特集1
主任に
一番必要なのは
「調整力」だ！

調整には絶対に欠かせない！ 周囲への根回し力を身につける

テキックス株式会社
なごーる訪問看護ステーション 管理者
一般社団法人看護職キャリア開発協会
代表理事 **勝眞久美子**

1988年奈良県医科大学附属病院に看護師として入職。障がい児施設や訪問看護などの勤務を経て看護教員に転向。その後，一般大学に移り，若年者のキャリア形成に向けた心理的支援を中心に研究を重ねる。2008年より病院看護部を対象に看護師のキャリア開発や組織マネジメントなどのコンサルティングを行い，2016年4月に訪問看護ステーションを設立。現在は，訪問看護ステーションという小規模事業の管理をしながら，小規模組織のマネジメントを研究している。

求められるのは「評価される提案」

皆さんは「根回し」という言葉に，どのような印象を持っているでしょうか。もしかしたら，「根回し」という言葉に対して，「後ろから手を回す」というように，ネガティブな印象を持っている人が多いかもしれません。

会議などで提案をする場合，受け入れてもらいたいと思っても，「後ろから手を回すような卑怯な真似はしたくない」とか，「正々堂々と勝負したい」と言う人がいます。しかし，趣味などプライベートなことならいざ知らず，仕事で提案する以上，そのような精神論を唱えるのではなく，その提案を実現させる（＝目標を実現する）ことを第一に考える必要があるのではないでしょうか。

例えば絵画などの芸術作品は，作者が思いのままに描き，その作品を素晴らしいと評価してもらえることを目指します。しかし商用作品の場合は，思いのままに描くのではなく，ユーザーが求めるものに合わせた作品を描くことが求められます。皆さんも，趣味の話なら「自分を分かってくれる人に伝わればよい」という意識で構いませんが，仕事として何かを提案する以上，「多くの人に受け入れられる内容」を考え，「評価してもらえるように提案する」という意識が必要です。では，評価してもらえるように提案するためには，どのようにしたらよいかを考えてみましょう。

仕事で提案する時は…
× 提案してから評価を期待する
○ 評価されるように提案する

いきなり提案しても，理解されるのは難しい

主任である皆さんは，スタッフと上司との間に立って，どちらの意見も尊重しながら，職場の課題解決の中心的役割を任されることが多いと思います。

現場スタッフの生の声をよく理解している主任は，困難事案があった時に，上司から解決策を求められたり，新たなことを始める場合に，案を出すよう依頼されたりする場合が多いようです。しかし，今後の対策や新たな企画を一生懸命考えて提案しても，簡単に賛成してもらえないことも多いのではないでしょうか。

会議の場で提案した時，上司から「こんな時はどうするの？」とか，スタッフから「こういうケースもある」と，想定外の切り口で質問や意見を出されて，それに対応しているうちに論点がずれていくということはよくあります。挙句の果てに，「これではうまくいかないと思う」という意見も