

著：天野 雅之

病状説明

ケースで学ぶハートとスキル

書評者：藤沼 康樹(日本医療福祉生協連合会家庭医療学開発センターセンター長)

医師は患者の診断と治療を行う仕事であるとは一般にはイメージされています。しかし、実は患者や家族に何らかの「説明」をすることに、医師は多くの時間を費やしています。入院時の説明、病状の説明、予後の説明、退院や転院の説明、お看取り後の説明など、実に多くの場面で「説明」をしているのです。こうした「説明」がわかりやすいタイプの医師とわかりにくい、伝わりにくいタイプの医師がいることは私の経験上も明らかです。例えば、病状説明をするときに、疾患の病態生理をまるで学生に講義するように行う医師もいれば、まず患者の様子をみて「いかがですか？」と開かれた質問を使って説明相手の感情にアプローチする医師もいます。おそらく説明する内容(コンテンツ)は医学知識に由来するものでしょうが、その語り口はほぼ個々の医師の「個性」と従来は見なされていたように思います。この個性は医師自身の生育史や価値観に相当依

存したもので、ある種のバイアスに満ちています。しかも、退院や転院の説明などは、医学知識の伝達というよりは、ある種的意思決定を伝えて同意をしてもらうということですし、治療の説明は患者・家族と医療者で協働的意思決定を要するので、単なる伝達ではあり得ず、ヘルスコミュニケーションの中でも最も難しい部類に入るもので、「個性」だけに依存していると、うまくいかない場合の対処に困り、医師自らが困難事例を生み出してしまうことになりかねません。

この『病状説明 ケースで学ぶハートとスキル』という本では、この「説明」する仕事をする専門職という視座から、患者・家族と医療者のコミュニケーション全般を再構成しようとする野心的な試みが行われています。

現場で実践する医師ならでは、さまざまなアクチュアルなシチュエーションがケースに基づく仮想医療スタッフのディスカッシ

ョンによって提示されます。読者はこのディスカッションを追うことで、自身の経験を振り返ることが可能になり、なるほどと思わせるフレームワークや、極めて具体的に「使える」フレーズなどを身につけることができます。また、この本のユニークなところは、ビジネススクールで学ぶような交渉スキルやコミュニケーションの枠組みを医療現場に落とし込んでいるところで、オリジナルで領域横断的なアプローチが新鮮です。

この本は研修医、専攻医など発展途上の医師にとって有用であるだけでなく、オレ流で凝り固まっていたベテラン医師の頭を柔らかくする効果もあると確信します。

● A5 頁310 2020年4月
定価：本体3,600円＋税
[ISBN978-4-260-04170-6]
医学書院刊