

 評価のポイント

CL-2.専門性の開発能力

[59-2] プレゼンテーションスキル（文脈的説明力、伝達力）

これまで自分が立ち会ったことのある事例プレゼンテーションの中で、最も影響を受けたプレゼンテーションは、どのようなプレゼンテーションでしたか？そして、事例プレゼンテーションを通じて、どのように相手を説得（動かして）いましたか？これまでの講義も踏まえて考えてみましょう。

ここでの課題は、課題に取り組む対象者の心に残った先輩看護師や看護管理者等による医師などへの事例プレゼンテーション例をあげ、そのプレゼンテーションの何がすばらしかったのかを考察することで、自身のプレゼンテーション方法を考察することを求めている。特に、CL-IIの講義で説明された、下記の気づきのうちのいくつかが含まれていることが期待される。リーダー看護師が適切な報告により早期の医師の診察、医療的介入に導いた事例プレゼンテーション例などがこの課題における適切な例にあたる。

- ・感情的にならず、相手の感情に訴える工夫がなされていることに気がつく。事例プレゼンが失敗するほとんどの場合は、自分中心で感情的になった時である。すばらしいプレゼンテーションには、プレゼン者の心のコントロールが大きく関わっている。
- ・次のような感情的にならない工夫がなされていることに気がつく：失敗を恐れない、重要なことは2度言うことをルール化しておく、心配事はCUSで伝える。
- ・プレゼンテーション例から、事例プレゼン（日常診療）は普段の信頼の影響が大きく、普段から信頼が得られる努力をしていることに気がつく。
- ・多くの素晴らしい事例プレゼンテーションは論理的すぎず、患者の訴えやニーズなどをうまく提示し感情に訴える工夫がとられている。こうしたバランスを取ることが重要であることに気がつく。
- ・状態を予想して、問診、フィジカル、検査結果へとまとめ、駆け引きの材料（情報）を事例プレゼンテーション前に、できるだけ多く準備しておくことが重要であることに気がつく。