

あの研修医はすごい!と思わせる 症例プレゼン contents

はじめに

松尾貴公

STEP
1

プレゼンテーションの基本

～まずはアウトプット，“自分の外”を意識する～

1 プrezenはここで差がつく！ 勝負はプレゼンテーションの前に決まっている — 10

- ▶ 日常臨床での会話もプレゼンテーション
- ▶ プrezenテーションは聞き手ありき
- ▶ “よいプレゼンテーション”とは
- ▶ プrezenテーションのロードマップ～自分の中と外～
- ▶ 大切なのはアウトプットの前、でもアウトプットが悪いと伝わらない
- ▶ プrezenテーションの「基本のキ」～まずはアウトプットを教えます～

2 プrezenの本質は「聞き手のニーズ」 思いやりプレゼンテーション — 19

- ▶ 聞き手のニーズに合致しないプレゼン？
- ▶ プrezenテーション＝プレゼント
- ▶ 言葉の端々にあなたの姿勢は現れてきます
- ▶ 相反する、「過不足なく」「迅速に」
- ▶ 求め続けるその姿勢～聞いても学べ～

3 プrezenのマナー「順序を守る」 時間と論理 — 30

- ▶ プrezenテーションはまず順序が大切
- ▶ 順序におけるルール①：時間軸
- ▶ 順序におけるルール②：論理の流れ
- ▶ 順序を守ることは聞き手へのマナー

4 症例プレゼンの形式・型とは？ フルプレゼンテーションで見てみよう — 35

- ▶ 医療現場で行われるプレゼンテーションの種類
- ▶ ビジネスプレゼンテーションとの違い
- ▶ フルプレゼンテーションの形式
- ▶ 主観と客観を分ける：“診断推論”的観点から
- ▶ アセスメントと所見も分ける：ミスリードを防ぐ

5 症例プレゼンも“話し方が9割”？ 46

- ▶ 聞き取れなければ、いい内容も台無し
- ▶ ここでも本質は聞き手のニーズ：思いやりの心と努力
- ▶ 5-finger rules から“おもてなし3要素”まで
- ▶ speak up!! 聞こえなければ試合終了
- ▶ 速度はNHKルールで「あいうえお」
- ▶ とにかく多い「えー」「あー」：filler words 撲滅宣言
- ▶ 上級者向け、さらなる2つの要素：音程・間
- ▶ 上達への近道は、自分の癖を知る

6 見た目は症例プレゼンに影響する？ 55

- ▶ 静的要素：見た目～一瞬で判断される～
- ▶ 動的要素：表情や所作～全身で情報を発信している～
- ▶ 内容と信頼性が9割

7 練習は裏切らない 61

- ▶ 緊張との闘い
- ▶ プrezentationを反射的にできるようにする
- ▶ とにかく唇が慣れるまで50回くり返せ！
- ▶ 厳しめのフィードバックをもらうこと

STEP 2 いざ実践！日常診療でプレゼンテーション ～質を高めるには何より“自分の中”～

1 効率性より網羅性 まず情報を集めてなんぼ 68

- ▶ プrezentationにおける情報量のバランス
- ▶ 患者の情報は自分が一番詳しくなれ！
- ▶ 網羅する感覚の重要性
- ▶ エウレカの求め方～情報を網羅的に集めて、記憶して、理解して～

2 より洗練されたプレゼンへ 集めた情報は捨ててなんぼ 77

- ▶ 集めた情報は捨ててなんぼ～断捨離～
- ▶ 聞き手は誰か？話し手はどう診断したか？
- ▶ 論理的な話の流れに必要な情報以外は捨てる

3 共通言語化がニーズに応えるポイント まとめてなんぼ 83

- ▶ 患者の言葉のままプレゼンしない
- ▶ 捨てて集めて、集めて捨てて
- ▶ 鑑別診断とアセスメント～最終目的地「話し手の診断」まで論理でつなぐ

- 4 形式が変わっても大切なことは変わらない！応用力レベル1**
- 定期的に行うショートプレゼン さらに捨てる勇気 ————— 91
- ▶ ショートプレゼンテーションの特徴 ▶ 情報共有＝経時的变化の評価
 - ▶ 実際にショートプレゼンテーションの形式に落とし込んでみよう ▶ ショートプレゼンテーションでも方向性が大切 ▶ さらに省く勇気をもつ！断捨離力！
 - ▶ pertinent positive/negative の重要性

- 5 形式が変わっても大切なことは変わらない！応用力レベル2**
- 臨時のショートプレゼン ————— 100
- ▶ 緊急性の判断は話し手の責任 ▶ 緊急性が高いとき、コンサルテーションに近くなる
 - ▶ 緊急性が低いときに陥りがちな“伝書鳩” ▶ 次の行動プランを指導医にぶつける！ ▶ 緊急時に有用な SBAR 式プレゼンテーション

- 6 上級医に動いてもらいたい 動かしてなんぼ** ————— 111
- ▶ 信頼を獲得するプレゼンテーション ▶ 数字の強み：客観的情報の信頼性
 - ▶ 提案型プレゼンテーションで方向性を示す ▶ 表現方法によって、方向性の受け取り方が変わる

**STEP
3**

相手を動かす！コンサルテーション

- 1 コンサルテーションの大前提 相手を動かす** ————— 124
- ▶ コンサルテーションはビジネスプレゼンテーションに近い ▶ 思いやリコンサルテーション～情報の優先順位をつける～ ▶ コンサルテーションは主語が違う

- 2 コンサルテーションにおけるニーズとは**
- 区別すべき2つのニーズと相手によって変わるニーズ ————— 129
- ▶ コンサルテーションの区別すべき 2 つのニーズ ▶ コンサルタントの医学的なニーズとは ▶ 医学的なニーズ①：緊急性 ▶ 医学的なニーズ②：目的 ▶ 個人的なニーズとは ▶ 敬意でのサンドwich形式 ▶ コンサルタントの分類

3 内科系へのコンサルテーション 診断の確定と主治医の決定 ————— 137

- ▶ 目的を深めたコンサルテーション ▶ 注意①：“疑い”診断」と「診断の確定」は異なる
- ▶ 注意②：思考プロセスが重視される ▶ 「主治医は誰か」を明確に
- ▶ 主治医を引き受けもらうために ▶ 今後の具体的な行動にさらに落とし込む

4 外科系へのコンサルテーション conclusion first ! 来てもらってなんば ————— 144

- ▶ 外科は conclusion first ▶ 手術するリスクをとりやすくなる環境整備
- ▶ 外科医にはとりあえず来てもらってなんば

5 マイナー科系へのコンサルテーション

専門の目でもう一度洗い直してもらう ————— 149

- ▶ そもそもマイナー科とは? ▶ マイナー科に提供すべき情報とは
- ▶ 特に敬意を払うことを忘れずに!

6 他職種へのコンサルテーション ————— 153

- ▶ 何より“情報共有” ▶ 看護師のニーズ①：実臨床に沿った具体的な指示
- ▶ 看護師のニーズ②：論理性を中心とした情報の共有 ▶ 薬剤師のニーズ：診断と治療薬の関係性 ▶ 臨床検査技師のニーズ：緊急性 ▶ リハビリスタッフのニーズ：現在の状況と最終的なゴール ▶ ソーシャルワーカーのニーズ：医学的判断と問題点

STEP 4 学会・レクチャーでのプレゼンテーション

1 学会での口頭発表 (podium) まずはフレームワーク・形式 ————— 170

- ▶ まずは構造を知っておく ▶ とりあえず IMRAD & ICTODC ▶ 発表データを効率的に伝えるためのマナー ▶ 口頭発表：podium プrezentation
- ▶ 明確なメッセージを伝えるための visual aid ▶ 聴衆の前でメッセージを伝えるポイント ▶ 最後のまとめから質疑応答まで

2 ポスター発表、そしてそこから学ぶこと ————— 180

- ▶ ポスター発表って何が違うの？ ▶ 一対多数のプレゼンテーションの本質～無関心との闘い～
- ▶ 海外のポスター発表から学ぶ、聞き手あってなんば

3 講演・レクチャーを頼まれたら カリスマプレゼンへの道 ————— 187

- ▶ 今度は“話し手”的立場に立って聞く！? ▶ 双方向性の重要性
- ▶ opening：インパクトをもたせる ▶ delivery：寝させない、退屈させない！集中力を維持させるテクニック
- ▶ closing：いかにポイントを絞ってまとめるか “Teach less” ▶ feedback：レクチャー自体のさらなるステップアップが必要とされる

学習の Point 総まとめ ————— 200

おわりに ————— 水野 篤

COLUMN

日本におけるプレゼンテーションの定義 —————	18	丸暗記と意気込み	
プレゼンテーションは“体験のプレゼント” —————	29	聖路加国際病院内科プレゼンスタイル その③ —————	119
プレゼンで現場感を出すコツ —————	45	言語化とヴォゲンシュタインから 学ぶもの —————	122
ホテルでは左手を前にして手を組む？ —————	60	“丸投げ”と思われないために —————	128
エレベーターピッチとは —————	66	時代と電話 —————	136
ユーレカ（エウレカ） —————	76	人間力 —————	148
捨てる基準 —————	82	疾病モデルと生活モデル —————	166
論理的とは？ —————	87	感受性 —————	179
情報の解釈・統合と		ストリートライブから学ぶ	
コミュニケーションリスク —————	89	ボディコントロール —————	186
中間があってもいいんじゃない？		Magic number 3 —————	197
聖路加国際病院内科プレゼンスタイル その① —————	99		
だいたい1分、早口でダッシュ感			
聖路加国際病院内科プレゼンスタイル その② —————	109		