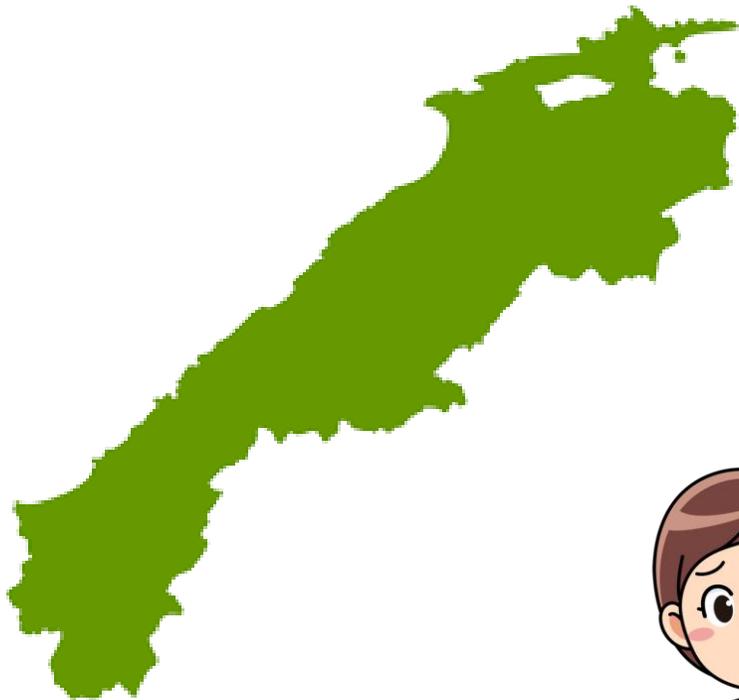


島根県の 活性化を図りたい



日本腎不全看護学会員	18名
CKDLN	3名

他県に比べてなぜこんなに少ないの？
何も活動できていないよ～



CKDLNの現状

(透析室だけでない現状)

- 総合病院
- 病棟との兼務
- 病棟の中間管理職
- 主に病棟勤務

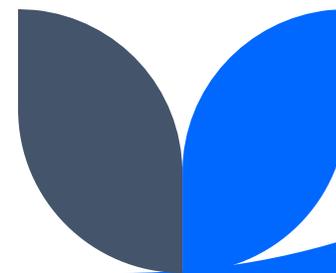
A看護師

- 総合病院
- 救急外来、心臓カテーテル室との兼務
- 子育て中

B看護師

- 総合病院
- 泌尿器科外来勤務
- 退職して再雇用状態
- 透析室での勤務はない

C看護師

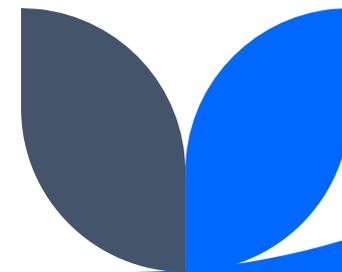


なんで少ないの？ (CKDLNで話し合ったよ)

資格取得までの道のり

- 時間
 - 入会后受験までに3年
 - ポイント取得のための研修、学術集会への参加
- お金
 - 研修参加のための参加費、旅費

- 日勤職場のため子育て世代が多く、県外や泊りがけでの研修は無理！
- 島根から出かけるには前泊や後泊が必要になることも。



なんで少ないの？ (CKDLNで話し合ったよ)

総合病院ということ

●勤務状況

- 何年かごとに勤務異動がある・・・透析が面白くなるころ異動になる
- 病棟や他部署との兼務・・・透析（腎不全看護）以外の業務がある

●職場（看護局、看護部）の方針

- 有資格者の立ち位置・・・管理的な立場

- 興味があっても移動になったり、全く関係のない部署に移動し、更新しなくなったり・・・。
- 透析以外の資格に興味があわく

なんで少ないの？ (CKDLNで話し合ったよ)

スタッフのモチベーション

● 資格が必要？

- 資格がなくても働けるよね。
- どうせ異動したら意味ないでしょ。
- 資格って責任持たせられるのいやだし。
- 他に取りたい資格あるから」。

- これはCKDLNの魅力を伝えられていないってことかもしれない
- 学会に参加して情報提供しているつもりだけど
- 私たち楽しそうじゃないのかなあ



そして、今 まずは資格者を増やしたい

- まずは職場のスタッフに資格取得のメリット伝えよう
- 異動の（少）ないクリニックのスタッフへの働きかけ
透析のクリニックを（自ら）選択するということは
透析に興味がある
透析が好きである ってことかもしれない

人数確保できたらどのようにか活動したらよいか、
アドバイスが欲しいです！



島根県の現状

CKDLN 3名（それぞれ総合病院勤務）

現在日本腎不全看護学会に所属している看護師 18名

そのうち把握できている資格取得を考えている看護師 3名

CKDLNがそれぞれの施設で声掛けをしているが・・・。



なんで少ないの？ (CKDLNで話し合ったよ)

資格取得の要件

会員になってから3年

ポイント取得

総合病院で院内での異動がある・・・透析への興味がわいたら異動

日勤職場として子育て世代が多い・・・家を空けることができない

腎不全領域だけでなく病棟や救急外来、心臓カテーテル室などとの兼務が多い・・・興味のある資格への分散



CKDLNが少ない要因

CKDLN取得者の活動に魅力を感じていない？

資格がなくても働ける

責任のある仕事はちょっと・・・

試験受けたりポイント取得にお金がかかるし・・・

資格取得者は研修会や学会に参加することで新しい知識や国内の動向を知ることができ、自身の得たことをスタッフに情報提供しているのだが・・・

リーダーの立場でスタッフをけん引しているのだが・・・

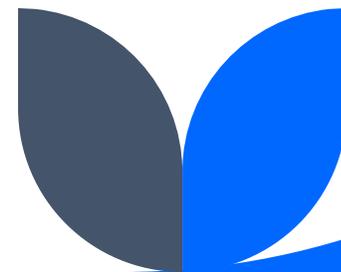


島根県での交流に向けて

CKDLNは島根県東部に集中
県内を網羅して啓蒙活動を行うことは困難と感じている。

人数を増やして院外での活動も進めていきたいのだが・・・

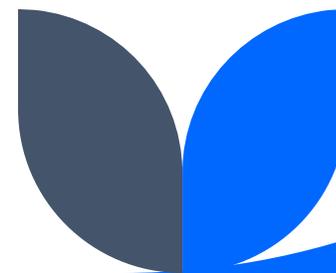
まずは異動のないクリニックのスタッフへの働きかけをしてはどうかという意見
そして西部地区へはどう働きかけていくのか





緊張に打ち勝つ

信頼を構築する戦略

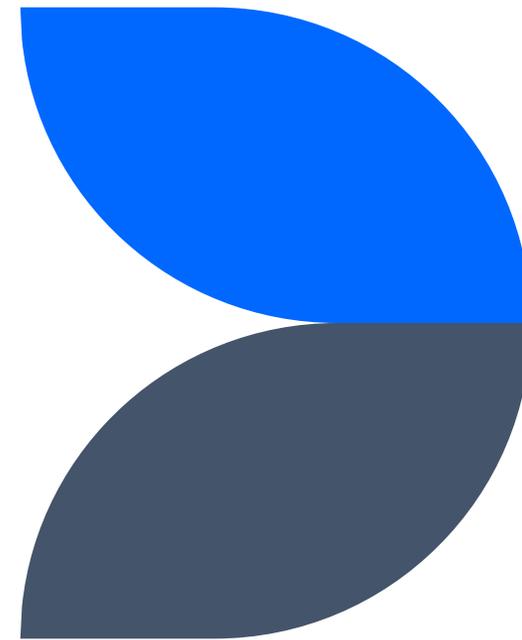


聞き手を引き付ける

- 聞き手とアイ コントクトをとり、親近感を作り出し、聞き手を巻き込みます
- 実話を使って、プレゼンテーションに共感できる話を織り込んで、メッセージを印象的でインパクトのあるものにします
- 質問するように促し、考え深い回答をして、聞き手の参加を高める
- ライブ投票やアンケートを行って、聞き手の意見を集め、エンゲージメントを促進し、聞き手が参加していると感じられるようにする

視覚資料の選択

プレゼンテーションを向上させる



効果的にプレゼンテーションを提供する テクニック

これは、公の場で話す時の強力なツールです。これには、声の高さ、トーン、音量を変えることで、感情を伝え、要点を強調し、関心を維持することが含まれます。

- 高低の変化
- トーンの変化
- 音量のコントロール

ボディー ランゲージを効果的に使用すると、メッセージが強調され、よりインパクトのある印象的なものになります：

- 有意義なアイ コンタクト
- 意味が伝わるジェスチャー
- よい姿勢を保つ
- 表情のコントロール



Q&A セッションのナビゲート

1. 事前に資料を把握する
2. よくある質問を想定しておく
3. 返答の練習をする

Q&A セッションで落ち着きを保つことは、確信と威厳を醸し出すのに不可欠です。落ち着きを保つためのヒントは以下のとおりです。

- 冷静になる
- アクティブ リスニングをする
- 少し時間をとって振り返る
- アイコンタクトを保つ

話し方の影響

効果的にコミュニケーションを取る能力は、聞き手に長く残る影響を与えます

コミュニケーションを効果的なものにするには、メッセージを伝えるだけでなく、聞き手の経験、価値観、気持ちに理解を示すことが必要です



ダイナミックなプレゼンテーションの提供

プレゼンテーションの提供にエネルギーを注ぎ込み、長く残る印象を与える方法を説明します

効果的なコミュニケーションの目標の 1 つは、聞き手に意欲をを起こさせることです

指標	測定	目標	実績
聴衆者数	出席者数	150	120
エンゲージメント時間	分	60	75
Q&A のやり取り	質問数	10	15
ポジティブなフィードバック	パーセンテージ (%)	90	95
情報保持率	パーセンテージ (%)	80	85

フィードバックを求める
パフォーマンスを振り返る
新しいテクニックを探索する
個人の目標を設定する
反復して適応する

最後のヒントと考慮事項

- 一貫したリハーサル
 - 親しみやすさを高める
- 提供のスタイルを洗練する
 - ペース、トーン、強調
- タイミングと切り替え
 - シームレスでプロフェッショナルな提供を目指す
- 練習用の聞き手
 - 同僚に聞いてもらい、感想を言ってもらう

スピーキング エンゲージメント指標

影響要因	測定	目標	達成
聞き手とのやり取り	パーセンテージ (%)	85	88
知識の定着率	パーセンテージ (%)	75	80
プレゼンテーション後のアンケート	平均評価	4.2	4.5
紹介率	パーセンテージ (%)	10	12
コラボレーションのチャンス	チャンスの数	8	10



ありがとうございました

Brita Tamm

502-555-0152

brita@firstupconsultants.com

www.firstupconsultants.com