

防災訓練や指導のやり方を
筋肉で思考する講座

「きんしこう」

第1回目



鎌田 修広◎かまたのぶひろ
全国の消防学校、消防大学の講師として活躍中。カリスマ(刈り上げ&スマイル)がトレードマークの熱い理論派。株式会社タフジャパン代表。著書に「消防筋肉」(イカロス出版)がある。info@tough-japan.com

私が代表を務めるタフ・ジャパンは、おかげさまで3周年を無事に迎えることができました。この間に全国の消防関係者から多くの話を伺う中で、人材育成だけでなく、防災指導等での話し方や伝え方にご苦労されているという現状を知りました。「災強人材育成計画」に引き続きこの連載では、私が現段階で辿り着いた筋肉思考の一部を使って、「話し方」や「伝え方」の手法を失敗経験を例に挙げながら毎回ご紹介していきたいと思えます。

今回のお題

大きなイベントの
昼休みの10分間を使って
救急の話をしてください

きんしこう的
指導方法



もったいない実話

ある地域で大きなイベントが開催されている。わずか30分の昼休みの時間、残り10分頃になって消防署員が救急に関する話を始めた。消防署員は段々と話に熱が入り、気が付けば午後のイベント開始時間は目前まで迫ってきている。「あともう1つだけ大事なことが…」と言うので、次で終わりか…と冷や冷やししながら聞いていたのだが一向に終わる気配はなく、気が付けば20分間の延長となった。つまり10分の持ち時間なのに30分間も話を続けていたのだ!周囲はかなりざわつき、主催者は大慌ての様子…。

さて、あなたが話を担当する隊長(係長)や隊員(係員)ならどんな準備をされますか?

Point

全体像を伝える、
ポイントには
3つ程度に絞る、
キーワードを繰り返す

イベント参加者はなぜここで消防署員が話をするのか、昼休みの時間をどの程度使うのかなどの全体像

Point

聴衆が興味を持つ
テーマを探る

話をする対象は地域のイベントに集まる方々なので、救急の話は聞くためだけに集まった集団ではありません。しかし救急に関心が高まっているこの「時世」、少なからず興味関心はあるはずですから「本日は3つのお話を用意しました。AED、119番通報・応急手当の中で、興味のあるものに挙手して1つ選んでください」というふうに聴衆の興味の対象を探ってみましょう。大切なことは、どんなに短時間でも必要を聞き出し、可能な範囲で供給する最善の努力をすることです。

Point

具体的な事例で伝える、
言葉のキャッチボールで
聴衆を惹きつける

「一般人の心理として、災害や事故に関して「よその遠い所で起きた、自分には関係のない事案」という、どこか他人事のように話を聴く傾向があります。地域で起った過去の事案や身近な例を挙げて話にリアリティを持たせましょう。また話に集中してもらうためには、イベント参加者だけに、自分のためにだけに話してくれているという特別感を演出することが重要です。「会場内で一度でも救急車を利用した方は挙手願います」「会場にいる全ての佐藤さんにお伝えします」「次の内容は特に女性にお伝えしたい内容です。自分だけが絶対に大丈夫だと思っていませんか?」など聴衆がハッとするような声掛けをしながら進行すると、心の距離感(パーソナルスペース)が近くなり、聴衆は話にぐっと惹きこまれていきます。