



ベテランも初学者も「スキル」として学べる

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、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、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。たとえば、病状説明をする時に、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すが、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、ある種の「意思決定」を伝えて同意をもらうということです。また、治療の説明は、患者・家族と医療者で共同の意思決定を要するので、単なる伝達ではありえず、ヘルスコミュニケーションのなかでも最も難しい部類に入るものです。「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。

ビジネススクールの枠組みを医療現場に落とし込むユニークさ

本書では、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の、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、本書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。

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”で凝り固まってしまう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。



病状説明

ケースで学ぶハートとスキル

天野雅之=著

定価: 3,960 円(本体 3,600 円+税 10%)
A5 判・310 頁/医学書院/2020
[ISBN978-4-260-04170-6]