



ティダ通信

～第8号～
2015年8月号

〒901-0244 豊見城市宜保324-10 TEL:098-850-7724

この通信は、私たちと何かしらご縁のあった方に、差し上げております。

◆スーパー看護師



先日、知人の入院先での事、同部屋に入院してきた65歳くらいのおじさん…(おじさんの私が言うのもなんですが…)ベッドの上でなにか落ち着かない様子。約1時間が経ったころ、今後の検査や入院について説明に来た看護師とのやりとりに感動しました。今回はその事を書きます。最初、看護師の説明にも上の空で、「俺は元気だから早く退院するよ…。」とか、「どこも痛くないから早く検査して…。」とか、ぶっきらぼうに自分の主張の繰り返し。看護師の質問になかなか心を開かず、看護師の「どこか痛いところはないですか?。」に**ない!**「ごはんはちゃんと食べられていますか?。」に**うん!**一言一言が面倒くさそうな返答。しかし、看護師は諦めずというか、そんな事当たり前のように、さらに丁寧に根気強く、ある時は同調しながら同じ質問を繰り返していくうちに患者さんの態度に変化が出てきたんです。「本当は少し痛いけど苦しくは無いよ…、食事は少し減ったけど食欲はあるよ…。」と自分の現状を話しはじめました。さらに、「俺は〇〇病院からここに移されてきたんだけど、肺ガンが見つかって脳にも少し転移しているみたい。俺が知りたいのは、今どこまでガンが進んでいて、これからどんな治療をやるのか、手術もするのか…。」等逆に質問をし始めました。その声、態度、口調には、最初のぶっきらぼうさは感じられず、逆にガンに対する不安・恐怖を看護師にわかって欲しい、すがりたい、聞いてほしいという気持ちさえ感じました。その患者さんの変化を薄いカーテン越しに聞いていた私は、この看護師さんすごい!と感動しました。恐らく患者さんが変化したのは、看護師の、貴方の事を知りたい、そして一緒に考え、一緒に病気に向かっていきましょう…という思いが伝わり、患者さんが、自分の口から自分の言葉で現状を話す事で、本当は知りたくない現実を理解し、ガンを受け入れたのだと思います。実はこの看護師さんの姿勢は、私たち営業にも共通しています。私たちのお客様は初めてお会いする時、心を閉ざし本音を話してもらえません。それを変えるには、お客様の事を知りたい、知って悩みを解決する方法や希望を叶える方策を一緒に考えたい…という気持ちをどれだけお伝えできるかだと思います。気持ちだけでは伝わらず、技術だけでも伝わらない。気持ちと技術が伴ってはじめてその域に到達できるのだと思います。

退室する時に「〇〇さん、私がサポートしますから一緒に頑張りましょうね。」とかけた看護師の声と、「お願いねー。」と返した〇〇さんの声は今も頭に残っています。

◆**発行者コラム** 私は、30歳でこの世界に入り、宅地建物取引主任者・ファイナンシャルプランナー・不動産コンサルティングマスター・賃貸不動産経営管理士等の資格を取得してきました。その殆んどを30代で取得しましたが、なんであんなに頑張ったのかな～と振り返ると、あの頃はお客様が質問される事に対し「わかりません…」は言いたくない…というチョツとしたプライドと、「営業マンは資格でお客様に判断されるよ。」とある先輩にアドバイスをいただいたからだったな～って思います。今は、わからない事はわからない…と何のプライドもない返事をしていますが(笑) 資格＝現状に満足しない…という自己の成長と、勉強し続ける…という謙虚な姿勢だと今は思います。恐らくその姿勢が、お客様に伝わるのではないかと思います。そんな私、投資不動産取引士という資格に挑戦しようと決めました。試験は今月… 来月結果をご報告させていただきます。まだ13ページしか進んでいませんが…(汗)

発 名前:波平忠敏(なみひらただとし)
行 生まれた日:昭和39年9月23日
者 血液型:O型

好きな食べ物:カツカレー
好きな歴史上の人物:土方歳三
マイブーム:最近本に飢えています。