



(攝影/陳友朋)

談學習 給年輕人

About Learning, for the Young

◆ 撰文 / 石明煌

機會是給做好準備的人。

今年三月，神經科在美國舊金山進修的羅彥宇醫師回醫院，預定要攻讀博士學位的他建議學弟學妹，在進修之前要先把自已準備好。羅彥宇醫師到美國之後約花了七到八個月學習英語對話，他有感的說，如果大學生可以重來，他一定會花三、四倍的時間讀好英文。他也提到美國的好老師對年輕醫師的培養，是一有機會就把學生推到舞台上，因此很感恩老師教過他上台之前，要寫稿，將每一張投影片的內容背到滾瓜爛熟。這一點我十分同意，即使到現在，我依然習慣在上台之前就準備好演講內容。

也是三月間，已連續三年，每年兩度自美國到花蓮指導年輕醫師的客座教授徐達雄，這次還致贈一整套美國正風行的心音模擬器。在他離台前，徐教授在教學部陳宗鷹主任陪同下拜訪醫療志業林俊龍執行長時提到，他希望未來慈濟可以提供年輕的「內科」醫師到美國著名大學醫院作為期一個月的短期學習，讓學生開拓視野。這建議獲得立即回應與同意，院方未來會訂辦法讓優秀的醫師有機會成行，目的不外乎是希望像羅醫師一樣，去了解自己的不足，並開拓眼見。我認為，「先見之明」的視力是0.8，「後見之明」是2.0，唯有把自己隨時準備好，機會來臨時方能立即掌握。

因此，在院內主治醫師及臨床研究醫師升等報告時，每一開場，我都會先說明：慈濟醫師的要求是專業與人文兼備，專業是兼具醫療、教學與研究三者，再依據本院晉升標準、訓練目標，如果仍未達成目標而先進行面談者，即使未來通過之後仍須滿足所有的晉升標準，才正式生效。而且我給年輕人建議，升等簡報中至少第一張及最後一張投影片的內容一定要背起來。第一張是避免因臨時狀況及緊張而慌亂，最後一張是作完美總結，至於中間的簡報內容，因為是「說自己所做，做自己所說」，做自己就不難。我以五張簡報舉例，而這些簡報技巧護理同仁也應該可以受用的。

我以製作投影片的順序來建議，不是要復興八股，而是期待年輕人用心準

備，利用升等簡報的機會，重新了解自己及規劃在慈院的未來。除了題目之外，第一張最好貼最滿意的個人照，談慈濟因緣。因為面談的委員手上都有簡報者這幾年的學習訓練彙總資料及個人的五年計畫，所以對於與一般人不同的學經歷(一路由高中、大學，在慈院擔任住院醫師)要主動敘述，以免把時間花在答詢上，失去寶貴機會讓主管提醒自己的不足。

第二張，用簡易圖解，介紹當科領域項目，說明目前科內的定位及發展，或者兼談國內及國際發展，並且對其中優勝劣敗及發展史要有全盤概念。對新知識的追求，特別是對於新科技，不可被廣告詞收買，初次聽到或許以廠商說詞作概念，然而一定要去研讀文獻，進行判斷，作為自己的理論基礎。

第三張，是談進修。因為許多人在進修計畫上都只有寫期望考取博士班、升等部定教職，過度簡化了中間所需要做的努力與人事變化。我認為進修內容最好兼談如果沒有考上研究所之後的規劃，放棄？或者另有替代計畫，如出國進修規劃，何時成行？最重要的，不要忽略了科部主任、科內同仁以及家人等系統的支持程度與意見。

第四張，是專業及人文的表達，凡走過必留下痕跡，羅列住院醫師生涯期間在醫療、教學、研究與人文的表現，一方面是反映對院內升等標準的了解與體會，一方面也是檢視自己是否符合醫院的標準下。

第五張，談個人最專注的事，前瞻未來的規劃與理由。參與三月升等簡報的候選人在這項都有出色的探討，花蓮慈院「臥虎藏龍」就是基於這項特質。例如神經科的老人醫學、腦中風團隊的全程醫療，以及精神醫學部的青少年醫學與復健科的兒童早期療育結合發展等。

花蓮慈濟雖然地處東台灣，許多專科的發展其實很有特色，但受限於地區人口太少，如果與散布在全球各地的志工資源結合，經由對志工的專題演講、衛教講習、授課等，志工的口耳相傳，可將慈院的醫療特色推廣出去。另外，利用機會到受訓單位以外的機構學習，或者到他院的觀摩，走出花蓮，走出台灣，也是把握時間，強化自己知識、技術與管理人力的一大法門。

「一個好的領導者，一定是一個好的跟隨者」(管理學上說一個好的追隨者應具備四項基本特質：誠實、合作、依賴性與能力)。期許年輕人及時把握每一次學習的機會，可能是一場會議、短期訓練、觀摩或交流，甚至院內的病例討論會，無論是在台上或在台下都盡所能的去準備，去呈現或了解它的意義與議程內容，就如孔子談詩經：「多識蟲魚鳥獸之目」。在無國界的競爭環境中，學習也沒有疆界。靜思語：「人生不一定球球是好球，但是有歷練的強打者，隨時都能揮棒」，機會是給做好準備的人，您準備好了嗎？