

	<p>日本プライマリ・ケア連合学会 中国ブロック支部</p>		<p>発行人:田妻 進 〒734-8551 広島県広島市南区霞 1-2-3 広島大学病院 総合内科・総合診療科 Tel&Fax:081-82-257-5461</p>
---	------------------------------------	--	---

【第11回日本プライマリ・ケア連合学会学術集会について】

会期：2020年5月29日（金）～31日（日）

会場：広島国際会議場・リーガロイヤルホテル広島

大会長：田妻 進（広島大学病院 総合内科・総合診療科／JA尾道総合病院 病院長）

テーマ：プライマリ・ケアと総合診療医学 ～学際的充実と伝承～

<https://www.c-linkage.co.jp/jpca2020/index.html>

事前参加登録期間

登録締切日：【通常】2020年4月6日（月）

【直前】2020年5月22日（金）正午

【m-HANDS-FDF 2019 第3回の報告書】

中国ブロックでの指導医講養成の報告

松坂内科医院 松坂英樹

岡山家庭医療センター奈義ファミリークリニック 松下明

【m-HANDS-FDF】

(modified - Home and Away Nine DayS - Faculty Development Fellowship)

JPCA-MLなどで募集して今年度は中国地方の指導医6名が全5回のコースに参加されています。6名はそれぞれ3人ずつのチームを作り、模擬ティーチングなど協同して行ってまいります。以下に全体の概要と実際参加された指導医からの報告の一部を掲載しますのでご一読ください。2020年度も同じような枠組みを予定しています、ご興味のある方はぜひご連絡下さい。

<目的>

中国ブロックの指導医養成

<対象>

- ・中国ブロックに所属しており、家庭医療後期研修を修了した医師
- ・中国ブロックの家庭医療後期研修に関わる指導医

Core Competence：Adult Educator(成人学習支援者)

学習者と向き合い、その学びに気を配り、学びの場をサポートできる

教育者の役割と限界を知り、学習者と協同的に学び、生涯学習者を育てる姿勢で関わる

学習者の学びを促進するための理論と技術を適切に用いることができる

第3回 山口大学医学部にて開催 2019. 11. 30-12. 1

1 日目

・交渉術

原則立脚型交渉についての理解を深めたのち、グループワークで実際の交渉を行いました。ハード型の人の意見が強いと引っ張られる傾向があること、原則立脚型で行うために人と問題を切り離すことの難しさなどを感じました。良い交渉のためには準備をして、感情が生まれる原因についても意識をする必要があると学んだ。

・模擬ティーチング①

山口大学医学部の医学生さん、広島大学医学部の医学生さん、看護学生さん、リハビリの学生さんという多様な学生さんを模擬患者さんとして、態度領域の模擬ティーチングでした。

「共感」する事に価値を置いてもらえる態度になるように、共感の知識や技術を駆使して、日常の他愛もない会話に共感の知識と技術を落とし込んでもらうというワークを行ってもらいました。学生さんの興味をひくため、お父さんが赤ちゃんに共感するという40秒動画が有効だったことが目からウロコでした。事後アンケートの評価はまずまずでしたが。

態度領域をティーチングしているようで知識や技術領域のティーチングになっているのではないかと、態度領域の評価方法、タイムスケジュールの難しさがその後のディスカッションで深める事ができました。

・模擬ティーチング②

技術領域の模擬ティーチングを計11名の学生相手に行った。年齢も専攻も異なり、テーマに関してはとても悩んだが、活発なディスカッションやロールプレイがなされていたと感じた。特に評価方法や時間有効的な使い方に関してのコメントをいただき、今後の課題と考えられた。

・戦略論

グループメンバーの所属する組織の戦略立案をグループワークで考えました。模擬ティーチングで参加していた学生も一緒に交じり、事前課題のSWOT分析をもとに、ランチェスターの法則をどのように使えるか、ブルーオーシャンはどこにあるか、組織のMVVは何かなど議論が深まりました。共有の時間では診療所の経営戦略や部活動の部員獲得戦略などが発表されました。

・私の主張リターンズ

今回は以前行った相手の行動変容を促すためのプレゼンテーションを30秒で行うという内容であり以前より更に難しく感じました。TVのCMは15秒で印象に残るPRがなされており、そのすごさを改めて実感しました。内容を簡潔に伝えるというエレベーターピッチだけではなく、いかに印象に残る工夫ができるかが重要だと思えました。

2 日目

・指導のビデオレビュー

初期臨床研修医に対しての自らの指導をレビューした。学習者が求めていることと自分がアドバイスしたこととやや乖離がある点、非言語メッセージをもっと意識した方がいい点等のアドバイスをもらった。学習者との議論で挙がった問題に対してより深く追求していくことが重要だと思えた。

・学習者評価

最終的な目標(Aim)に到達するには、定期的な Assessment を繰り返すことが重要であり、教育システムに組み込む必要がある。

また Assessment は、ブループリント(青写真)に従ってしていく必要があるが、何を Assessment するのかということ学習者と共有することで、学習者の心構えができ、学習効果を高めることができることを学んだ。

・卒業制作、プロジェクトマネジメント

プロジェクト成功の要素に必要な期限、予算、資源、スコープを把握する、ステークホルダーやリスクの分析、事前の計画、の重要性を擬似ワークを通して学んだ。

プロジェクトは未知で新規な事をするので想定外や不確実なものであるというマインドも重要だと思った。

プロジェクトを成功させるためのスキルとして、PMBOK やリーダーシップ、ファシリテーション、交渉術、戦略論、タイムマネジメントがあり、このためにそれらを今まで m-HANDS で学んできたのだなあ振り返った。

(今後の予定)

第4回 in 岡山 1月18日(土) - 1月19日(日)

第5回 in 広島 3月1日(日)

見学も可能ですので興味がありましたら、ぜひご連絡ください。

質問等ありましたら、hdk@matsuzaka@gmail.com までお問い合わせください。

集合写真など

m-HANDS-FDF 2019 第3回の報告書

中国ブロックでの指導医講養成の報告

松坂内科医院 松坂英樹

岡山家庭医療センター奈義ファミリークリニック 松下明

【m-HANDS-FDF】

(modified - Home and Away Nine DayS - Faculty Development Fellowship)

JPCA-ML などで募集して今年度は中国地方の指導医6名が全5回のコースに参加されています。6名はそれぞれ3人ずつのチームを作り、模擬ティーチングなど協同して行ってもらいます。以下に全体の概要と実際参加された指導医からの報告の一部を掲載しますのでご一読ください。2020年度も同じような枠組みを予定しています、ご興味のある方はぜひご連絡下さい。

<目的>

中国ブロックの指導医養成

<対象>

- ・中国ブロックに所属しており、家庭医療後期研修を修了した医師
- ・中国ブロックの家庭医療後期研修に関わる指導医

Core Competence : Adult Educator (成人学習支援者)

学習者と向き合い、その学びに気を配り、学びの場をサポートできる
教育者の役割と限界を知り、学習者と協同的に学び、生涯学習者を育てる姿勢で関わる
学習者の学びを促進するための理論と技術を適切に用いることができる

第3回 山口大学医学部にて開催 2019. 11. 30-12. 1

1日目

・交渉術

原則立脚型交渉についての理解を深めたのち、グループワークで実際の交渉を行いました。ハード型の人の意見が強いと引っ張られる傾向があること、原則立脚型で行うために人と問題を切り離すことの難しさなどを感じました。良い交渉のためには準備をして、感情が生まれる原因についても意識をする必要があると学んだ。

・模擬ティーチング①

山口大学医学部の医学生さん、広島大学医学部の医学生さん、看護学生さん、リハビリの学生さんという多様な学生さんを模擬患者さんとして、態度領域の模擬ティーチングでした。

「共感」する事に価値を置いてもらえる態度になるように、共感の知識や技術を駆使して、日常の他愛もない会話に共感の知識と技術を落とし込んでもらうというワークを行っていただきました。学生さんの興味をひくため、お父さんが赤ちゃんに共感するという40秒動画が有効だったことが目からウロコでした。事後アンケートの評価はまずまずでしたが。

態度領域をティーチングしているようで知識や技術領域のティーチングになっているのではないかと、態度領域の評価方法、タイムスケジュールの難しさがその後のディスカッションで深める事ができました。

・模擬ティーチング②

技術領域の模擬ティーチングを計11名の学生相手に行った。年齢も専攻も異なり、テーマに関してはとても悩んだが、活発なディスカッションやロールプレイがなされていたと感じた。特に評価方法や時間有効的な使い方に関してのコメントをいただき、今後の課題と考えられた。

・戦略論

グループメンバーの所属する組織の戦略立案をグループワークで考えました。模擬ティーチングで参加していた学生も一緒に交じり、事前課題のSWOT分析をもとに、ランチェスターの法則をどのように使えるか、ブルーオーシャンはどこにあるか、組織のMVVは何かなど議論が深まりました。共有の時間では診療所の経営戦略や部活動の部員獲得戦略などが発表されました。

・私の主張リターンズ

今回は以前行った相手の行動変容を促すためのプレゼンテーションを30秒で行うという内容であり以前より更に難しく感じました。TVのCMは15秒で印象に残るPRがなされており、そのすごさを改めて実感しました。内容を簡潔に伝えるというエレベーターピッチだけではなく、いかに印象に残る工夫ができるかが重要だと思えました。

2日目

・指導のビデオレビュー

初期臨床研修医に対しての自らの指導をレビューした。学習者が求めていることと自分がアドバイスしたことにはやや乖離がある点、非言語メッセージをもっと意識した方がいい点等のアドバイスもらった。学習者との議論で挙げた問題に対してより深く追求していくことが重要だと思えた。

・学習者評価

最終的な目標(Aim)に到達するには、定期的な Assessment を繰り返すことが重要であり、教育システムに組み込む必要がある。

また Assessment は、ブループリント(青写真)に従ってしていく必要があるが、何を Assessment するのかということと学習者と共有することで、学習者の心構えができ、学習効果を高めることができることを学んだ。

・卒業制作、プロジェクトマネジメント

プロジェクト成功の要素に必要な期限、予算、資源、スコープを把握する、ステークホルダーやリスクの分析、事前の計画、の重要性を擬似ワークを通して学んだ。

プロジェクトは未知で新規な事をするので想定外や不確実なものであるというマインドも重要だと思った。

プロジェクトを成功させるためのスキルとして、PMBOK やリーダーシップ、ファシリテーション、交渉術、戦略論、タイムマネジメントがあり、このためにそれらを今まで m-HANDS で学んできたのだなあと振り返った。

見学も可能ですので興味がありましたら、ぜひご連絡ください。

質問等ありましたら、hdk@matsuzaka@gmail.com までお問い合わせください。

集合写真など

