



J-PALS

Japan Patient Advocacy Leaders Summit

J-PALS アカデミー

実施報告書

日時

2019年11月17日（日） 10:00～16:00

場所

AP大阪駅前梅田1丁目 APホールⅡ

主催：グラクソ・スミスクライン株式会社

患者団体を運営する上で必要となる、 実践的な知識やスキルを学ぶ 『J-PALSアカデミー』

J-PALSアカデミー（Japan Patient Advocacy Leaders Summit Academy）は、患者団体を対象に、団体の運営に必要とされる、より実践的な知識やスキルを継続的に学ぶ場であり、「治療と生活」、「団体運営のノウハウ」の2つのテーマを柱として2016年より開催しています。

2019年11月17日（日）、GSK本社にてJ-PALS アカデミーを開催し、8団体、11名の患者団体の代表や運営に携わる方にご参加いただきました。今回のJ-PALSアカデミーは『団体運営のノウハウ』のプログラムとして「思いが“もっと”伝わる方法とは？」というテーマで東神戸病院の島田尚哉先生にご登壇いただきました。当日は、患者団体からの参加者とGSK社員がペアになり、講演で得たアドバイスを参考にしながら、ご自身の団体を紹介するための手書きのスライドを作成しました。参加者から「伝えたい情報は選んで、スライド枚数も少なくした方が伝わることを知った」「スライドの枚数を絞り込む技術が向上した」、「短時間でまとめる課題にサポーターの方がいてくださり、考えの道筋をととのえやすかった」との声をいただきました。



想いが“もっと”伝わる方法とは？

島田 尚哉 さん

東神戸病院 医療安全管理者

【ご略歴】

看護師、臨床工学技士の資格を持ちながら医療安全の仕事に携わる。

業務改善にiPadを取り入れるためプレゼンテーションを独自に研究しはじめたところ、あらゆる場面で、“プレゼン思考”が職場での稟議を通りやすくさせることを実感。このような人を動かす力をより磨くべく、プレゼンテーションスキルについて日々研究を重ねている。

【ご講演内容】

《目次》

- ①準備の心得：「説明、発表とプレゼンテーションの違い」「相手のことを考える」「シンプル」
- ②スライド作りのコツ：「スライド枚数」「ワンスライド・ワンメッセージ」「文章と文字を制限する」
- ③伝える順番：「論理の三角形」と「ストーリー」
- ④まとめ

今日はプレゼンテーションを行う場面の話ではなく、そのための準備段階の話、プレゼンテーション資料を作成する上での大切なポイントをお話させていただきます。



①準備の心得

1つ目は「説明、発表とプレゼンテーションの違い」です。

私が、プレゼンテーションに関する様々な本を通して学んだことは、「プレゼンテーションのゴールは相手を導くこと」です。つまり、自分が発信した言葉やメッセージが、相手の考え方に影響を与え、その結果、相手が行動に移す、人を動かすということがゴールになります。説明や発表の場合は、書いてあることを間違いないように相手に伝え、自分が話を終えることがゴールであるのに対し、プレゼンテーションの場合は相手の行動を変えることまでをゴールにしています。

2つ目は「プレゼンテーションを聞く相手のことを考える」ということです。相手のことを考える上では、最初にゴールを意識する必要があります。カーナビを使う時は、スタートする前に目的地を設定しますよね。プレゼンテーションの場合は、プレゼンテーションを聞いた相手にどうなってほしいのかを明確にしておく必要があります。

想いが“もっと”伝わる方法とは？

例えば、「今日の話は良かった」という満足度でいいのか、「勉強になった」という学びも必要なのか、「是非この団体に加入したい」と思い、具体的な行動に移してほしいのか、さらに言えば相手が行動した結果、自身の患者団体の会員数を何名にするという目標まで設定しておくのか、どの段階をゴールとするかによってプレゼンテーションの内容も変わります。従って、プレゼンで何を指すのか最初に決めておくことが重要です。「誰に」、「どこで」、「なぜあなたが」、「いつ」、そして、「何を目的に」行うのか。この5つを押さえながら、資料の準備をします。

3つ目、「シンプル」です。どんなに伝え方が上手でも、デザインが素晴らしい資料だったとしても、内容が浅いものであると、相手には何も残りません。“内容を充実させる”ことが大切なのですが、しかし、これは“自分の知識やデータや知見を詰め込むことではない”ということではありません。質問された時のためにも、資料内にデータなどの情報を入れたくなりますが、入れ過ぎると、かえって相手に伝わらないということがさまざまな本に書かれています。ではどうするかというと、準備の段階でどれだけシンプルにできるかが重要になります。シンプルにまとめる上でポイントにすることは、3つくらいの要素にしぼるということです。私も今日は「プレゼンと説明の違い」「相手のことを考える」「シンプル」の3つにまとめました。

人間は、初めて聞いたことは3つぐらいしか覚えられないそうです。「マジカルナンバースリー」といわれています。

三銃士、三部作、御三家。三脚もなぜ三かということ、おそらく物事を支えるのに一番少なくて支えられる数字が3なのではないかと思います。

そうすると、最初に3つの大事なメッセージを決めるわけですが、その工程はパソコンを使わずに、是非紙に書いて行ってください。ノートなどに考えを全て書き出して、そこから大切なメッセージ、最も伝えたいことを選んでください。また、伝えたいことが決まったら、次は流れ、話す順番を決めますが、この工程も紙の上で行ってください。そうすると、大体のプレゼンテーションの形が出来上がってきます。

ここから最後の仕上げをしていきます。プレゼンの内容に対して「だから何？」という自問自答を試みてください。すごく苦労して調べたデータを資料に入れたい時、是非「だから何？」「何に対する答えなの？」という質問をしてみてください。その質問に対して、明確な回答があるならその情報は入れるべきですが、何とも言えませんという情報であるならば、入れなくて良いかもしれません。冷酷な編集者になって取舍選択する、引き算することが大切です。引き算はプレゼンテーションにおいて核になります。“3つの要素”にしぼり、“順番”を決め、“だから何？”を行う。この段階まで来ると、かなり洗練された内容になっています。

最後の最後の仕上げはエレベーターテストに合格できるかどうかです。

想いが “もっと” 伝わる方法とは？

「エレベーターテスト」とは、とある起業家が、たまたまエレベーターに乗り合わせた投資家に、エレベーターが目的階に着くまでの30秒～1分間で自分の考えを提案し、賛同してもらえる説明ができるか？という事例が語源になっています。1分程度でプレゼンテーションの概要を説明できないようなら、そのプレゼンテーションはもしかするとまくまとまってない可能性がありますので、見直してみてもよいかもしれません。

②スライドづくりのコツ

まず「スライド枚数」の目安をお伝えします。昔はスライド1枚につき1分程度で説明をと言われていましたが、実際1枚1分は間延びしてしまいますし、1枚30秒では少し短いと思いますので、私はスライド1枚40秒を目安にしています。スライド1枚を約40秒で説明するならば、10分の講演の場合のスライドの枚数の目安は「600秒（10分）÷40秒（1枚のスライドの説明時間）＝15枚」となります。

次に「ワンスライド・ワンメッセージ」を心がけてください。プレゼンテーションの本を読んでいて「less is more = 少ないことが豊かである」という言葉に出会いました。これはドイツの建築家のミース・ファン・デル・ローエさんの言葉です。物事が少ないほうが、与える影響は多いという意味です。この考え方はプレゼンテーションのスライドにも取り入れられると思います。例えば、救急時に使用するAEDについて、昔はこのようなスライドで説明をしていました。（図1）

心肺蘇生法だけでは命を救えない…

- ・ 心臓突然死の原因のうち約80%以上は心室細動(VF)といわれています
- ・ 心室細動(VF)に唯一有効な処置は除細動器(カウンターショック)から出される電気ショックです
- ・ 心肺蘇生法によりある程度の脳や全身への血のめぐりを維持することができますが…
- ・ 心肺蘇生法だけでは心室細動(VF)を元に戻すことが出来ません
- ・ 迅速な心肺蘇生法と迅速な除細動(電気ショック)が連携してこそ救命率が向上するので



【図1】

しかし、これでは一枚のスライドの中に伝えたいことが複数あり、結局このスライドで何を伝えたいのかわかり辛くなっています。「ワンスライド・ワンメッセージ」を意識して、こんなふうに変えてみてはどうでしょうか。（図2,3,4）伝えたいことが伝わりやすくなりましたよね。

心臓突然死の8割が心室頻拍、又は心室細動

ホルター心電図中の死亡を報告した論文から157例を集計分析



心臓突然死の予知と予防法のガイドライン（2010年改訂版）

【図2】

想いが“もっと”伝わる方法とは？



【図3】



【図4】

最後に「文字、文章の文字を制限する」です。文字だらけのスライドは見る気がしませんよね。文章は箇条書きにし、それでも多い場合は短文にしてください。文字だらけのスライドは聴衆を飽きさせます。

短くするコツは体言止めさせることです。「スライドはあくまでも話し手の補助」というのがキーワードです。

③伝える順番

次に、「論理の三角形」というピラミッドストラクチャーについてご紹介します。例題で説明します。ルーシーちゃんがチャーリーちゃんへこんな手紙を書きました。(図5) この手紙少しわかりにくいですよね。この手紙をわかりやすくするとこうなります。(図6) 結論を最初に述べた後に3つの理由を伝えます。先ほどのマジカルナンバースリーを活かし、3つの理由で1つの結論を支えるというフレームです。

シャーリーちゃんへ

先週の土曜日に、あたしが公園で男の子と遊んでいるときにやってきて、私がむこうを向いている間に彼にチュッってしたでしょ。それから、日曜日にうちに来たときにママがお昼にツナサラダをつくってくれたのに「まずい！」って言ったでしょ。それに昨日、あたしの猫が足にふれたからって、猫のことをけとばしたでしょ。だからあなたのことがきらいだから、もう友だちをやめたいの。

ルーシー

【図5】

シャーリーちゃんへ

わたしはあなたがきらいです。
その理由は以下のとおりです。

- ・ボーイフレンドにチュッってしたから
 - ・お母さんの料理を「まずい」と言ったから
 - ・わたしの猫をけとばしたから
- だから、あなたと絶交します。

ルーシー

【図6】

想いが“もっと”伝わる方法とは？

そして、ストーリーを組み立てます。映画を見るときに、メモは取りませんよね。ストーリーがあるから、心に入ってくる。ストーリーにはそういった力があります。是非このストーリーをプレゼンテーションにも活かしましょう。ストーリーが分かりやすいのはヒーローショーです。ヒーローショーのテーマは良い子のヒーロー、課題は弱い心につけ込む敵。解決策は、ヒーローの登場、そして、ヒーローが負けそうになる試練も必ず起こります。会場から「頑張れ」という声援をもらって、パワーアップして悪を退治するというの分かりやすいストーリーではないかと思います。

(図7) テーマ、課題、解決策、試練はあり、その試練を解決した先にハッピーがあるという、このストーリーフレームをプレゼンテーションに取り入れてみるとどうなるでしょうか。

ストーリーのフレーム	
0.テーマ	良い子のヒーロー
1.課題	弱い心につけ込む敵
2.解決策	ヒーロー登場
3.試練	負けそうになる
4.Happy!	声援でパワーアップ！ 退治

【図7】

例えばある患者団体が企業に支援を依頼する際、次のようなストーリーで提案してはどうでしょうか。

我々は、疾患自体が知られていないことを「課題」に感じており、そのための「解決策」として啓発イベントを開催しています。しかし資金不足という「試練」を抱えているので、みなさんに資金援助をいただくとこの課題を解決することができます。これは言い換えると、“起承転結”だと思います。

起承転結の“起”は、問題提起です。現状、事実、経過、目的、そして結論も述べたほうが良いです。映画で先に結論を述べることはしませんが、プレゼンテーションの場合は、先ほど説明した“論理の三角形”を意識して、最初に結論を述べたほうが良いと考えます。

“承”は、解決の取り組み、方法等です。“転”は解決困難なこと、もしくは予想外にうまくいかないこと、転機です。“結”は、結論。最後に行動の促しや格言、コアになるメッセージを持ってくと良いと思います。

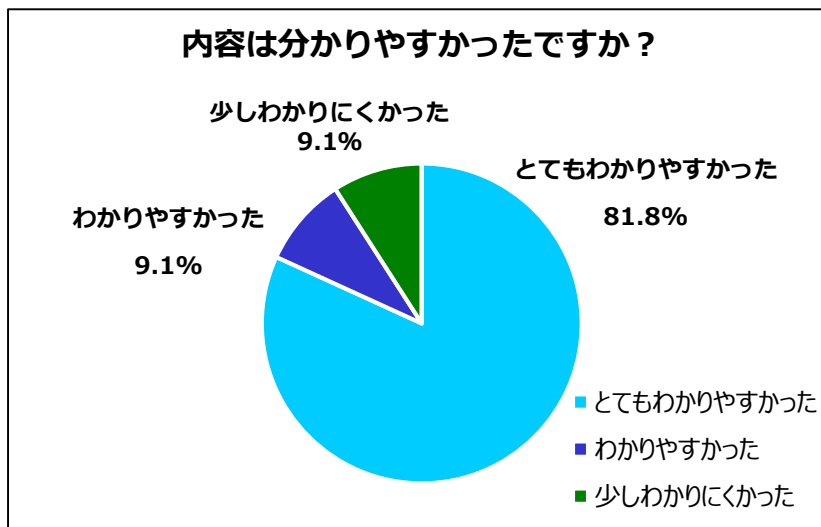
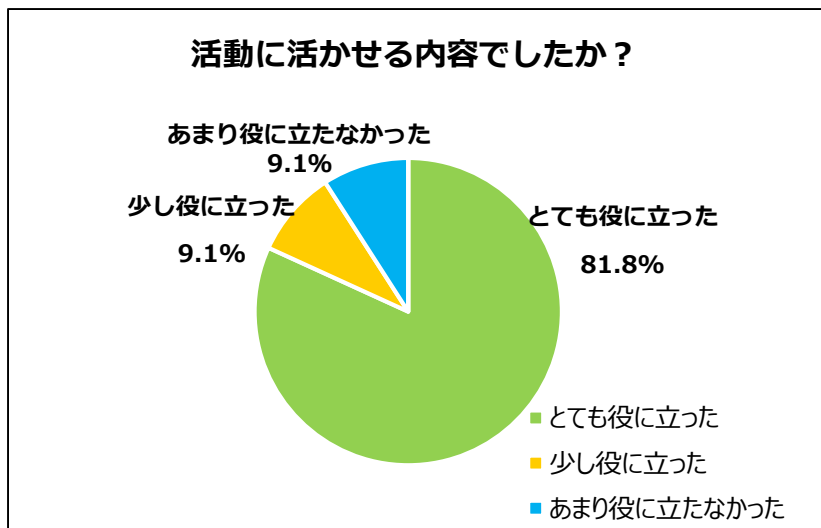
④まとめ

今日はプレゼンテーションを行う前の段階の話として、「準備の心得」、「スライド作りのコツ」、「伝える順番」についてお話をしてきました。

プレゼンテーションの語源は「プレゼント」だそうです。プレゼンテーションの準備はプレゼント選びと同じで、相手のことを考えて行うものなのですね。今日は皆さんから医療が抱える課題やみなさんの熱意ある活動を学ばせてもらい、私自身が勇気付けられ、皆さんにプレゼントをいただいたと思っています。今日はありがとうございました。

参加者（11名）のアンケート結果

90%の参加者が「役に立った」「わかりやすかった」と回答されました



- プレゼンの基本的な事を学ぶ事ができました。「伝えたい事によって順番も内容も変わる」。思い切って捨てる事も大切と知りました。
- プレゼンの組み方や内容について。プレゼン自体何なのか理解できていなかったと改めて感じ、勉強させていただきました。
- とても楽しく、参考になりました。作ったプレゼンテーション資料を早速自団体のホームページに載せようと思います。
- これまでプレゼンする機会がなく、初めての事で少しとまどいしましたが、楽しく学ばせて頂きました。

発行：グラクソ・スミスクライン株式会社