複雑に見える交渉場面がクリアになり、自分自身の交渉の癖をも知ることができます。逆

に、交渉に対して自信を持っている方も、ご自身の交渉スタイルを振り返り、さらによりよい交渉となるように成長してもらえと考えます。

本書は3部から構成されており、第1部は実際の交渉のプロセスを理解するための基本的な仕組みについて解説しています。第2部では実際の交渉に欠かせない実践ポイントが書かれています。そして第3部では交渉本番での心得について、実際の交渉の場でどのように行動すればよいのかを分かりやすく解説しています。

私はできるだけ看護管理者の皆様には、書物の力を借りながら数多くの交渉を経験していただき、ご自身のビジョンの実現に向かって一歩ずつ進んでいって欲しいと願っています。

「交渉術」と共に成長する

管理者の業務の中でとても大きな要素を占める交渉について、技術として整理された本はこれまでなかったと思います。看護管理者が「交渉術」を身に付けることによって、交渉相手と互いにWin-Winの関係を築き、組織の発展につながることを期待しています。

看護師が専門性を発揮してチーム医療の中で活躍するためにも、自分の考えを主張し他者に理解してもらうことは重要です。また、交渉を受ける側の場合においても、相手の立場を尊重して、冷静に対応できるよう交渉力を高めてほしいと思います。

看護管理者の皆様が、積極的に交渉の場に臨み、交渉を通じて管理者として成長してほしいと願っています。