

# 人の心に寄り添う 医療人になる

## 第13回 日本語表現法・思考法 (コミュニケーションスキル実践編)

有限会社考学舎代表取締役  
さかもと さとし  
坂本 聰

昭和医療技術専門学校学校長  
さんどう まさる  
山藤 賢 (インタビュアー)



坂本 聰(さかもと さとし)氏 プロフィール

1972年、東京都生まれ。一橋大学商学部経営学科卒業。暁星高校在学中にベルギー王国リエージュ市に留学。大学卒業後、4年間のサラリーマン生活を経て、1999年、国語教育を通して、小学生から高校生までを登校・不登校問わずに支援できる場として有限会社考学舎を設立し、代表取締役就任。数少ない国語力・思考力を伸ばせる場として、企業、大学・専門学校での研修を手がける。また、墨田区商店街活性化事業の一環で、大人も子どもも学びを深められる場として「まちのまなび処」を2015年に開設。昭和医療技術専門学校日本語表現法・思考法講師、独立行政法人中小企業基盤整備機構人材支援アドバイザー。2016年12月『国語が得意科目になる「お絵かき」トレーニング』Discover21社より出版。

**山藤**：今回の対談の主旨ですが、この1年間「人の心に寄り添う医療人になる」というテーマで、対談と連載をしてきました。そこでは、まずはそれぞれの「己」がどう生きるかというところの話を、対談者の方とつめていった感じがしています。その中で、読者の方々から、寄り添うという部分で、実際に人とつながるコミュニケーションスキルみたいなものとして、実践的なものは何かないかとリクエストもあって、ちょうど1年の区切りということで、国語教育を専門にやっておられる「考学舎」の坂本先生に対談をお願いしました。坂本先生には本校にて、1年生には日本語表現法、2年生には

日本語思考法という形の講座を持っていたいでいます。本日は、そこでも実践している論理的な思考法やワークなども紹介してもらえたらと思っています。実は、藤間君(市川染五郎)以来の高校同級生対談ですが(笑)、よろしくお願いします。

**編集室**：実はお伺いしたら…、坂本先生は私とも大学で同級でした(笑)

**坂本**：同級生だらけ…(笑)。どうぞよろしくをお願いします。

**編集室**：まずは、山藤先生の学校との結びつきを教えてください。

**山藤**：はい、私どもはコミュニケーションな

[本連載の形式] 各界で著名な先生方への山藤先生のインタビュー(対談)にて、組織で働くこと、チーム内でのコミュニケーション、教育、臨床検査技師としての知識・技術の継承と向上、患者さんの心・命、自分の人生の役割などについてお話いただきます。対談のなかで、山藤先生が感じた医療とのつながりの部分を、心の「共振」ポイントとして解説を加えていただきます。



どを講座として学んでいく機会を学生に与えたいと以前より考えており、ある方を介して、考学舎さんを紹介していただきました。そうしたら、たまたまその代表取締役が坂本先生だったんです！（笑）。本当にたまたまなんです！

**坂本**：はい、驚きました（笑）

**山藤**：まずは、坂本先生、国語教育をメインに添えながらの人材育成をしておられますが、そのきっかけはなんでしょうか？

### なぜ国語教育なのか

**坂本**：僕がこの考学舎を設立したのは、高校2年生のときにベルギー（フランス語圏）に留学し、帰国後なぜか、国語ができるようになったことがきっかけです。なぜ国語ができるようになったのか不思議で、“ベルギーで僕は何かやったかなあ？”と考えると、一つは、翻訳があるなあ、と思いました。翻訳をするときには、自分がわかる言葉に置き換えますよね？僕は、そこで初めて、自分がわかる言葉に置き換えられないと、物事って実は理解できていないということに気がついたんです。そんなこと、国語ができる人たちはたぶん、身体が知っていて、もっと早くにわかっていると思うんです。でも、自分がそこで初めて気がついたから、“あっ、そういうトレーニングをしたら、ひょっとしたら、皆できるようになるんじゃないかな”と思ったんです。じゃあトレーニングをしよう、とはいっても、日本語同士、翻訳するわけにはいきません。そこで考えたのが、絵を文章にするとか、文章を見て絵を描いてもらうとか、音を聞いてそれを説明してもらうとか、とにかく媒体を変換するというトレーニングです。

そしてもう一つ、フランス語の母国語教育を



写真 対談場所である考学舎にて  
（写真左が坂本先生、写真右が山藤先生）

通して、国語ができるということは、その物事について考えられることだとも気づいたんです。フランス語の母国語教育というのは、とてもよくできていて、中学、高校生うちに、「あなたは何を考えているんですか？」ということを求めるんです。しかし、日本の国語教育では、漢字の勉強をして読解の勉強をすれば、基本的にはだいたいそれで終わりです。自分が理解したことを表現する、というトレーニングはほとんどなされないまま社会に出ていくケースがほとんどです。ここ最近になってようやく、小論文など求められることも出てきましたが、ほとんどの場合は、小学校の頃、作文を書くくらいでしょう。ですから、皆、取りあえず、知識として入れるだけ入れ、それが自分にとってなんなのか何も考えないまま育っていき、社会に出たとたん、突然、自分の意見を求められて困惑するわけです。会社に入った新人が、「使えない」と言われるのも、小中高、大学でそういうトレーニングを受けずに社会に出てくるんだから、ある意味当たり前じゃないか、それなら、考えるトレーニングをすればいいじゃないか、と思い、会社を設立したので。考えることができて初めて自らをコント

ロールできます。ですから、考学舎の教育事業のコンセプトは「自律した人を育てる」と、じりつの「りつ」を律するほうの「律」としたのです。

考学舎は、教育事業部と、システムの受託開発をするITコミュニケーション事業、この2つでなっています。よく、「全く関係ないことを2つやっている」と言われるんですけど、システムの受託開発って、実は、実際にプログラムを作るところは全体の仕事量の約40%なんです。そして、お客さんが何をしたいかをつかんであげるのが約40%、そのできあがったものを、お客さんが使えるようにトレーニングしてあげたり、説明してあげたりするのが、残りの約20%になります。開発の業界では、作るところに目がいく人が多いので、コミュニケーションが下手な人が多く、作る側の都合に合わせたものを作ってしまうところがあると思います。僕は、重要なのは、この前後のコミュニケーションのところだと思っていて、そこを大切にできるような開発を心がけています。こういう組み合わせの事業を1999年に創業して、2000年に会社を設立しました。今年で18年になります。

**編集室**：大学卒業後、随分早く会社を設立されたんですね。それまではどんなことをされていたのですか。

**坂本**：一橋大学卒業後、SIベンダーで4年間働きました。ただ、新人時代からあまり仕事がおもしろくなく、ちょっと上の先輩を見ても、皆、与えられた枠の中で仕事をしていて、その先に進もうとしているようには見えませんでした。このように感じたのは、留学したあと、ロータリークラブのおじさんたちと接したことが大きいと思います。

僕は国際ロータリーという枠で留学したので、帰国してから大学4年生までずっと、あとから来る留学生と、これから出発する留学生の世話をしていました。この世話を一緒にやったのが、ロータリークラブのおじさんたちです。彼らは皆、自分で会社を経営している人たちだったので、自分で考えて悩みながらいろんなことをやっている姿が、そのときの僕の中にすごく植え付けられたのです。自分で何かをやっている人たちはものすごく輝いていました。大学の楠木(建)ゼミナールで、ベンチャー企業経営者の方たちにインタビューしているときにも、同じようなことを感じていたので、会社の先輩たちの姿を見て、その差にすごくショックを受けたんです。

僕が学生時代に接した会社経営者の方々のような生き方ができると、より社会に出て楽しい人生を送れるんじゃないか、こういう人が増えたら社会がより豊かになるんじゃないか、と感じたことが起業のきっかけにもなっています。

**山藤**：坂本先生の言われたことで、おもしろいなあ、と思ったことが2つあります。まず、トレーニングでできるようになる、っていう発想です。僕は人前で話す訓練も機会もなかったけど、身体が知っているタイプなのか、物おじしなだけなのか(笑)、これまでスピーチやコミュニケーションがうまいと言っていたけども多い気がします。もちろん、自分を高める努力はしましたが、積み重ねた経験と自分の感覚だけがよりどころです。ただ、坂本先生の言われたことを、あらためて考えてみたら、トレーニングすれば誰しもができるようになるって、スポーツと変わらないんじゃないかと思ったんです。教えなくてもできる人はいますが、皆が皆、得意なわけじゃないから、コミュニ



ケーションが苦手な人でも、できないことができるようになるための仕組みがあるといいですね。僕の学校(昭和医療技術専門学校)の授業では、まさにそうしたトレーニングをしていたいていますね。元々、この連載を始めたのは、法改正により、臨床検査技師が検体採取できるようになったり、患者さんに検査説明をしようとなったり、臨床検査技師が患者さんと接する機会が増えてきたことがあり、人とのつながりのようなものに焦点を当てようとしたことがきっかけでした。コミュニケーションが苦手だけど、できるようにするためにはどうしたらいいのか、というスキルをいくつか、この対談の中で話せると、読者の方の役に立つかなと思いました。

そして、もう一つ、おもしろいと思ったのは、ロータリークラブの方たちと触れ合うことで、どうしたら自分がこういう大人になれるかと考えた、と言っていたことです。僕も自分で会社を興した人間ですが、そういう気づきが、坂本先生が会社を興していく中でのよい経験につながったんだなあと感じました。

**坂本**：僕の経験からも思うのは、子どもたちにはぜひ憧れを持ってほしい。憧れを持っていると、想像力がかきたてられるじゃないですか。そして、そこに行きたいと思う。で、そこに行くために何をやるんだらうといったら、嫌なこともできるじゃないですか。行きたいところがよくわからない、憧れの大人があんまりいない、となったときに、でも、これとあれはやらなきゃいけないから、取りあえずこなすという、悪循環になると思います。

## 大事なのは「わかったかわからないか」 がわかること

**山藤**：「検査と技術」誌の読者のために、先ほど言った、できないことができる、その土台となるスキルを教えてほしいのですが、为什么呢。

**坂本**：土台になる一番のスキルは、わかったか、わからないかがわかる、ということです。

例えば、犬の絵を見て犬だってわかるじゃないですか。だけど、4つ足のなんだかわけのわからない動物の絵を見たときに、「これはなんだろう」ってなる。それは、わからないってわかっているから、「なんだろう」ってなるんですよね。でも、例えば学校の授業で、先生に二次関数について何か説明されたら、ふ〜んと思って、黒板に書いてあることをノートに書いて帰るじゃないですか。そして、二次関数はこういうものだとか丸覚えするんだけど、結局のところ何もわかっていない。でも、皆それに気づけない。なぜなら、それを「説明しろ」と言われる機会もないし、それをそのまま書けば、基本的にはテストで点が取れるから。

でも、社会に出たら、言われたことをやっていけばいいのは最初の2年ぐらいじゃないですか。もしかしたら、やっているのは毎日同じ、ルーティンの仕事かもしれないけど、このルーティンの仕事の、ここをもうちょっと変えられないのかと考え、変えることができる人が、その次のステップに上がっていくし、仕事がおもしろくなるんでしょうね。ルーティンをルーティンじゃなくせるのは、わからないことをわからないと気がつけるかどうかにかかっていると思うんです。

**山藤**：無知の知、ですね。いまのお話を聞いて



て、検査説明などが苦手な臨床検査技師がいた場合、何かを伝えるための訓練をすればいいということになると思いましたが、トレーニングとしてはどういうものがありますか？

**坂本**：昭和医療技術専門学校の1年生向けの授業で、始めのほうに組み込んでいるものでもありますが、絵を文章にするとか、4コマ漫画（例：コボちゃん）を文章化するというトレーニングです。例えば4コマ漫画だと、自分は、このコマを説明できてないなあとか、こういうオチだったけど、自分の書いた文章には説明がないよね、とか気づけます。自分で見比べて、検証できるということが、媒体を変換する最大のメリットですね。そこでまず、わかっていることと、わかっていないことに気づいてほしいし、気づく習慣を持ちましょうってところです。長い文章を短い文章に要約する、というトレーニングはよくありますが、これは意外と検証が難しいんです。本人はわかったつもりで書いているので。

そして、4コマ漫画の次のステップとして、文章を言い換え、別の言葉で説明するというトレーニングがあります。例えば、800字ぐらいの文章があったら、それをとにかく、頑張っ全部、別の言葉で説明するというものです。このトレーニングをある程度すると、もちろん言葉も増えますが、それ以上に、何かを理解するとき自分の言葉に置き換える習慣がつくというのはやはり大きいですね。自分の言葉に置き換えられないものは、やはりわかっていないものからです。

**編集室**：正確な意味がわからないとできないトレーニングですね。

**坂本**：そう。なんとなく言い換えると、話の辻褄が合わなくなるじゃないですか？ だから、

わからないことに対する感覚がだんだん研ぎ澄まされていくんです。その先に進むと、人に何か説明するときに、今度は相手の人はわかるのかわからないのか、という感覚が出てきます。

3つ目として、小論文に近い感じのトレーニング、具体的に言うと、型を決めて、400字もしくは600字で意見文を書いてもらうというトレーニングがあります。

そして、実は、これらのトレーニングには、語彙を増やすという意味での多読と全文書き取りという裏コマもあります。全文書き取りというのは、講師が40字ぐらいの文章を読むのを1回聞いて頭に入れて、一語一句違わず書いてもらう、これを200字ぐらいまでを1問としてやるというものです。これによって、もちろん語彙も増えますが、短期記憶もトレーニングされます。そうすると、割と自在にいろんなことをぱっと頭に入れてぱっと出すという、瞬発力みたいなものがついていくんです。僕、これは、なんだか体育に近い感じがしますが、こうした、ぱっと出し入れできるという能力と、じっくり物事を考えていくことは、イコールではないんだけど、なんだかつながりがあるような気がしています。

**山藤**：こういうのはすぐに実践できますので、早速、現場の方が自分でやってみたり、上司が部下にやらせてもいいですね。お子さんがいらっしゃる方は家でもできる！ 誌面では限界がありますので、この対談を読んだ読者が考学舎に詳しいやり方など、相談してもいいですか？

**坂本**：もちろんです。

## コミュニケーション能力を高めるためには

**山藤**：それでは本日の主題として、さらにコ



コミュニケーション力を高めるワークみたいなものがあったら、教えてください。

**坂本**：コミュニケーション力とか、人に何かを説明し得る力みたいなものを高めるために、考学舎に来ている中高生には、自分が直前に学んだ単元(テーマの例：遺伝)に関して授業をしてもらっています。というのは、普段は、文章で書いてもらう機会がやはりどうしても多くなり、口頭で説明してもらう機会がなかなか作りづらいからです。文章で説明する場合には、自分の中で文章ができあがってれば、当然ストーリーが書けるじゃないですか？ だけど、対面で人に説明していくと、相手が「ふうん？」っていう顔をしていたら、やはり気になりますよね？ そこで、言葉を継ぎ足そうとしますが、“あれっ？ 継ぎ足す言葉がない”，となると、やはりそれはよくわからないということに気がつくというわけです。そういうこともあって、人に説明するというトレーニングをやってもらう機会も作っています。

**山藤**：本校の講義でも、毎回最初に、学生に遊び心のあるワークをさせていますよね。

**坂本**：「世間話ゲーム」ですね。参加者が輪になって、一人30秒ずつリレートークをするというものです。これを例えば企業の朝礼などでやる場合には、内容は極力仕事以外の話題を選んで頂きます。順番は、並んでいる順でもランダムでもかまいませんが、話し手がボール等をリレーしていったりすると、ゲーム性が上がり、なお盛り上がります。自分の番が回ってきたら、とにかく30秒、何か皆が知らないことについて話すんです。これは、①アタマではなく身体で話す感覚をつける(ぱっと口が動くことを習慣化する)、②仕事以外のことを話す、すなわち、共通の話題ではないことを話すこと

で、わかってもらうための説明力や、わかってもらえる言葉を選ぶ想像力をトレーニングする、③30秒という時間で話をまとめる習慣をつける、④仕事以外の話題を共有することでチーム内での親近感をあげる、という4つの効果をねらったトレーニングです。

**山藤**：確かに、一緒に講義に入っている、学生も回を追うごとに表現がスムーズになっていたり、楽しそうにつながりや盛り上がりや生まれてきているのを感じますね。

ところで、この雑誌の読者が、いまの話のようなトレーニングを自分でやりたいと思ったら、どういう形で何をやっていけばいいのでしょうか？

**坂本**：自分でやろうとして一番話が早いのは、自分の職場の話や、同じ職場じゃない友達にするっていうことですね。

**山藤**：そういうの、いいですねえ！

**坂本**：自分の職場で起きたことを、自分の職場のことは知らない人に対して説明しようとすれば、当然、相手はわからないわけだから、相手に合わせて説明しようと思しますよね？ その中で、実はわかっていなかったと気づくことも出てくると思うんです。そして、人に説明するときには、職場で起きたことと、それに対して自分がどう思ったかは別々に説明することを心がけます。

**山藤**：なるほど。これは確かに、わからないことがわかったり、別の表現を使って説明したり、相手の人がわかるように説明したり、人に教えるっていうのも入ってきますね？

相手に対して知らないことを教えるって、想像力が豊かじゃないとできないですね。

**坂本**：相手の人に何がわかって何がわからないのかを想像、少なくともしよう、そこに思い

を至らそうっていう気構えのようなものが必要だと思うのですが、こういうの、なんて言えばいいんでしょうか。

**山藤**：それこそ、この連載のテーマである、「人の心に寄り添う」につながりますね！

コミュニケーションを取るのに、相手の意を汲むってというのはそういうことですね。例えば臨床検査技師は検査のスペシャリストなので、検査のことを患者さんに聞かれたら伝えるのは当たり前なんだけど、その患者さんが何がわかっていないかをわかってほしいと、自分ではうまく伝えたくても、それは相手の意を汲んでいないので、相手にはうまく伝わらないんですね。

**坂本**：先ほど言ったトレーニングは、実地訓練になります。今朝これがあって、あれがあって、それこそ1から10まで話しても、誰も喜ばないので、相手の状況とか、相手が何を欲しているかは考えますね。

**山藤**：いまの若い人たちはスマホ世代で、仕事の話、自分の仕事とは関係ない人に直接対面で話すという機会自体もなかなか持ちにくいんじゃないかっていう危惧はあるんですが、どうですか？

**坂本**：朝活など、仕事以外の活動を一生懸命やろうとする一塊の人がいる一方、会社から一直線に家に帰ってスマホに向かう人々もいて、いま二極化している気がします。いまの時代、難しいなあと思うのは、やさしさを求められる一方で、あなたの意見はなんですかということも求められています。ただこの2つがつながっていない人が多いと最近思います。やさしさを求められるから、それこそ誰かが話すときに、基本的には自分が言いたいことも言わずに相手の意に沿えるようにものすごく頑張る。一

方で、意見も求められるので、相手が何を望んでいるかを度外視して、自分の意見だけ言う。相手がいま何かを望んでいるっていう状況を汲んだうえで、自分の言いたいことを、どう言っただろうかと考えることができないんですね。

**山藤**：うーん、すごくよくわかるなあ。

**坂本**：私は皆にやさしくしているのに、でも皆は私にやさしくない、という愚痴もよく聞きますよ。

**山藤**：これは私見ですけども、その人たちって、他の人にやさしいように見えて、実は自分にやさしいだけなんじゃないかなあ。自分の話をしっかりとすると、全員に賛同してもらえることはあまりないし、否定される可能性もありますよね。だから人に同調することで自分を守る。自分が傷つきたくないから、でも、人と接して、つながって生きていくということは、嫌なことはたくさんあって傷つくわけだけど、傷つくことを恐れてそれをしないと、傷つきへの耐性がなくなりますね。それこそ、この連載にいままで登場してくれた人たちは、傷つきながらも自分の意志を貫いてきた人で、坂本先生も冒頭に言っていた「自律」、そして僕の思うところの「自立」している人です。

これも全く私見ですが、僕は最近、大人になってから習い事をするといいと思っているんです。子どもは親にやらされもしますが、大人って、できないと恥ずかしいので、「苦手だからできません」と言って逃げてしまうことができますよね？ でも、人様にお金を払って何か教えていただく習いの場であればいいかと思って。ちなみに僕は、武道というものの経験が全くなかったので、今年から、合気道を始めましたよ！（笑）

**坂本**：それ、本当にいいと思います。それこ



そ、さっきのわからないじゃないけど、できないっていうことをしっかり感じるという意味でも、ただそのとき、俺は客だぞ、という態度で行ったら、意味がないですね。先生、そして周りにいる人たちから何かを分けていただきに行き、何かを得て帰ってこようと思わないと。

**山藤**：全くその通りですね。

## 対話(ダイアログ)の重要性

**山藤**：コミュニケーションを取るにあたっての難しい時代背景や個人の資質もありますが、これらの課題をクリアするために、国語教育の専門家として、今後どうしたらいいか、何か提案はないでしょうか？

**坂本**：一番大事なものは、まさに、人と対話することだと思います。人と対話をする中で、自分も何かを出し、相手からも何かをもらうという感覚を持つことです。

そしてもう一つ、僕が最近すごく大事だと思っているのは、自分も人に迷惑をかけ、また迷惑をかけられるという覚悟を持つことです。人と接するとき、どちらかだけが言いたいことを言う、相手は常に聞き役、という一方通行で終わることはあり得ないですよね？ 時には自分が迷惑をかけさせてもらえ、時には迷惑をかけられることが、大人が成長していくのに必要じゃないでしょうか。

**山藤**：この2つ、いいですね！

1つ目の対話(ダイアログ)については、僕も本校での講義はもちろん、依頼を受けた学術講演などでも、よく話しています。ディスカッションとは、カッションだからたたくという語源になりますが、ダイアログとはただただ対話を積み重ねるという意味です。対話を重ねれば重ねるほど、何かが生まれてくるので、自分

が気づかなかったことに気づくこともあるかもしれないじゃないですか？

そして2つ目の、迷惑をかけてかけられるという文化、僕、これはすごくいいな、と思いました。とてもわかりやすい例を挙げると、介護ってそうでしょ？

**坂本**：そうですね。

**山藤**：自分も誰かに助けられるかもしれないのに、自分だけが助けている、迷惑を被っているというような社会になっているところは残念ながら、なぜかある気がします。

でも、周りとの関係性って、本来は同じ方向を共に向いて歩いているはずだと思うんです。私もよくなりたくて、この人もよくなりたいんだったら、同じ方向を向いて、お互い寄り添えばよいものを、なぜかぶつかってしまうことがよくあるような気がします。例えば、僕の学校でも、学生が言うことを聞かない、作業ができない、何回言っても忘れるなどと職員が怒ることもあるけれども、なかなか学生の態度は改善されない、できないままということがあります。職員会議でいつも言うのは、「でも、向くところはどこだ」と。「職員も学生も実は同じ方向を向いて、お互い最終的にはいい結果を出したいんじゃないの？」と。学生も、怒られ、注意されたことを嫌だと思っているでしょうが、進級したい、国家試験に通りたいという気持ちはありますよね。教員側も同じ気持ちですから、同じ方向を向いて、学生をそちらに連れて行くために言っているんですよということがお互いの観点でわかり合え、全員が理解できるようなコミュニティになると、学校も会社もいい結果が出ると思うんです。

**坂本**：まさにそうですね。

**山藤**：一般的にもよく、「そのために必要な



ものがコミュニケーションだから、コミュニケーションを取って」って言うと、「コミュニケーション取ってきました。私からは発しましたよ」って言う人いますよね(笑)、それは違う。相手が受け取らないんだから。

**坂本**：まさに。それぞれが発しているのは、コミュニケーションを取ったとは言いませんね。

**山藤**：そこが難しいところですね。そこがまさに、先ほどの、相手の意を汲む、相手の心に寄り添うという大事なベースの部分になると思いますし、坂本先生がおっしゃってた、何がわからないかがわかる必要があるという話に結びつきますね。

**坂本**：そうですね、その通りだと思います。

**山藤**：では、最後に、医療従事者向けに、坂本先生からメッセージをお願いします。

**坂本**：はい。私の経験ですが、あるとき病院で複数検査を受けることになりましたが、その中で優先すべき項目があったらしいのです。でも、説明がないから、ふらふらと検査に行くと、順番が違うと怒られたことがありました。

病院の世界って、外から行った者にとってはわからないことだらけなんです。それをぜひわかってほしいなと思います。医療従事者にとっては、先ほどのわからないことがわかるという話です。そういうことを、一生懸命想像してほしいな、と思います。想像力を養うためには、想像してみようと思う必要があって、そのためには、自分は想像できていないとか、わかっていないっていうことを自分自身、認識することがすごく大事なんじゃないかなと思います。

**山藤**：まとめると、想像力のある臨床検査技師を目指していただきたいということでもいいで

しょうか。確かに、毎日の仕事に常に想像力を持っていたら豊かになりますね。ルーティンワークは当たり前、やるべきことを責任を持ってやるのも当たり前、でもその一つ一つに想像力を働かせると仕事も対人関係もおもしろいものになりそうですね。

**坂本**：想像力のある臨床検査技師、いいですね。

**山藤**：本日はどうもありがとうございました。もちろん、坂本先生にとっては、日本語力、コミュニケーションのほんのはしりをお話しくさただけで、まだまだ伝えたいお話はたくさんあると思いますが、あらためて大変勉強になりました。また色々教えてくださいね。

**坂本**：こちらこそ、ありがとうございました。

**編集室**：どうもありがとうございました。

(了)

本連載に関するご質問・感想などは、編集室(e-mail: kensa@igaku-shoin.co.jp)までお寄せください。

山藤 賢(さんどう まさる)氏 プロフィール

1972年東京都生まれ。昭和大学医学部、同大学院医学研究科外科系整形外科学修了。医学博士。小学校から高校までは私立暁星学園サッカー部で活躍。東京都大会で優勝した他、全国大会にも出場した。現在は臨床検査技師教育に特化している昭和医療技術専門学校の学校長として学生の育成にかかわる傍ら、現役の臨床医として患者とも向き合う。医療法人社団昭和育英会理事長、横浜つづきメディカルグループ代表として医療機関を複数経営。日本臨床検査学教育協議会においては、副理事長を務め、2014年には学会長の任も務めた。また、なでしこジャパンのチームドクター(オリンピック、ワールドカップなど帯同)、東京都サッカー協会医事委員長(現)を務めるなど、スポーツドクターとしても活躍している。また、2013年の著書「社会人になるということ」(幻冬舎 刊)は、丸善日本橋本店にて、週間ランキング1位(ビジネス部門)になるなど、その活躍は、医療界にとどまらず、広いフィールドで注目されている。