

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 プレゼンはここで差がつく! 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 ▶ プレゼン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 ▶ プレゼン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
- ▶ プレゼンテーションの「基本のキ」～まずはアウトプットを教えます～

2 プレゼンの本質は「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? ▶ プレゼンテーション=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 プレゼンのマナー「順序を守る」 時間と論理 — 30

- ▶ プレゼン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
- ▶ プレゼンテーション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

- ▶ プレゼンテーションにおける情報量のバランス
- ▶ 患者さんの情報は自分が一番詳しくくなれ！
- ▶ 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、集めて捨てる
- ▶ 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
- ▶ 思いやり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
- ▶ 敬意でのサンドウィッチ形式
- ▶ 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
- ▶ 主治医を引き受けてもらうために
- ▶ 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 !来てもらってなんぼ ——— 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ぼ

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 プレゼンテーション
- ▶ 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, 聞き手あってなんぼ

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”の立場に立って聞く!?
- ▶ 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: いかにも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	言語化とヴト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”と思われたいために — 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・統合とコミュニケーションリスク — 89	ストリートライブから学ぶボディコントロール — 186
中間があってもいいんじゃない? 聖路加国際病院内科プレゼンスタイル その① — 99	Magic number 3 — 197
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	