－ 日本赤十字看護大学 －

基礎ゼミⅡ

井上 陽介

発表の構成

テーマ紹介

- 日本の格差／世界の格差
- 社会経済状況と健康の関係

ゼミの進め方

- ゼミのスケジュール
- 到達目標

基礎トレ

- 効果的なプレゼンテーションとは
- 30秒自己紹介

テーマ紹介

課題図書

Prof. Ichiro Kawachi

ゼミのテーマ

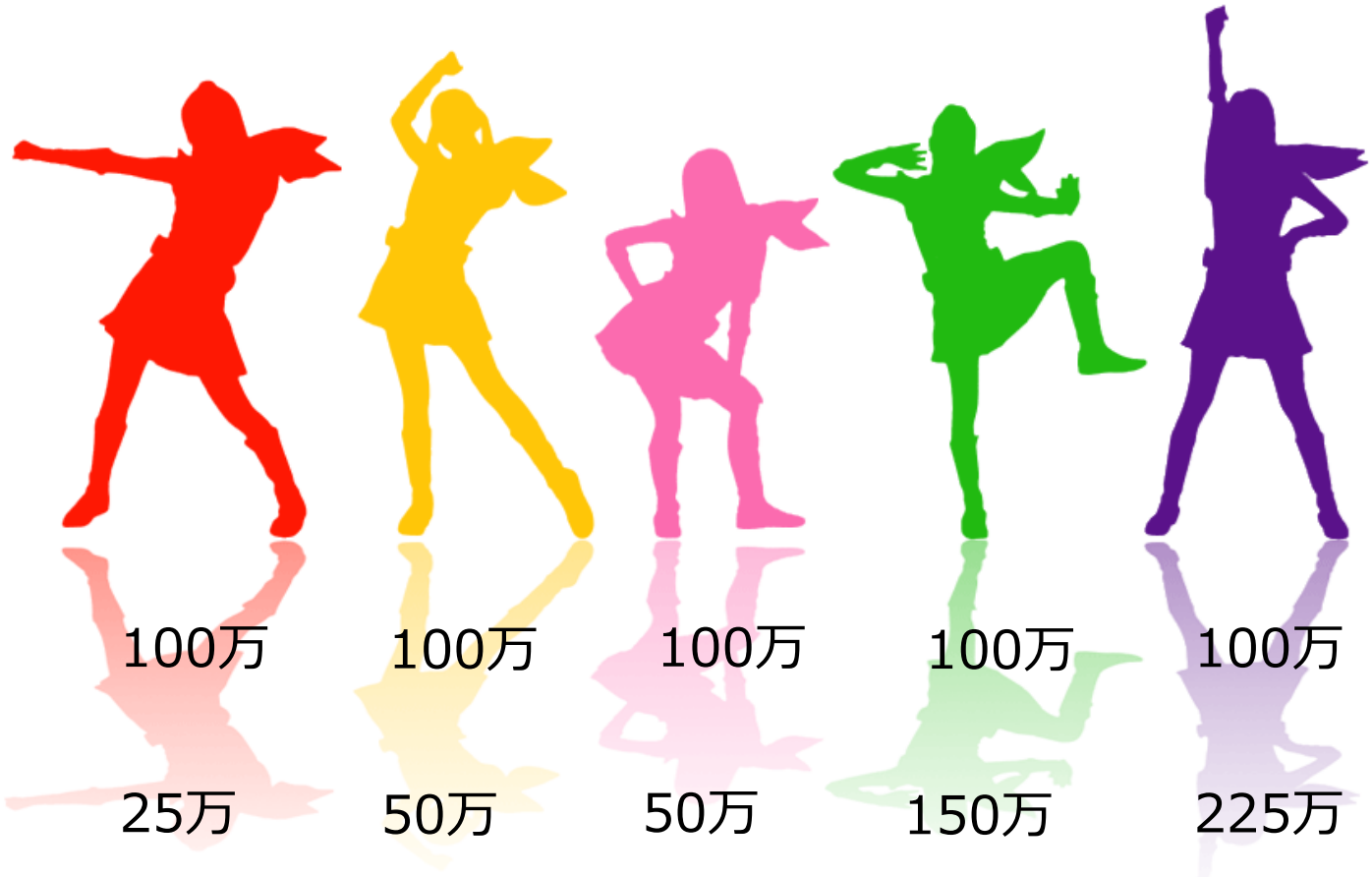
格差社会と健康

格差とはなにか

- 経済活動の過程において発生する、富める者とそうでない者の差 （必ずしも貧困とは限らないが・・・）

http://keepthemiddleclassalive.com/should-we-reduce-economic-inequality-or-the-absolute-poverty-level/

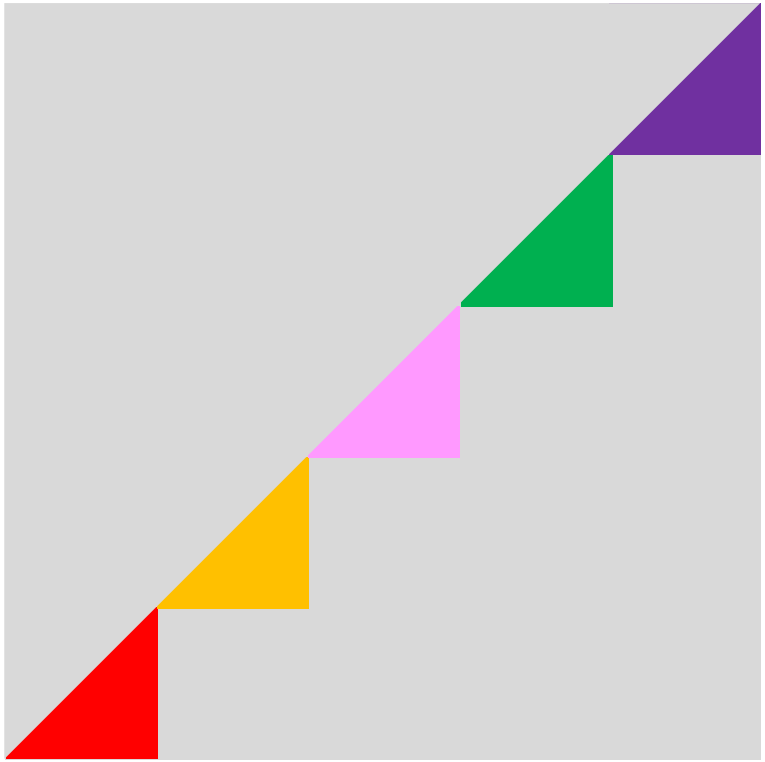
格差の評価 – ジニ係数 [1]



?万	?万	?万	?万	?万

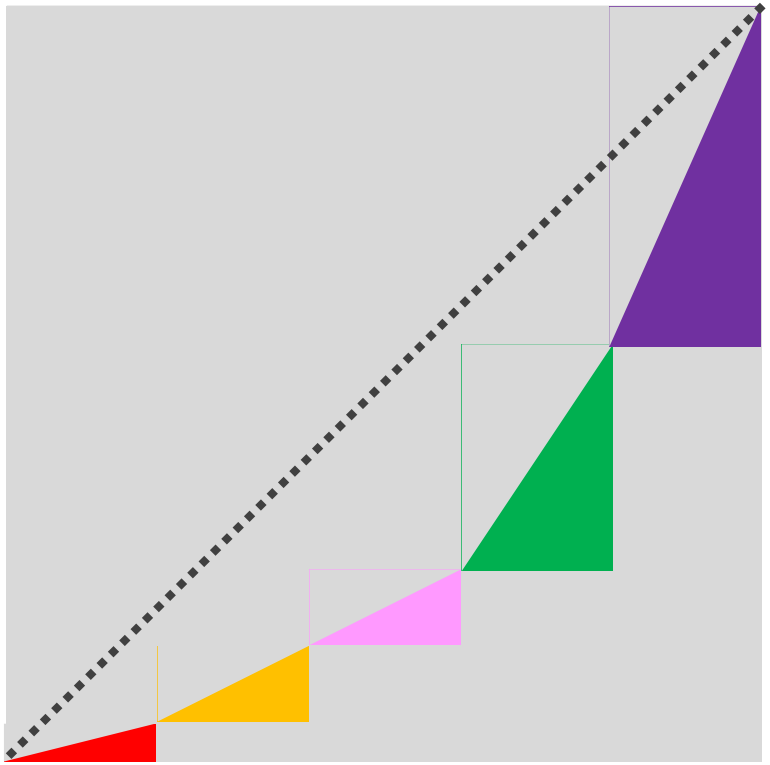
格差の評価 – ジニ係数 [2]

格差がない

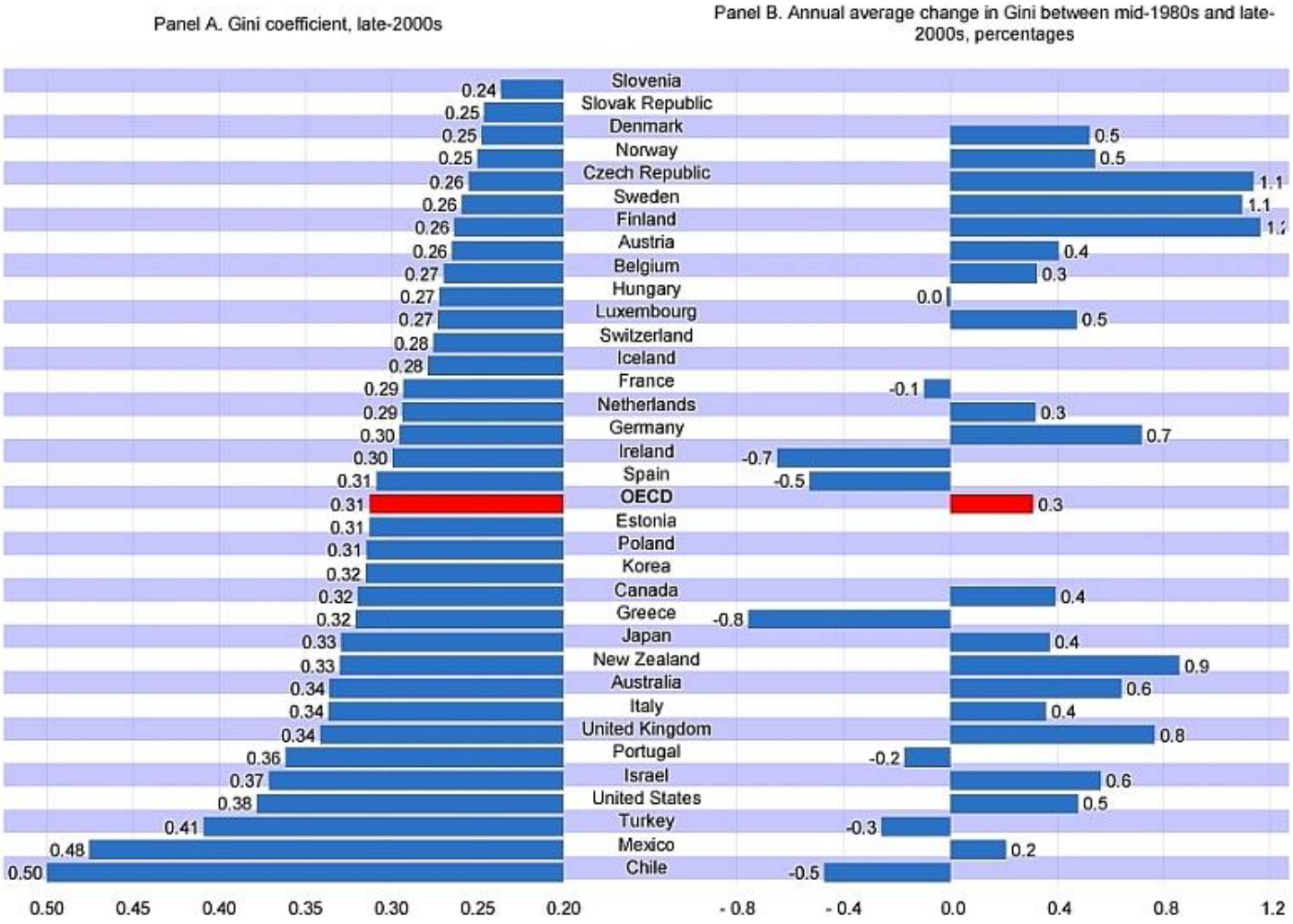


ジニ係数：0

格差がより大きい



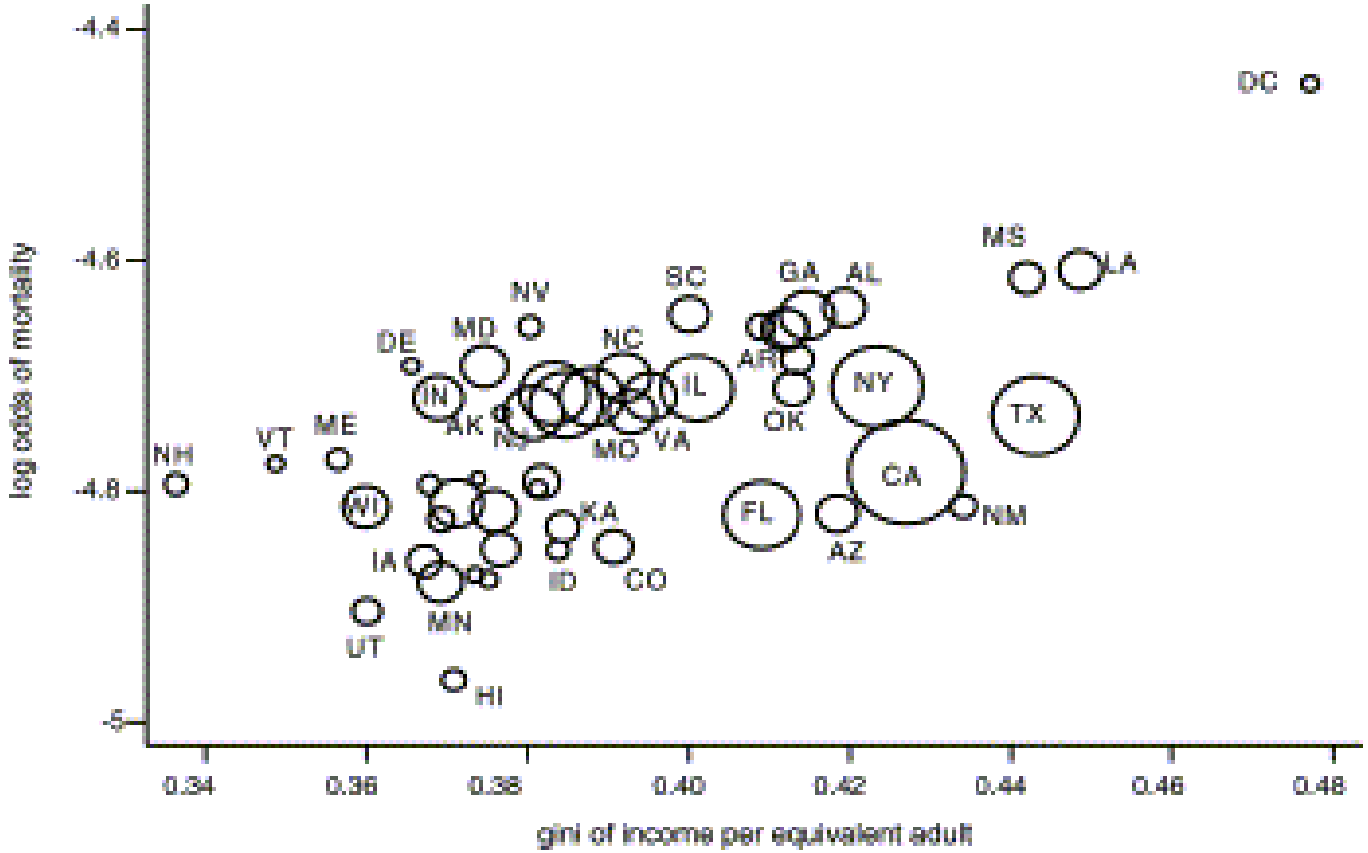
世界の格差は拡大傾向にある



http://geo-mexico.com/wp-content/uploads/2011/09/gini-coefficient-change-oecd.jpg

格差と健康の関係

死亡率



ジニ係数

Deaton, A., & Lubotsky, D. (2003). Mortality, inequality and race in American cities and states. *Social Science & Medicine*, *56*(6), 1139-1153.

社会経済状況と健康の関係

3つの仮説

- Absolute income hypothesis >> 絶対的貧困
- Relative income hypothesis >> 相対的貧困
- Income inequality hypothesis >> 収入格差

絶対的貧困と相対的貧困の違い

- 絶対的貧困
  - 1日あたりの生活費1ドル未満で生活している人
    - 世界では約14億人（2005年）
    - 2008年に1日1.25ドルに改訂
- 相対的貧困
  - 各国平均的な所得水準（中央値）の半分に収入が満たない人。

なぜ相対的な貧困が健康に影響するのか

- Capuchin monkeys reject unequal pay
  - http://www.youtube.com/watch?v=lKhAd0Tyny0

ゼミの進め方

ゼミのスケジュール

- オリエンテーション、効果的なプレゼンテーションについて
- 第1章　経済目標と「人類永久の問題」
- 第2章　繁栄と幸福
- 第3章　繁栄と健康
- 第4章　隣に負けるな
- 第5章　不平等—私たちの私的及び公的な代償
- 第6章　快楽の踏み車に足をかけて
- 第7章　消費による社会へのつけ
- 第8章　政治と健康

ゼミの進め方

- 進め方
  - テキストの理解：
    - テキストを読みながら疑問・問題意識を明らかにする。
  - プレゼンテーション準備
  - ３分間のプレゼンテーション

2～15回目のゼミのうち、

- 偶数回：テキストの理解とプレゼンテーション準備
- 奇数回：プレゼンテーションとフィードバック

到達目標

しっかりとしたコミュニケーションがとれる
医療者になってください。

1. 分かっていること・分かっていないことを区別する。
2. 分かっていないことを明らかにする方法を知る。
3. 調べた内容をまわりの相手にしっかり伝える。

ゼミの進め方

- 基礎ゼミⅠで学んだことについて
  - PowerPoint / Word
  - インターネット

- みんなからの具体的なリクエスト
  - どうすれば適切なコミュニケーションをとれるようになると思いますか？
    - 他人を見ていて感じること
    - 自分について感じていること

基礎トレ

プレゼンのレシピ

STEP 1

現状分析
- だれに何を知ってもらいたいか。

STEP 2

話の構成を考える
- ピラミッドストラクチャー

STEP 3

スライドを作る。
- プレゼンのKiss

STEP 4

練習
- お･も･て･な･し！

Step 1: 現状分析

START

- プレゼンする相手は、
  「どこ」にいますか？

GOAL

- プレゼン終了時に
  何を得ていて欲しいか？

スタートとゴールの距離を埋める

プレゼンテーション

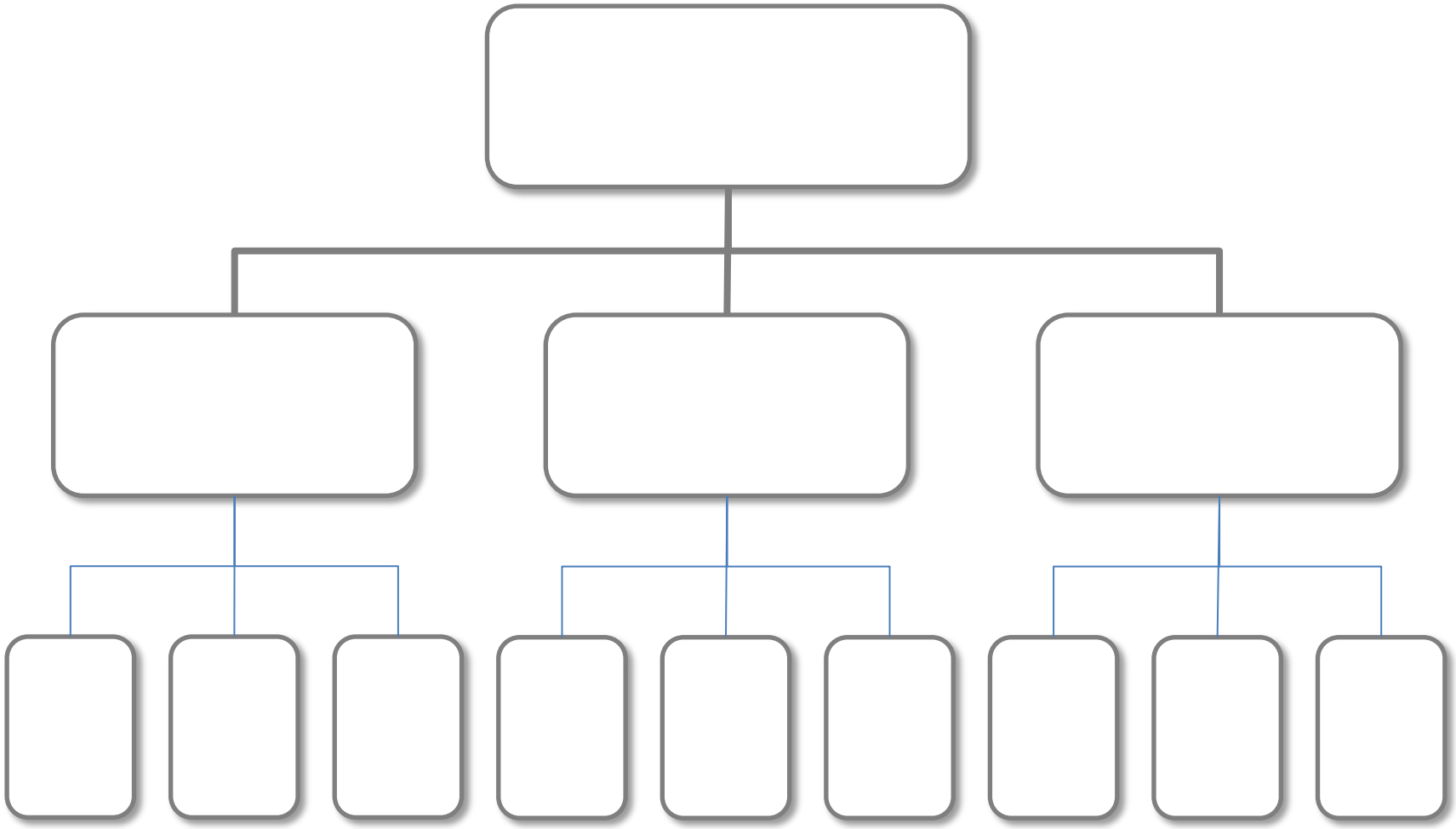
Step 2: 話の構成を考える

- 伝えるメッセージの構成を考える。
  - 分かりにくい文書・プレゼンテーションは構成に問題あり。

- 分かりやすい文章の条件
  - 主たる大きな考え・事実を提示する。
  - その大きな考えを構成する小さな考え・事実を並べる。

ピラミッド構造にする！

ピラミッド構造の例



Step 3: スライドを作る

- プレゼンテーションのKISS
  - Keep it simple, stupid! (=「単純にしろよ、バーカ！」)
  - One Slide, One Message.
  - Less is more.

ダメな例

- 字が小さくて読めない！
- 早口で「何言っているの？」
- アニメーションの多用
- やたらとカラフル

Step 4: 練習

- ひたすら、リハーサル。
  - とにかく身体に染み付くまで練習しよう。
  - プレゼン全体を30秒で要約できるようになるはず。
    - 「要するに何が言いたいの？」
    - エレベータピッチ

- 普段から、たくさん聞く・読む。

TED
Ideas worth spreading