

---

## essais ころみ 2025年8月

---

2025年8月1日（金） 晴れ

8月になった。あと一ヶ月はこの猛暑を付き合わないといけないと想定。なまじ晩夏を期待すると、カラダがその気になる。指折り数える8月末。

— あなたとわたしの  
パーソナル・アシスタント考— (3)

実践の象徴 3 即興能力、細部

ビジネスプランを評価する側になんどとなく経験した。事業者のプレゼンもずいぶんみてきた。想定外の質問に発表者の力量がうかがえる。

中井久夫先生が「即興能力」が必要だと書いていた。特に往診では予見できなかったことに直面することが多々ある。

加えて、「細部が重要」。尿意や便意、空腹、後に予定を入れているのも、時間に迫られ、パフォーマンスを下げる、と。

どちらも頷いた。こういうことを書いてくれていることに親しみを感じた。診察や往診の様子がなんとなく目にうかんだ。

PAの仕事も、非定型業務といえるから、即興能力を問われる。クライアントの話や様子に柔軟に対応する必要がある。

セミナーで講師を担当した時などは、受講者の中に、たまに、講師を試してやろうという人もいる。

個人的な経験では、30年近く前、見た目には十分まだ若かった頃、受講者はほぼ男性という経営セミナーでそういうことがあった。

中堅管理職の経験者たち、彼らからすれば、当時だから、たぶん「小娘」が先生として現れたという感じだった？

こちらの方は全く気にとめていないので、意気揚々を話していた。そこへ、左最後列ひとつ前で手があがった。

うん？と思って、どうぞを促すと、話した内容へのその人の見解。それも明らかにこちらを試すような目つき、話しぶりだった。

咄嗟に頭の隅でそう覚ったが、もともと議論はウェルカム、その人の見解を聞き終えて、感じ、考えたことを返した。

「それは違うと思いますよ。なぜなら…」と普通に話した。たぶん、他の受講者たちは、興味津々で様子を見ていたと思う。

質問した人は、こちらの返答に納得したというよりも、途中質問に動じず応じたことに、自身の大人げなさを感じたのではないか。

その後は親しく接してこられ、交流が続いた。人間関係構築には関門がいくつかある。コミュニケーションがそのカギなのは常。

さて、PAの仕事における即興能力と細部、もう少し考えてみよう。

2025年8月4日（月） 晴れ

はやめにお昼の買い物に堺筋本町まで歩いて。ホテルをチェックアウトしたらしき旅行者をたくさん行き交った。大人だけ、子ども連れ。夏に都市の旅行はしたくないなあ。

— あなたとわたしの  
パーソナル・アシスタント考— (3)

実践の象徴 3 即興能力、細部（続）

PAが即興能力を試されるというのは、どういう時だろう。大抵はクライアント側に何か突発的なことが起きた場合か。

診断士の勉強をしていた時、コンティンジェンシー理論が印象に残っている。授業では簡単に説明されただけだった。

でも個人的には組織運営のカギなんじゃないかと思った。状況変化へ即応できるよう、「余裕」をもつことの大事さが説かれていた。

それは個人単位でも同じだと思った。仕事にあてられる時間を目いっぱい使ってしまうと、臨時または緊急の仕事に対応できにくい。

時間的余裕のなさが、急用を前向きに捉えられなくする可能性もある。咄嗟のその反応が先方の心象をわるくすることは十分考えられる。

フランスのある数学者が、真に貴重な情報は流れの変化にあると言った。咄嗟の鈍い反応もその「貴重な情報」の範疇に入るのではないか。

クライアントにとっては、“イザという時にはあまり頼りにならないかもしれない…”という判断の素になり得る。

仕事にあてられる時間の10%ぐらいは常に余裕をもつ。その時間を「細部」に使うと、即興能力の基礎力もつくのではないか。

細部、あるいは目に見えにくい部分について考えたり、習ったりする。クライアントの過去の記録を見なおす、本業以外の本を読む、など。

即興能力が試される場面はそのつど事業が異なるから、まずはいつでも対応できるようにしておこうという「心構え」が要るだろう。

その上で、「余計」な小さな仕事をコツコツやる、合わせて、多様な知識や技能にちよくちよくふれる。

「余計」な小さな仕事をコツコツやる。書きながら、これこそ出来いということもわかっている。だから、しっかり書いておこう。

2025年8月7日（木）立秋 雨・曇

午前中の3時間ほど久々に雨がふった。気温が20度台になった。外を歩くのもラクだった。今日は「立秋」、猛暑日はまた戻ってくるけど、日は短くなっている。

— あなたとわたしの  
パーソナル・アシスタント考— (3)

実践の象徴 4 面談・面接（ノート）

先生に教えられなくても常識的に考えて、あるいは暗黙に、わかることがある。傾聴時にノートはとらない方がいいのもその一つ。

クライアントと一対一で話を聴いているPAがもしノートをとったとしたら、まずは相手はどう感じるか。

その場面を想像すれば、容易にわかる。ノートをとるのに相手から視線をはずして下に落としたPA。

話は続けているのに、ノートに注意をむけたPAの様子を見て、自分の話への関心が途切れたように感じるのでは？

一方、PA側にもマイナスになる。あとの仕事のためにとノートをとるのだろうけど、そのせいで失うものがある。

聴くに集中していると、徐々に見えてくるものがある。話の内容ばかりでなく、話し方や語調、表情などから浮かびあがってくるもの。

本当は何を大事と思っているか、実際に望んでいることはどういうことか、など等。よりよくアシストするための貴重な情報。

ノートをとるのに、全体の流れを途切れとぎれにすると、全体から浮かび上がってくるものを捉えられない。

個人的にそう考えていて、数字的もの以外、面談や面接でノートをとることはしない。

終わった後、全体をふりかえりながらカギになると感じたことをメモする。追ってノートにまとめたり、必要に応じて報告書を提出する。

ちなみに、中井久夫先生らが翻訳したサリヴァンの『精神医学的面接』の中に面接中のノート取りに言及していた。

講義録をまとめたこの本、一応図書館で借りたけど、専門的すぎたので、読まなかった。でも借りてよかった。

なんと、通常の目次以外に「詳細目次」が付いていて、サリヴァンの語りの重点を一文でそれぞれ紹介していた。

その76ページに「面接中にノートをとることについて」があり、6点の一つは、「ノート取りは微妙なニュアンスを消す」。

参考まで、この本は国立国会図書館に登録すれば、「デジタルコレクション」で閲覧できる。いい時代です。

[国立国会図書館デジタルコレクション](#)