

講演「コミュニケーション力をさらに磨くコツ！ ～自分が変わると相手も変わる～」

講師：オフィスクレセール代表
管理栄養士 松岡 幸代氏

社会的なニーズはあるが効果を出せる栄養士はどのくらいいるのか、がとても問われている。栄養士は人と関わる仕事でありコミュニケーションが不可欠な職種である。コミュニケーション技術の中でも「コーチング」は相手に教える、ではなく「引き出す」ことに重きを置く。①傾聴②承認③質問のスキルを活用し、相手の存在や変化をいち早く気づいて伝えること、相手に関心を持つことが大切である。栄養指導の場において、素直に聞くだけの方は意外と変わってもらえないことが多い。抵抗のサインに対し更に支援者が「でも」と返すのではなく、まずは承認すること。承認も「結果」「事実」「気持ち」を伝える3つのパターンがあり、空気を読み相

手によってどの承認が響くのかを試してみる。何かを知りたくて足を運んできていることには違いない。「なぜ自分が変わらなければならないのか」重要性を理解し他人事ではなく「自分事化」してもらおう。栄養士は同じ目線、相談者と同じ絵を見るようにして寄り添い、何気ない会話等を通して相手に安心感を与え話しやすい雰囲気を作る工夫が大切である。信頼のおける相談相手がいることで自己効力感が高まりやすい。やる気が湧くと行動変容の準備も整った状態となる。すなわち「心が動けば身体も動く」ということである。

(文責 福祉 河野容子)

「スキルアップ研修会」に参加して

医療部会 木村 結衣

栄養士会についての講演では、栄養士会の組織体制や事業内容についての説明があり、栄養士会がどういった組織でどのような目的があって様々な取り組みを行っているかを理解することができ、管理栄養士として成長し活躍し続けるために積極的に参加をしていきたいと思いました。

コミュニケーション力についての講演では、普段からコミュニケーションをとっているが改めて得た知識もあり、さらに技術の向上を図っていく必要があると思いました。印象的だったことは「コーチング」と「承認の多様性」です。コーチングとは相手が持っている能力や強み、個性を引き出し、目標実現や問題解決をするために自発的行動を促すコミュニケーション技術のことです。意識して実践したことがあまりなかったが、非常に重要だと思いました。承認のタイプには、結果を伝える承認、事実を伝える承認、気持ちを伝える承認があり、人によって心に響く承認が違い、職種や環境などによっても感じ方が違うということが面白かったです。

最後のフリートークでは、参加者各自の職場での悩み等を共有し話し合いました。いろんな現場で働いている人たちがいて、同じように考える人がいることを感じたり解決につながる経験談を聞けたりと、とてもよかったです。

