

はじめに

「Speak up ! !」

私が研修医だった頃に、朝の内科カンファレンスで最初の症例プレゼンテーションを行ったときのことです。まさに緊張そのもので当時の指導医から即座に指摘を受けました。「聞こえないプレゼンテーションは聞く価値はない」とはっきりと言われたのを今でも鮮明に覚えています。

「プレゼンテーション」の語源は「Present = 贈り物」です。確かに相手が必要な情報を贈り届けることが、プレゼンテーションの原則です。しかし、私はこの話し手から聞き手への一方的なものだけではなく、話し手はプレゼンテーションの場を与えてもらっている点では聞き手からすでに「時間」という贈り物をもらっていると考えています。つまり忙しい相手からもらった時間を感謝の気持ちを忘れずに最高の形で相手にお返しをするという視点が重要ではないかと思います。

ビジネスの世界においてよくプレゼンテーションの重要性が叫ばれていますが、医療の現場でも切っても切り離せない重要なものです。症例プレゼンテーションをはじめ、他の科へのコンサルテーション、学会発表など、皆さんも感じられている通り、医師がプレゼンテーションを行う場面は非常に多いのです。そしてこれらには医療現場特有のスキルが必要です。

私はプレゼンテーションが苦手だった人間の1人として、多くの先輩方に指導を受け、自分自身の方法を修正してきました。どうしたらうまくいくだろうと思い悩む時期も実に多くありました。上達のためにプレゼンがうまい同期のやり方を真似してみたり、You tube や TED を見てみたり、書店に行きプレゼンテーションの本を片端から読みあさってみたり、都内の某プレゼンテーションアカデミーに単発で通ってみたり、と試行錯誤しながらその方法を模索してきました。

そして、学年が進むにつれ後輩の指導に当たる場面が少なからず出てきて、思い悩む場面は後輩も自分と同じであることに気がつきました。私が先述の先

輩方から教わったテクニック、そしてさまざまなツールをもとに学んできた方法を、本書を通して研修医の先生を中心に、これから実習が始まる医学生や、プレゼンテーションに悩めるすべての先生方に届けることができれば嬉しく思います。

本書ではプレゼンテーションを行うまでのロードマップをもとに、アウトプットに至るまでの準備や“自分の中で”行っておくべきことを臨床現場での例をあげながら解説していきます。これまでの「プレゼン本」とは一味違いますので、基本を学ぶための1冊としてはもちろん、改めて自分のプレゼンを見直すためにも役立てていただけると思います。

今回、このような機会を与えていただいた共著者の水野 篤先生、羊土社の清水さん、森さんをはじめ編集部の方々、それからこれまでご指導いただいたすべての先生方にこの場を借りて感謝申し上げます。

本書が多くの方にとって、プレゼンテーションのさらなる上達に役立つことを祈っています。

2019年1月吉日

聖路加国際病院 感染症内科
松尾 貴公